

总投资162.9亿 南安9项目成为省重点招商项目

本报讯（记者 苏清彬）近日，福建省发展和改革委员会发布了2021年333个重点招商项目，总投资达7239亿元。其中，共有9个项目来自南安，涵盖电子信息 and 数字产业、先进装备制造、现代物流、建材、节能环保、公共设施等多个行业，项目投资总额162.9亿元。

记者从这份项目名单中了解到，在178个六大主导产业项目中，南安光电信息产业基地项目、南安“中国芯梦谷”项目、南安滨江机械制造装备制造基地项目、南安高端装备制造产业园项目、南安观音山现代物流产业基地项目等5个项目

名列其中，估算总投资分别为12亿元、16亿元、8.2亿元、15亿元、17亿元。

在四大优势产业项目中，南安石材产业集群区项目、南安绿色泛家居建材展贸项目颇为抢眼，估算总投资分别为15亿元、28亿元。五大新兴产业方面，位于石井镇的南安扬子山大地艺术修复项目，估算总投资为40.5亿元。现代基础设施项目方面，位于美林街道的南安市民中心公共建筑项目，估算总投资11.2亿元。

据了解，为推进我省建设更高水平开放型经济新体制，优化提升产业结构，全方位推进高质量发展超越，按

照福建省“十四五”规划关于打造“六四五”产业新体系的要求，省发改委组织各设区市和省直有关部门筛选推出2021年福建省重点招商项目333项。这些项目符合国家产业政策导向，具有较好的产业基础和资源优势，前期工作已达一定深度，承办单位落实，预期投资收益较好。

从此次南安9个人选省级重点招商项目中，不难看出南安往高新技术产业发展的良好态势。例如，泉州南安“中国芯梦谷”项目，以化合物半导体芯片制造为发展主线，同时融入智慧园区云平台，旨在打造综合产业园区。2016

年，泉州提出“举全市之力、借全国之势、聚全球之智”，大力发展半导体产业，助力产业转型升级。《泉州市推进电子信息产业重大项目行动方案（2018—2020年）》《泉州市新材料产业六大重点领域发展实施方案》《南安市人民政府关于促进半导体产业发展的实施意见》等政策陆续出炉。其中，《南安市人民政府关于促进半导体产业发展的实施意见》提出，南安市政府设立专项扶持基金，重点支持和鼓励化合物半导体设计、制造、封装、装备、材料以及应用终端、创新服务平台等业态的企业、项目、机构和人才入驻。

微观产业

市场与商户共赢才是出路

蔡静琦

近年来，国内大力开展环保整治，大量原本在上海、北京、成都、重庆、江苏等地经营石材的经销商纷纷回流到水头，水头石材大板市场也因此受益，发展风生水起，石材市场如雨后春笋般涌现。一个小小的水头镇，就有闽南建材第一市场、澳盛大板市场、溪石国际石材交易中心、鹏翔石材城、中国石材城、天一选材城等近百家石材市场云集。

然而，市场疯狂扩张带来的不仅仅是更加激烈的市场竞争，同时租金也一路水涨船高。租金上涨，竞争对手增多，整体客源却不见增加，在目前行业形势十分严峻的情况下，不少商户无力维持下去。不甚理想的销售状况与租金上涨的效应叠加，造成部分经销商对大市场不断扩张表示不满，开始逐渐退出市场。从去年至今，闽南建材第一市场就有一些商家因无力支撑而陆续撤店。

面对当前市场形势和逐年增长的租金压力，商家一方面要通过加强经营能力和盈利能力，在自身经济能力不能承受的情况下，可以考虑不要开太大的店面。像澳盛、东升这样的大板市场，平均每个架子位的租金都在180—200元，店面很大的话，租金成本也会非常高。店面不一定很大，只要把产品展示好，小而精也非常不错；另一方面，要学会创新销售、走动式管理，学会用多种方法接近和拉住终端客户群体。每逢传统节日，给客户一个温馨的节日慰问；不定期上门拜访客户，主动向客户了解产品使用情况，并适时提供及时贴心的售后服务；组织与客户联谊等。特别是在市场低谷时期，更是需要商户下足功夫做好客户服务工作，往往会收到意想不到的效果。

