

# 花样激励商户 水头大板市场点亮“夜经济”

■本报记者 蔡静琦 文/图

“谁家见月能闲坐?何处闻鸡不看来?”近日,水头中闽石材城率先开启夜市模式,这一创举在石材行业引起巨大反响。值得一提的是,开启当晚,就实现成交,引来了不少市场方和商户前来探讨、取经。

除了夜市模式,不少市场通过出库量和销售排名激励商户。夜市模式虽暂无效仿者,但在朋友圈俨然已刮起了一阵夜市风。原本过了下午6点就下班的石材人,纷纷开始了朋友圈夜市,延长营业时间。

## 水头市场开创夜市新模式

“既然背景墙有这么强的透光属性,晚上打灯肯定更加漂亮,那为什么不考虑晚上营业呢?”客户一个善意的提议,使得原本一直埋在陈少博心中的那个想做而迟迟没有去做的想法,渐渐有了眉目。

作为第一家吃螃蟹的大板市场,中闽石材城负责人陈少博坦言,压力会有,刚开始有一些商户不理解,或者说是一下子无法适应夜市的模式,多少会有所犹疑。但市场方的初衷很简单,就是通过延长营业时间的方

式,尽可能地帮助商户们多创收。“我们的努力,商户是有目共睹的,为了开启这个夜市模式,不仅要调配人员进行轮流值班,还要去做氛围布置,以及户外的一系列广告宣传。”陈少博介绍,看着商户不断加入进来,这也让他更加坚定自己的决策和判断,他相信夜市一定能够为商户们争取更多获客机会。

8月25日,正好是中闽石材城开启夜市模式的第十天。市场招商部管理员小陈告诉记者,在这十天夜市,每天或多或少都会有成交,最多的一晚出了12单,成效比预期好了很多。

第一波响应夜市模式的大圣石业,也率先尝到了甜头。大圣石业总经理吴煜群表示,只是抱着试一试的心态,没想到会这么快出单。

“不得不说,中闽是发自内心的想要帮助商户,毫不犹豫地延长了3个小时的营业时间,而且还安排服务人员随时等候调遣。”吴煜群坦言,现实中的,确经常出现客户因为交通原因等,到水头的时候恰巧赶上了市场闭市的临近时间,耽误了看板的行程。现在中闽延长了营业时间,不但可以让采购商更从容地挑板,也给予了商



水头中闽石材城开启夜市模式。

户更多促单的机会。

对于中闽推出的夜市模式,业内大部分人仍处于观望阶段。有业内人士表示,夜市模式可能适合做背景墙的市场,但并不适合普通大理石市场,因为背景墙需要灯光的映衬,而大理石则需要自然光才能分辨优劣。

还有人认为,随着人们生活作息时间的改变,适当地增加夜晚营业时间,算是顺应现代人的生活规律,也能够为买方精准分开项目,提高成交率。

不管人们如何评价,不可否认的是,中闽推出的夜市模式,通过十天的试营业,已经燃爆了水头石材圈。即便许多市场没有夜市,其中的商户们也纷纷开启了朋友圈夜市。现如今,朋友圈夜市已成了石材人的一种时尚潮流。

## 市场方花样刺激商户活力

今年夏季,除了新兴的夜市模式,各个大板市场为了激活商户活力,也真是煞费苦心,推出各种花样福利。

康利石材集团策划了出库疯狂月,对市场内商户,出库超过30架部分,免收吊装费,而超出60架部分,额外奖励5元/架,超出80架部分,额外再奖励15元/架。

有业内人士认为,康利推出的出库疯狂月,看似是市场方在让利,实际上是双赢的,只有商户赚到钱,市场才能稳定。他还跟记者算了一笔账:一架板有8片,一片板大概5平方米,一

架板就有40平方米,普通大理石一平方米利润二三十元,商户只要多卖一架板,就能多赚上千元。而一架吊装费正常是50元,按现在行情来看,每月市场商户超过30架部分的整体加起来300架的话,市场就相当于让利了1.5万元,实际上也不算多,却让商户们倍感动力。

