

# 当中间商慢慢“离场”，石材行业会走向何方？

■本报记者 蔡静琦 文/图

前段时间，有一个石材自媒体博主以“二道贩子”为主题，发表了自己的看法，激起众多石材从业者的反感和抵制。石材人普遍认为，用“二道贩子”这样的词语，来形容石材中间商是对他们的“亵渎”。

过去30年里，石材中间商在石材行业中扮演着重要角色，为行业的进步和发展做出了不可忽视的贡献。尤其是在初期阶段，他们通过拓展市场、提供服务，成功推动了行业的进步。作为石材市场的参与者，他们通过自身的努力和专业能力，不仅扮演着供需之间的桥梁角色，还发挥了连接行业各个环节的作用，为行业的发展提供了有价值的支持和服务。

因此，石材人呼吁应该给予石材中间商应有的尊重和认可，而不是用贬低性的词语来描述他们。这样做有助于建立更加健康和积极的市场环境，促进整个行业的可持续发展。

## 石材中间商锐减 经销商“恨卖”

“二道贩子”之所以敏感，除了对这个群体存有亵渎之意，更是因为当下石材中间商遭遇了前所未有的困境。

石材业内人士白利江告诉记者，他从事石材行业接近30年，打理过工厂也做过贸易，现在还经营着一个自己的石材品种，由于认识较多的装饰公司和工程方，所以一直还兼着帮他们代采购的业务。过去，凭借自己的专业度，代采购的提成也相对可观。而今，这样的业务越来越少。

“过去很多北京、天津、上海的中小订单，甲方不愿意亲自到现场的，都委托我们中间商代为采购。”白利江一脸无奈地说，然而，现在的处境却大不相同。“现在不仅是工程项目少了，就算是再小的订单，甲方都可能亲自跑到水头来。”他表示，这也意味着石材中间商的市场空间正在被挤压，他们的生存环境变得更加艰难。如果没有其他途径，仅仅依赖上头安排的采购单子，他们很难维持生计。

新家庄装饰工程有限公司总经理李育同对此深有同感。他告诉记者，现在工程项目对乙方的工厂规模和综



南安一石材厂内，工人们正在忙碌地给大板刷胶。

合实力都有较高的要求，甲方通常都会进行实地考察工厂，这就使得中间商很难与甲方建立长久的合作关系。

“现在工程项目本来就少，加上甲方对石材供应商的要求提高，中间商的机会就大大减少。”李育同坦言，在这样的大环境下，石材中间商正面临着前所未有的挑战。

为了应对挑战，一部分中间商选择与工厂合作，通过入股等方式参与工厂的经营和管理，以提高自身的竞争力。而另一部分中间商则选择转型或退出石材行业，寻找新的发展机会。

金鼎石业业务经理王阿兰告诉记者，以前很多中间商都会把订单交给她，现在更多的是靠自己去维护老客户，或者通过老客户介绍新客户。

“现在甲方价格压得很低，就算批发商也很难挤出很好的利润给中间商。中间商可能会进行十家八家的比较，这也就导致中间商的采购周期变长。甲方也为了压低采购成本，直接到水头采购。”王阿兰坦言，现在只要有客户到卖场，只要有一点利润，都会毫不犹豫促成交易。因为自己不把握机会，可能下一家就接手了，那就再也等不到客户回头。

对于王阿兰的担忧，品飞石材总经理蔡伟也同样困扰。“现在到市场选板

的客户寥寥无几了，对于每一个石材商来说，都是想来一个就逮住一个。即便品飞经营的幻影灰现货放满了上千个架子位，在供应量和品质上都很有保证，但还是害怕扛不住市面上千千万万家企业做灰色板的同行的竞争，当场错过了，下一秒可能就是别人的客户了。”

