

奢石家居迎风口 水头大板市场再升级

■本报记者 蔡静琦 文/图

第二十二届石博会暨石设计周已经画上句号。这场展会既鼓舞了石企继续向前发展的信心,也为石材行业新一年的发展指明了方向。本届石博会给人最直观的感受就是石企更加重视设计,石材逐渐成为家居的一部分。新年伊始,最先感知市场风向的大板市场纷纷调整定位,优化市场布局,为迎接新一轮的挑战做准备。

1月1日,中阆石材城就对外释放了市场升级的强烈信号,鼓励既有商户妆靓卖场的时候,还调整出六七千平方米的位置,着重打造奢石家居专场;瑞丰全奢城也直接将“家居”二字赫然写在了市场外立面……

石材家居将全面开花

“奢石家居,一定是未来两年石材行业的最大风口。”中阆石材城总运营陈少博告诉记者,现在广东奢石家居市场已经培育得很成熟,消费者也清楚:想要便宜,不纠结细节,就到水头原产地!所以,等到水头的原产地优势对接上了广东的设计,届时水头就会成为最大的奢石家居交易中心,而且这个时间不会太久,就是2023年。

陈少博坦言,过去的一年里,大板市场内凡是经营奢石的商户,多多少少都会摆设一些奢石家具加以点缀,虽然没有大规模经营,也能顺便捡了一些订单。

“像大圣、石锦记、太平洋等20多家商户,都已经尝到了奢石家居的甜头。”对于商户们的意外收获,陈少博发自内心的开心,与此同时,作为市场方,他也不希望商户仅仅止于这点收获。新的一年,中阆石材城就腾出了六七千平方米的场地,规划奢石家居批发市场。在他看来,2022年的那些暗潮汹涌,只能算是小打小闹,2023年,就该是浮出水面的时候了。“市场方可以起推波助澜的作用。通过市场行为,让整个奢石家居经营更规范、更具规模。过去每家商户摆几张甚至一二十张的家具,很难与厂家批量化联系在一起,而经过市场的统一规划,就可以形成片区,形成专场,这样也能起到更好的引流作用。”

陈少博说,现在中国已经成为高端石材市场的代名词,这里没有普通大理石,每家商户经营的品种不是背景墙就是白石、莎安娜之类,而全新规划的奢石家居批发专场,更是属于这些高端品种的衍生。

无独有偶,作为水头首个打造全奢石的高端市场,瑞丰全奢城进入了最后的装修阶段。从装修现状来看,也是下了真金白银。从其对外展示的广告词来看,同样离不开奢石、家居两大核心。



中阆石材城内展示的奢石家居产品。

在瑞丰全奢城总经理林家国看来,未来的市场不仅是展示半成品,更要让采购者在这里看到运用效果。“有材料,有成品加工能力的商户,未来会更吃香。”林家国认为,家居是石材的一个重要突破口,这已经成为大家的共识。经过一年的打磨,很多工厂已具备了完善的加工能力。新的一年,奢石家居定将在水头全面开花。

岩板人造石市场空间大

除了部分活跃市场不断升级改造,老牌综合大型石材市场高时物流,在岁末年初也传来了一些改变的消息。近日,来自杭州的新高度石业一举拿下了高时物流9号馆。目前,市场正在进行紧锣密鼓改造中。据其负责人张金地介绍,整个市场的改造将于春节前正式完工。

“我们拿下9号馆,不是来继续经营大理石,而是做岩板、人造石市场。”张金地告诉记者,之所以这样定位,因为后家居时代,标准化的岩板和人造石产品更容易被普通消费者所接受。而且这类产品,在一二线城市有了很广泛的使用人群,未来一两年,流行至三四线城市是必然的。

近两年,张金地在与客户交流中发现,很多需求量只有几百甚至几十平方米的家装客户,不远千里跑到水头选购。“互联网时代,信息高速发展,消费者都希望到源头地,花最少的时间和成本,购齐所有想要的产品。”

“需求在哪里,市场就在哪里。”张金地表示,当终端用户直接到源头地选材,这对于做一站式服务的卖方来说,则有了更多机会。专业的采购商会为了一个品种,跑遍所有市场。而

非专业采购商,会想着怎么在一个市场内买齐所有产品。所以,新高度石业要做的就是品类齐全、看板便捷的市场。

“水头遍地都是大理石,三五十米就有一个专业的大理石市场,所以我们再去做大理石市场,意义不大。而岩板、人造石市场,发展潜力大。虽然也有不少企业在经营岩板和人造石产品,但至今水头镇区内都没有一家专业的岩板、人造石市场。”张金地表示,

他们打算在水头填补这一空白。

据介绍,这个投资数千万元的岩板、人造石市场,不仅覆盖了岩板、人造石的常规花色,而且设置了上下两层的体验空间,由岩板、人造石做成的系列家居产品,也将闪亮登场。“现在奢石都在迈向家居,岩板、人造石不能落了下风。”张金地表示,相较奢石在桌面上的应用,岩板、人造石在家居、卫浴方面则有着更为惊人的表现力。