位于康利大板市场内的振林石业总经理朱江林告诉记者,他们做特价板的出库量相对那些做好板的多一些,能够享受到康利这个福利,但是大部分商户享受不到。这两年整体行情都不太好,很多商户都处于“吃不饱”的状态,月销能超过30架的属于小部分商户。

无独有偶,鹏翔石材城也一直在践行着出库排行榜奖励举措,每月进入排行榜前5名的商户都能得到相应的奖励,该举措已经实行了三年之久。

鹏翔石材城总经理姚昌贵认为,出库排行榜的推行,是为了让商户们乘胜追击,相互追赶。排名奖金基本都是作为业务员的一种额外奖励,只有业务员动力足了,才能为商户抓取更多的客户,这样市场也就热闹了。

## 部分市场上涨租金、实行淘汰制

除了增加服务,福山工业区有个别市场为了让市场的商户们动起来,不但提高了入驻门槛,还提高了架子位租金。溪石市场有商户表示,租金

上涨了近10%。而澳盛有商户表示,同样的空间,增设了好几个架子位,也属于变相的加租。

自2017年前后,很多省外商户回流。正在改造扩建中的溪石大板市场,恰逢天时地利人和,成了许多优质回流客户的落脚点。加上经营有方,近几年,溪石大板市场一直扶摇直上,成为许多石材贸易商的理想之地,溪石市场因此出现了一位难求的局面。

业内人士表示,去年疫情,很多市场还推出了免租金一个月的政策,原以为今年只会降低,不料今年广东云浮商户纷纷进驻水头,水头几个相对热门的市场也变得更加炙手可热,进而推动了市场租金的上涨。

溪石市场负责人陈昌志表示,溪石在商户入驻一直有做筛选,优中选优,让会营销、有品种优势的商户进来,才能推动整个市场的发展。

而对面的老牌石材市场,澳盛大板市场也面临着越来越高的转让费。澳盛一商户告诉记者,即便澳盛是水头租金最高的市场,但只要能把场地租下,不管能不能把板卖出去,都不想把手上的架子位退回给市场方。

“很多架子位,都转让了五六拨人了。32个架子位,转让费就高达45万元。”澳盛商户李先生告诉记者,高租金还是其次,现在市场方还采取了淘汰制,年出库量,没有达到架子位百分之三十的,就得自动退出。“很多商户被逼无奈,不得不降价在卖,只为了不被清退。”

# 刘炎发：做好行业创新发展的技术智囊

武荣  
工匠

■本报记者 李杨瑜 文/图

从一名物理老师到手持焊枪的专业技术工,再到南安市科学技术局科技特派员。刘炎发站稳讲台,16年如一日,投入教书育人工作中,用日复一日的钻研和精益求精的执着,带领着学生们迈上一个新台阶,也完成了他人生一次次跨越。在今年6月第五批“南安工匠”公示名单中,刘炎发榜上有名。

## 不断学习进入更大的舞台

8月21日,记者来到南安市工业学校,刘炎发正在往实训教室搬运材料,放假期间他一刻也闲不下来,一有空就往学校跑,在实训室一心钻研,学习行业知识。

“现在多了个身份,为学校、企业及部分社会人员进行‘电工技术’‘焊接工艺与技能’技能培训。”刘炎发告诉记者,要多学习才能洞悉行业的变化,跟得上企业发展的节奏。

在刘炎发的回忆里,2012年至今,他已参加多个福建省各级专业研讨会议、集中培训及校企合作等社会服务活动项目,承担各种培训工

作。怀着对教师事业的憧憬,2005年毕业于物理学专业的刘炎发,来到南安市工业学校任职,他的目标就是教育好每一位学生,而一颗“工匠精神”的种子也在他心中萌芽、生长。



刘炎发

“当时国家大力提倡‘双师型’专业教师队伍建设,为了弥补专业实践能力和教学实践能力的不足,我先是到了南安市玲苏中学支教3年,而后又到企业学习。”刘炎发印象最为深刻的是在企业学习的半年里,每个月都会学习一个工种,尽管让他手上长满了茧子,但一切都值得。