## 把握市场需求 练好内功是关键

对于当下市场普遍存在的“恨卖”心理，有行业人士认为，这并不是一个很好的现象。如果每个人都怕被人抢走了客户，都在低价售卖，很可能无法保证石材后续的服务。长此以往，行业整体口碑都会受影响。

在中国石材城运营总监陈少博看来，石材是一个重交付的行业，如果一味地低价卖，石材的工艺和人工成本又该哪里出？

在他看来，工程类石材的需求减少是个不争的事实，但石材经销商更应清楚地认识到，销量上不去，不是自己的品种不够好，也不是别人价格更低，而是终端的需求就只有那么一些，与其盲目地降价，何不想想如何去提高产品质量，提高生产效率。

最近，记者观察到，麦轻奢城总

经理姚灿辉在其自媒体平台上时不时地发表自己观点。他写道：以前说好货不愁卖，现在好货很多也不好卖，行情像房子一样有价无市；不开单经营不下去，开单又赚不了几个钱；卖货的人比买货的人多……

在看清现实的情况下，姚灿辉劝诫石材人：“多运动、学习，少投资保存实力。”他认为，在当前的市场环境下，经销商们需要不断学习和提升自己的专业能力，以便更好地应对市场的挑战。同时，他也提醒石材经销商们要注意风险控制，不要盲目投资，以免造成不必要的损失。

“除了产品本身的品质和生产效率外，经销商们还需要关注市场需求的变化。”在当前的消费环境下，消费者对产品的品质、纹理、价格等因素越来越敏感。姚灿辉表示，因此，经销商们需要不断了解市场趋势和消费者需求，调整自己的产品线和销售策略，以适应市场的变化。

此外，石材经销商们还需要注重品牌建设和口碑维护。在竞争激烈的市场环境下，品牌和口碑是经销商们的重要资产。通过提供优质的产品和服务，建立良好的品牌形象和口碑，经销商们在市场上可以获得更多的机会和竞争优势。



市工信系统

## 召开学习贯彻党的二十届三中全会精神宣讲会

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 陈星火）近日，南安市工信系统召开学习贯彻党的二十届三中全会精神宣讲会，学习贯彻党的二十届三中全会精神市委宣讲团成员、南安第一中学正高级教师、福建省特级教师林巧渝受邀作宣讲报告。

会上，林巧渝老师围绕“深刻认识党的二十届三中全会的主题和意义”“深刻学习领会习近平总书记在党的二十届三中全会上的重要讲话精神”“全面准确理解《决定》提出的进一步全面深化改革重大举措”“全力以赴抓好全会精神贯彻落实”等四方面进行系统阐释和深入解读，报告站位高远、主题鲜明、内涵丰富，对深刻理解、准确把握、全面贯彻党的二十届三中全会精神具有重要指导意义。

宣讲报告后，与会人员表示将全面领会把握全会精神，增强责任感与紧迫感，强化创新驱动，夯实产业支撑，提升产业科技创新能力，培育新支柱新赛道，推动工业产业集群发展，以“再出发”姿态推进新一轮高质量发展。

## 5家南企在中国创新创业大赛泉州市赛中获奖

本报讯（记者 李杨瑜）日前，泉州市科技局公布了2024年中国创新创业大赛泉州市赛获奖名单，经过初赛、决赛两个阶段的角逐，共决出28个奖项。其中，成长组9个、初创组6个、人才（团队）奖2个、种苗奖11个。南安企业南安市创石科创服务有限公司、福建南安上石智能科技有限公司等2家企业荣获初创组三等奖，伊瓦特机器人设备制造有限公司、福建泉州特种装备科技有限公司、挑战狼（福建）服饰有限公司等3家企业荣获成长组种苗奖。