相关新闻

刘良:两条腿走路,石材行业未来一定很光明

本报讯(记者 蔡静琦)在日前举行的全国工商联石材业商会第四届理事会第二次会议、第四届六次会长办公会上,新任会长刘良就商会新一年的工作计划和行业发展方向做了发言。

关于商会建设,他表示,将对秘书处职能进行改进,包括设立全国联络处、福建办事处,加强会员之间的联系;另一方面,针对商会专委会做一定的梳理,增设或者合并一些新的专委会。同时,作为全国工商联石材业商会的主体责任,有责任有义务,将民营企业利好的政策传达到每一位企业家手上。为此,商会还特意引进厦门大学管理学院EDP中心石善班作为智囊团,为行业发展提供有益参考,并做一些行业性总结报告,及时捕捉行业遇到的问题,并提供解决办法。

谈及石材行业最大的挑战,他

认为眼下仍是市场需求不足。面对房地产市场低迷,这是行业遇到最大的困难。“当然,大家也陆续看到一些政策的利好,中央经济工作会议已经召开了,首先至少是受益于‘保交楼’这个政策,就是在市场存量上,石材人还是有机会的。”刘良相信,只要房地产政策能够生效,那么对整个石材行业来说,市场需求量一定会有所回升。所以他期望在“保交楼”、去存量过程中,石材企业能够占到先机,未来房地产走上正轨,石材行业还是很有未来。

此外,他还就市场方面提出一些建议。他认为,石材人应该盯住C端市场,也就是家装市场,而不是全都挤到工程市场。疫情三年,其实已经有部分企业开始转向家装市场,也取得了非常好的成绩。“学会两条腿走路,我们的未来一定很光明。”

多措并举加强人才工作 市工商联助力民营经济健康发展

■本报记者 李杨瑜
通讯员 刘乃玮 王金英

建设孵化平台、优化队伍服务、拓宽引进渠道……2022年,南安市工商联深入贯彻落实党的二十大精神,结合南安市人才强市、“港湾计划”,围绕全市人才工作重点目标任务和市工商联工作实际,着力优化非公有制经济人才成长环境,不断创新非公有制经济人才工作,取得良好成效。

打造孵化人才平台 形成育才聚才合力

“2022年10月,我们联合闽南科技学院共同探索建设‘众创空间’创新创业项目孵化平台,共同建设南安市闽科院商协会新媒体营销实训基地,目前该基地已装修完工,待设备到位后,不日将投入使用。”市工商联相关负责人表示,他们通过实习实训活动以及培训选拔活动,培育新时代下民营企业需求的新媒体营销人才,同时引入南安商会资源优势助力孵化创新创业项目,为新媒体时代民企转型和乡村振兴战略培养人才。

打造孵化人才的平台,形成育才聚才合力,只是市工商联加强人才工

作的重要举措之一。在优化人才队伍服务方面,市工商联转变了非公职称评审工作宣传方式,通过“南安市工商联”微信公众号发布非公经济初级职称评审相关政策信息,进一步畅通职称评审信息渠道,加大职称工作宣传力度,将“等企业来办”的传统初审模式转变为“主动宣传引导企业来办”,并简化初级职称评审流程为全市民营企业提供优质职称评审服务。

“我们利用‘企人三员’挂钩制度,建立民企联络网,通过线下走访、线上宣传的方式,将泉州市涌泉行动20条政策措施及南安市相关就业人才政策带给企业,打通政策宣传‘最后一公里’。”上述负责人举例道。

此外,市工商联也积极开展民企人才培训活动,先后联合异地商会、行业协会、市内内商协会广泛开展多场宣讲报告会、培训会、普法宣传讲座等,为会员企业提供高质量的人才培训,帮助民营企业人才提升包含经营管理在内的各方面综合能力。

在上述负责人看来,非公职称评审为南安非公组织提供了良好的人才评价机制。对个人来说,职称与工资福利、职务升迁挂钩,是求职的敲门砖,也是聘任专业技术职务的依据。

于企业而言,是企业开业、资质等级评定、资质升级、年审的必需条件。据不完全统计,近两年,市工商联共初审通过非公初级职称175人、中级职称60人、高级职称40人,得到了非公企业的广泛好评。

全省首创校企合作新模式 盘活人才“蓄水池”

作为党领导的以民营企业和民营经济人士为主体的人民团体和商会组织,工商联是民营经济统战工作的重要组织依托。近些年来,市工商联围绕“两个健康”工作主题,把新时代的政治责任担当、履职能力、价值作用、“民营经济人士之家”定位彰显出来,企业家主体作用发挥出来、商会改革发展的样本树立起来,注重优化运行机制,不断扩大人才工作覆盖。

“继2019年我在南安市天广消防有限公司建立人才工作站后,便积极发挥商协会的组织、资源优势,在昆明、成都、六盘水等多个异地南安商会及红河州福建商会建立9个‘劳务协作工作站’。”上述负责人表示,通过做好人才梯队建设,促进产学研合作,积极兑现人才政策,主动听取人才意见