不懂就问,不会就练。了解新知识、新材料、新技术,推翻原有的理念逆向思考。在外人看来枯燥乏味的工作岗位上,刘炎发会跟前辈讨论构思,一次次试验不停地否决推翻再重来,反复琢磨磨技术技能,直至问题解决。

“在之前没有任何相关专业经验,对生产安全意识不强,学习焊接过程中,直接将厚重的防护面罩拿开,受作业产生的强光、紫外线、红外线辐射,在当天课程结束后眼睛刺痛,数天才恢复过来。”也正是该经历让刘炎发在此后的教学中,都会让学生们将生产安全放在首位。

“学校对教师培养非常重视,坚持

‘以教师发展学校’的理念,通过搭台子、铺路子、压担子,全面规划教师专业发展路径,对我个人的成长起到重要的引领作用。”从初出茅庐到炉火纯青,刘炎发利用业余时间完成了福州大学机械和自动化工程硕士课程,渴望进入更大的舞台。

## 发挥技能优势做好培训工作

功夫不负有心人。2017年,刘炎发被福建省闽安机械制造有限公司受聘为技术顾问,为闽安机械电控部门提供技术支持,2020年还被该公司推荐为南安市科技特派员。

“与他们合作研究全自动竖封包装机项目,连续3年该设备销量翻番,创造了较为明显的经济效益,该项目还被福建省教育厅作为2019年福建省中青年教师教育科研项目(科技类)立项。”刘炎发告诉记者,他还参与指导闽安机械“一种液压剪板机”等专利

的研发,并得以在实践生产中应用。

机会从来都是留给有准备的人。在泉州市人力资源和社会保障局及泉州市总工会等部门组织的泉州市首届机器人焊接技能大赛上,刘炎发获得二等奖的佳绩,还收获了工业机器人操作与示教专项职业能力证书,并获得了考评员资格。

在南安市工业学校工会副主席、高级讲师刘劲松眼里,刘炎发专业能力强,能承担多专业多学科的教育教学任务,是福建省刘劲松技能大师工作室的核心成员,同时还承担学校“青蓝工程”指导教师工作。

“在炎发老师的直接指导下已有多名学生获得了省市级技能大赛奖项,两名教师取得技师资格,多位企业员工取得电工高级工资格,为学校与企业的产学研合作起到了积极作用。他还参加了国家职业技能鉴定中心的职业技能鉴定工作,在职业技能鉴定方面有较高人气。”在刘劲松的眼里对刘炎发满足是肯定。

2020年,为响应南安市总工会的号召,对企业员工开展技能培训,刘炎发为福建信达机械制造有限公司的员工进行了焊接的技能与安全培训,使员工的技能水平及安全技术得到显著提升。此外,他还担任泉州轻工职业技术学院“二元制”专业教师,对2019级机电一体化技术企业员工就《焊接技术》进行授课,受到学员的好评。

回首过去,有付出的艰辛也有收获的喜悦,一路走来,刘炎发表示,要尽自己所能,守护好学校里的每一位学生,做好行业企业创新发展的技术智囊。

微观产业

## 服务企业项目应“零距离”

苏清彬

近日,在走访企业过程中,发现有些在乡镇投资的省级重点项目,存在用地前期手续烦琐、进度缓慢等问题。由于项目占用资金时间长,对企业长远发展来说,会产生不利影响。因此,发展乡镇经济在筑好“引凤巢”的同时,要把服务企业项目的“最后一公里”变成零距离,才能让企业主动心投资兴业。

如果说项目建设是一方经济工作的“顶梁柱”,那么招商引资则是高质量发展的“生命线”。抓好项目建设,能有力推动经济社会快速发展,而重大项目落地生根,离不开良好的营商环境作为根基。