商户和市场其实是鱼和水的关系，两者互相依存，休戚与共。然而，商户往往会处于较为弱势地位，因为涨租的主动权掌握在市场。

正因为如此，石材市场和商户之间更需要加强沟通。一方面，通过对入驻商家的评估，对于具有可发展潜力，能够增加市场品牌美誉度的商家，市场方应给予一定的优惠政策来进行扶持，在商户自我提升的同时，市场也可以从中获益；另一方面，市场是否涨租要根据商户的销售状况为依据，特别是当前低迷的市场时期，市场应该适时地降低租金，以缓解商户的经营压力，保证大家在特殊时期能挺过难关。另外，石材市场还应加强配套服务，加强基础设施建设，如开展设计师、经销商交流活动，组织秒杀团购活动，举办石材体验节等，帮助商户进行渠道拓展，让石材商与市场方共同发展。

像中闽石材城常年开展设计师游学，天一选材城持续扮靓市场等行为，无疑就是一种和谐市场和商户之间关系的良好举措。

传统建材市场人流骤降

烈日炎炎，炽热的太阳炙烤着大地，位于闽南建材第一市场内的商户们也因为酷暑没了客流而烦恼不已。

伍文石业总经理苏尚博告诉记者，他老家在南安康美，父亲1999年就在闽南建材第一市场里经营石材生意。数年前，父亲把这家店交由他打理。刚接手时，生意还不错，除了零售一些石材桌椅以外，还能接一些别墅订单。

“过去，市场内年赚数百万的大有人在。但去年至今，交易量明显下滑。今年夏天似乎比往年任何一年都要冷清。”苏尚博说，这可能与消费者的购买力降低有关。他介绍，建材市场鼎盛时期，仅一间店面的转让费就高达四五十万元，如今转让费一二十万都无人问津，很多位于辅路的店铺处于待租状态。

博艺雕刻老板也遭遇这样的烦恼。他告诉记者，现在在市场里很难接到新客户，一整个年接的都是老客户的订单。有客人来，也是直接去工厂洽谈，所以市场就越来越冷清了。

市场之所以冷清，业内人士认为有多方面原因。一是市场租金高；二是蛋糕分流，全国各地都有成熟的加工厂，客户就近加工，就近采购；三是市场管理不规范，占道经营商家居多，店铺编号混乱。

有市场商户还告诉记者，店铺租金一年就数十万元，再加上人工费及其他成本，不少店铺处于入不敷出状态。

作为闽南建材第一市场的第一批商户，万彩城总经理林长金曾经也是赚得盆满钵满。20多年，他一直都经营石材门店，模式也在不断升级。

这个夏天，林长金趁着酷暑，把万材城又重新改造了一番。为了改变过去无序的陈列方式，他邀请了专业设计人员，对产品如何规范上墙，都进行了仔细研究。不仅分色系，还分场地，另外隔出了几间作为应用空间，并添置了许多软装，让原本硬邦邦的石材产品店变得柔软起来。此外，他还导入了财会、新媒体等与石材相关的服务部门。

林长金告诉记者，建材市场创建有20多年了，但很多商户还是保持着20多年前的思维，认为只要把产品摆

新型市场花园式大改造

出来，自然就会有客人上门采购。俨然不关心外面市场的变化，依然保持着旧有模式，却又怨天尤人。

“此番做这么大的变革，是希望把万材城打造成闽南建材第一市场的信息中心，石材的休憩点。”林长金认为，互联网时代，很多消费者在实地采购前，都会在线进行一番查询，不会盲目地逛市场。因而他希望可以对中国水头石材进行数字化升级，打造一个线上线下结合、满足市场需求的石材平台。哪怕客户到了市场，也不用盲目寻找，在万材城就能提前筛选出目标客户。