建议,深入贯彻落实南安各项人才政策,帮助企业建设优秀人才队伍,并开通“南安市企业人力资源共享平台”,助力企业新招聘员工1.4万多人。

南安实体经济强盛,民营经济发达,构建起了全国最大、覆盖最广的县级异地商会“互联网”。2020年,市工商联联合南安市人社局等多个部门,在全省首创“政府+企业+高校+商会”的“四位一体”校企合作新模式,充分发挥商会桥梁纽带作用,通过点对点联系,加强南安企业与省外高校、人力资源中介机构等对接与协作,积极协助吸引外地人才人力资源来南就业创业。

“商会是加强地区间交流的重要辅助平台,自校企合作联络站设立以来,各联络站广泛宣传、推介南安的城市形象、产业布局、引才政策、就业环境,积极协助有关部门组织开展高校引才推介活动,助力我市用人单位精准引进急需紧缺人才,成效显著。”上述负责人坦言,此举不仅拓宽了南安人才引进渠道,也盘活人才“蓄水池”。截至目前,共设立“劳务协作工作站”“校企合作联络站”等30多个,举办67场招聘会,提供就业岗位62468个,助力南安企业精准有序引进省外高校毕业生和高质量人才。



南安市工商联再获全国荣誉

本报讯(记者 李杨瑜 通讯员 刘乃玮)近日,全国工商联印发《关于2022年度民营企业调查点工作先进示范单位的通报》,对2022年表现优异的496家先进基层单位给予通报。南安市工商联名列其中,荣获“2022年度民营企业调查点工作先进基层单位”称号。

2022年以来,南安市工商联持续优化和推进工商联系统民企调查点工作,形成驻会领导分片区挂钩、干部职工具体落实的工作体系。在大走访大调研大服务活动中,南安市工商联制定了全年调研方案,扩大信息直报工作群,扩大填报入库基数,严格入库审核,及时甄别企业的代表性,保障调查问卷实效性;针对企业信息员变动频繁的情况,及时开展集中或一对一培训,保证调查点填报工作的延续性;在收集整理后,剖析理解调查点数据,结合对企业的调研,将调查点数据成果转化成为调研成果,先后形成调研文章。

据了解,在2022年3季度调查工作中,南安市工商联共录入135家企业219份问卷,数量位居泉州市各县级工商联首位,还被泉州市工商联通报肯定。

林开芳当选南安市电子商务协会会长

本报徐(记者 李杨瑜)近日,南安市电子商务协会召开第二次会员大会暨第二届(监)事会换届选举大会,会议审议了第一届理事会工作报告、财务工作报告,并产生了第二届理、监事会领导班子成员。林开芳当选南安市电子商务协会会长。

据介绍,1992年,石井镇石材产业蓬勃发展,22岁的林开芳到浙江温州推销石材获得人生的第一桶金。1994年,林开芳成立北京弘高兴业国际矿业有限公司,开始生产批发石材,完成过国家博物馆外墙石材工程、国家发改委办公大楼石材工程、外交部外交公寓办公大楼石材工程等工程项目。2019年,林开芳回到家乡,成立福建弘高时代网络科技有限公司,开始在网络科技领域创业,开始在淘宝、拼多多开店,投资网络小程序“弘高”石材产业商城,从“行商”到“坐商”到“网商”,整合产业供应链资源,推动石材行业转型升级。

据了解,南安市电子商务协会成立于2014年,在上级主管部门的指导下,依据协会章程,积极开展工作,为南安电子商务发展,做了许多积极有益的工作。近年来,协会以推动电子商务培训为抓手,带动全市电子商务的发展,共开展电子商务培训40多期,共有3800余人次接受协会组织的电商培训。

太原市南安商会 为返乡人员发放防疫物资

本报讯(通讯员 苏文韵 记者 苏清彬)为助力会员乡贤有序返乡,日前,太原市南安商会按需认领,向陆续踏上回乡人员免费发放N95口罩和防护面罩。

随着疫情防控措施的不断优化调整,面对防疫物资紧缺的实际问题,太原市南安商会会长尤建军、党支部书记洪天星等人要求秘书处积极协调对接,由商会统一购买防疫物资——N95医用口罩、防护面罩,为会员乡贤及亲属的返乡行程提供保驾护航。“相信每个领到的家人都会从中感受到商会大家庭的温暖。”“希望这份礼物能够为您们的防疫提供帮助!祝您旅途安康!”在只言片语汇报中,再次成为商会为会员乡贤送物资、送温暖、保健康的一个实际行动。

南昌南安商会 获评江西省“四好”商会

本报讯(记者 苏清彬 通讯员 王建)近日,江西省工商联发布《关于认定2021—2022年度全省“四好”商会的通报》,共141家商会上榜,其中南昌南安商会榜上有名,获评江西省2021—2022年度“四好”商会。

南昌南安商会在会长杨福茂的带领下,积极按照“四好”商会建设工作要求,认真开展以“政治引领好、队伍建设好、服务发展好、自律规范好”为主要内容的“四好”商会建设,商会各项会务工作稳健有效。南昌南安商会表示,将珍惜荣誉,再接再厉,围绕党委政府工作大局,紧扣“两个健康”工作主题,积极发挥示范带动作用,不断提高商会建设水平,争创全国一流商会组织。