当前,南安迎来最好、最难得、最有价值的黄金机遇期,一批批重大项目纷纷在南安落地,而这些项目大部分集中在乡镇。起初,抱着殷切期待的企业主,欲借助乡镇在地理位置、交通、土地成本、劳动力成本等优势大展拳脚,不承想遭遇了“最后一公里”问题,心理上难免产生了落差感。

由于企业主不单单只有一家公司,在推动项目落地上,常常要多个部门来回跑,忙得焦头烂额。特别是在当前全球经济环境下,其危机感、紧迫感更加凸显出来。

为了不因项目建设进度问题影响企业市场开拓,有企业主不得不先租用临时厂房,先释放部分产能,待项目正式投产了再实行搬迁。而这无疑又加重了企业负担。

营商环境好不好,企业说了算。不可否认,基层干部工作环境艰苦,工作事情繁杂多变,“上面千条线,下面一根针”“5+2,白+黑”“星期六保证不休息,星期天不保证休息”等话语常被提及。但服务群众、服务企业,不断创新举措、优化服务,用一流的营商环境为高质量发展聚势赋能,不能变不可变。

如何将高效益的企业引进来、留得住、发展好,这是摆在每个乡镇面前最现实的问题,也成为各个乡镇绞尽脑汁想实现跨越性发展的“瓶颈”所在。放眼全国,一些乡镇的做法值得借鉴。

例如,辽宁省本溪市满族自治县田师付镇党委政府,把每周三作为固定的“企业服务日”。镇长全天候都会在自己包保的企业开展服务工作,其他镇党政班子负责同志也都分赴各个企业,深入项目一线提供全方位的服务。

为了进一步助力项目尽快发展,田师付镇党委政府为全镇规上企业和小规模培育企业全部配上了“项目管家”,在项目的立项审批、环评审批、工商税务五证合一审批、安验审批等环节始终坚持代办,把过去的“跟着项目走”变成“带着项目跑”,对企业项目不仅扶上马还要送全程,把服务企业项目的“最后一公里”变成“零距离”。

以炭素企业著称的山东省济南市平阴县孔村镇,为方便企业入驻,甘当“店小二”,以“一以贯之、一丝不苟、一抓到底”的精神开展优化营商环境行动,为企业提供咨询、立项、拿地、土建等“一站式”全程代办服务;以“随叫随到、不叫也到、服务周到、说到做到”的“四到”服务理念为指引,深入企业倾听诉求和建议,每个项目制定相应的“服务套餐”“进度表”,“全方位无死角”地对企业进行专门化服务。

“一对一”“保姆式”服务,确保了企业“少跑腿、不跑腿”,大大提高了项目审批申报时效,缩短了项目建设周期,让企业真正安心、舒心、放心地从事生产经营,为项目建设按下“快捷键”。

栽下梧桐树,引来金凤凰。各乡镇(街道、开发区)应紧紧围绕经济中心目标定位,充分发挥区位优势,以聚力攻坚破难点之功,收项目建设“出优”之效,才能吸引更多优质项目落地,才能打好乡村振兴这篇大文章。

## 市工商联召开“数字人才”校企合作座谈会

本报讯(通讯员 王建 记者 李杨瑜)24日,南安市工商联召开“数字人才”校企合作座谈会,南安市装备制造业协会会长周泗进、清华大学信息技术研究院博士后导师洪振挺、启迪双新科技有限公司代表以及多家南安市行业协会代表参加。

会上,与会人员就如何推进校企合作,大力培育数字化时代新人才,破除“企业招工难,学生就业难”等问题进行了深入探讨;洪振挺介绍了广西科技大学启迪数字学院的办学理念、师生配备、人才优势等基本情况。

周泗进建议,实训基地要把课堂搬到企业中,真正推动“产教融合”政策落地执行,提升实训基地所培养人才的质量,为南安相关产业的发展输送有技术、有能力、有经验的人才队伍。

据了解,启迪双新科技有限公司已于今年与南安市政府在数字经济领域达成了战略合作,并联合谷谷南安分园区打造了启迪数字实训学校,目前实训基地已落户石井镇,将为南安市数字经济发展培育所需人才。