无独有偶，作为市场的创变者，天一集团也在这个夏天大张旗鼓，把原本的天一选材城进行了一番大改造。

石材家居线上拓新路

在的目标客户。”莎莎说，发了一年多的短视频，时不时也会做做直播，积累了不少客户。即便是被称为石材淡季的夏天，也没有影响到她的业绩。“很多通过线上找到我的客户，原先都是持非常谨慎的态度，但有了第一次舒心的交易，他们便会介绍身边很多的朋友给我。”

华旭整石石艺老板告诉记者，他不懂现在的短视频运营，平常发的视频看的人也不多，但他依然坚持发，有一条几万人看，结果就卖出了好多洗衣池。

景，将展会招商，挖掘触达与品牌传播深度融合，以直播为核心内容集群，通过立体化平台布局设置，以内容个性化定制、社群裂变引流荐客、互动玩法等形式，全方位数字化满足参展企业多重需求，打通由“品”到“商”全链路。

此次云展会除了主流媒体、行业、门户网站等百家媒体深度造势外，还将联动抖音、小红书等新媒体平台，融合线上线下，预计将达到亿级流量曝光，帮助品牌占领主流消费者心智，打开市场，挖掘市场消费潜力，助力品牌实现从流量获取到商机转化的全方位品牌提升。

面对线下市场的不景气，越来越多的石材人都在开辟线上赛道。建兴茶盘算是石材界较早入局直播的一家，总经理陈建兴告诉记者，他做了20多年的茶盘，一直不温不火，这两年因为试水直播，一下子行业内外的人都认识他，每月通过线上销售出去的茶盘不下千个。

陈建兴说，为了学做直播，年过半百的他，依然躬身去听课，和一大班年轻人一起学习。在他看来，直播已是大势所趋。年轻一代，更习惯网上购物，很少会到实体店选购。

“卫”来已来，云上观展，一键触达。主办方相关负责人表示，目前招商工作正有条不紊地进行中，近期还将前往四川、浙江、广东等地持续开展落地推介会。预计将有超千家国内外展商、上百家上下游供应链及50万全球经销商齐聚云展会，观展人数将超3000万人次。

值得一提的是，目前云展会已得到马来西亚南安社团联合会、菲律宾南安商会的大力支持。在多维资源的助力与赋能之下，云展会立足中国，辐射全球，将打造“超级私域流量生态”，助推行业全球化战略布局，抢滩国际市场。

建兴茶盘直播间。



全球数字厨卫云展会首站推介会走进昆明

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 庄艺芳）为促进经济“双循环”，打造发展新格局，南安市经济类行业协会与异地南安商会“双循环”互动协作签约仪式5日在昆明召开。福建省水暖卫浴阀门行业协会受邀参会。会上，福建省水暖卫浴阀门行业协会负责人以展望“卫”来，云上相“浴”为主题，作2021全球数字厨卫云展会分享推介。将于9月18日—22日举办为期5天的线上云展，希望通过与更多的异地南安商会保持良好互动机制，共同推动福建乃至全国卫浴产业创新与高质量发展。

借助“双循环”的东风，福建省水

暖卫浴阀门行业协会紧抓时代机遇，勇立潮头，联合国家级行业协会、各产区协会、海内外商协会，积极搭建“千亿厨卫产业航母”，开辟“数字经济新跑道”，打造2021全球数字厨卫云展会。依托“产业互联”思维，云展会将联合中国建筑材料流通协会、中国五金制品协会、中国建筑卫生陶瓷协会、中国建筑市场协会及各产区协会、海内外商协会，聚焦智能制造，推动产业迈入更高质量发展的“新轨道”。

全球数字厨卫云展会以AI、云计算、大数据、物联网等优势技术构建技术内核，将搭建“展、论、洽”三大核心场