

总投资162.9亿 南安9项目成为省重点项目

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,涵盖电子信息和数字产业、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,南安石井石材集聚区项目、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厂艺术修复项目,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”,大力发展战略性新兴产业,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、封测、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。

高温天难蓄客 水头大板市场花样“引流”



建兴茶盘直播间。

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,把万彩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,是希望把万彩城打造成闽南建材第一市场的信息服务中心,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,在万彩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。

腾出近一半的场地,进行封闭式设计。在封闭的空间里,营造出了另外一个世外桃源:建山丘水流,种树莓,一片生机盎然。

尤值得一提的是,这是目前水头首个安装了空调的大板市场。在这里面卖板的业务员,不用担心天气热,也不用怕冷,妥妥地做一朵温室里的花朵。

天一集团董事长李天下告诉记者,水头大板市场激增,竞争严重,市场必须要不断升级服务。每年夏天,由于高温,很多客户不愿到水头挑板。而事实上,不管什么季节,石材都是有需求的。所以天一选材率先做这个改变,让客户真正享受到一站式服务的便利。

石材家居线上拓新路

在大板市场里,记者发现,不少门店都架着直播设备。有业务员拿着手机在自家产品面前转来转去,选取最佳角度,将产品拍成短视频上传到网上。据了解,由于市场客流量减少,不少卖石材背景墙、石材花盆、洗衣池、石茶盘的店家,就在店里做了直播。

天天在抖音刷到拍背景墙的莎莎告诉记者,她进入石材行业也不是很久,但一进入就开始专门研究线上销售渠道,每天做得最多的事,就是研究怎么让拍摄的视频火起来。

“视频只要有几万人看,就会有潜

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。

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。

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—20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协会、海内外商协会,聚焦智能制造,推动产业迈入高质量发展的“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

景,将展会招商、市场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。

此次云展会除了在主流媒体、行业、门户网站等百余家企业深度造势外,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。

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、中闽石材城、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,往往会展到意想不到的效果。

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,市场是否涨价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。

“砖”治固废

群峰实现高效综合利用制砖

本报讯(记者 李杨瑜)日前,数辆满载砖机设备的大货车陆续驶离群峰机械,其“超音速”QS1300全自动制砖生产线正发往云南一固废综合利用制砖项目处,向高质量固废综合利用制砖奋进。

“超音速”系列固废智能砖机一直是群峰机械的拳头产品,采用高效伺服振动系统,实现高频振动、低振幅,怠速运转的效果,整机节能高效、成型速度快,以标砖为例,每板的成型速度同比市场同类机型缩短了3—4秒。

“高度自动化、高固废利用率、高产能是客户选择这条生产线的主要原因。”群峰机械相关负责人介绍,其搭载智能化控制系统、料位自动检测、升降架自动升降等配置,使得整条线的自动化程度大幅提升,有效解放劳动力,提高生产效率。

云南这家颇具规模的新型建材企业,早期业务涉及冶炼行业,随着国家在绿色、低碳、循环经济的持续发力和市场瓶颈凸显,因此将业务渗透到固废利用制砖。群峰“超音速”QS1300全自动制砖生产线运抵并安装完成后,主要利用当地石粉、粉煤灰等固废材料生产路面砖、路缘石、墙体砌块等混凝土制品。

据悉,“超音速”拥有得天独厚的优势,通过利用建筑垃圾再生骨料、粉煤灰、煤矸石、尾矿、炉渣等固废材料再生制砖时,能让制品样式丰富、品质好、密实度高,也被广泛应用于市政道路、园林景观、房屋建设等各项基建工程中。