据了解，本次大赛亮点纷呈，引入了国资国企、创投机构全程介入，以便对参赛项目提供产业投资支持及商业模式、股改上市等方面指导。在配套政策方面，对符合申报国家科技计划项目条件的参赛项目，泉州市科技局将优先推荐；参赛企业符合科技企业孵化器入驻条件的，可优先入驻并享受相关优惠服务；对于优质参赛项目，泉州发展集团将在市科技局、市国资委等部门的指导下，通过下属科创投资基金或其他创业投资机构优先给予产业投资支持。此外，金融服务方面，泉州发展集团、兴业银行、招商银行、浦发银行等机构将重点跟踪优质项目，通过小额贷款、融资担保、融资租赁、商业保理等服务，对符合条件的优先给予融资支持。

## 国家5G工厂名录项目遴选工作启动

本报讯（记者 李杨瑜）为深入推进制造业“智改数转网联”和“5G+工业互联网”创新发展，加快高水平5G工厂建设，日前，南安市工信局转发了《福建省工业和信息化厅 福建省通信管理局关于组织开展2024年国家5G工厂名录项目遴选工作的通知》。

通知指出，项目申报主体为制造业、采矿业、电力、港口等重点领域企业在中华人民共和国境内注册，具备独立法人资格的可于2024年9月10日前，认真梳理摸排在建和已建成5G工厂项目，通过下载“5G+工业互联网发展管理平台——5G工厂库”软件或“5G+工业互联网发展管理平台”填报项目（省属企业按照属地原则填报），上传相关材料。

“5G+工业互联网”是加速中国新型工业化进程的重要支撑。为指导各地区各行业积极开展5G全连接工厂建设，带动5G技术产业发展壮大，进一步加快“5G+工业互联网”新技术新场景新模式向工业生产各领域各环节深度拓展，推进传统产业提质、降本、增效、绿色、安全发展，工信部印发制定《5G全连接工厂建设指南》，申报企业的项目建设标准还需参照，并符合该指南里的基本要求。

## “电子坐便器CCC认证”审厂细则茶话会举办

本报讯（记者 李杨瑜 通讯员 卢毅鹏）日前，由福建省水暖卫浴阀门行业协会和方圆标志认证集团厦门有限公司联合主办的茶话会第一期“电子坐便器CCC认证”审厂细则举行。欧盟厨卫、特瓷卫浴、辉煌厨卫、申鹭达卫浴、英伦陶瓷、恒通卫浴、申旺卫浴等企业代表参加活动。

会上，方圆标志认证集团厦门有限公司相关负责人，向与会企业介绍了电子坐便器产品CCC认证的基本内容，并针对国家政策文件进行详细地解读。“希望通过本次茶话会对各大智能卫浴生产企业，提前做好电子坐便器CCC认证工作有充分了解和帮助，也希望各企业高度重视CCC认证工作，提升产品质量。”福建省水暖卫浴阀门行业协会相关负责人说。

# 群峰机械亮相国际展会 彰显“南安智造”魅力

本报讯（记者 李杨瑜）日前，亚洲混凝土世界博览会(WOCA)圆满落幕。

展会期间，群峰机械携全线升级的高效伺服混凝土制品成型设备及一体化的生产解决方案惊艳登场，向来自世界各地的客商彰显独属“中国智造”的魅力。

作为全球混凝土、砂浆、地坪行业了解中国及亚太市场需求、洞察行业趋势的重要窗口，本届WOCA亚洲混凝土世界博览会国际展商强势回归，展区面积达5万平方米，海内外参展厂家超720家，展品覆盖原材料、成品、设备、技术一体化解决方案，同时吸引海内外5万余

名生产商及经销商等到场参观。

为了充分利用亚洲混凝土世界博览会这个优秀贸易平台，使客户直观地了解群峰机械旗下各类产品的细节和性能，该公司在室内展位设置了大型LED显示屏，通过视频、VR、3D演示等途径，帮助客户更全面地获得产品信息，了解公司。此外，他们还在展位内设置了样砖展示区，展示了旗下全自动混凝土制品成型设备出品的各类高品质制品，制品涵盖了从路面砖到大型砌块等各类混凝土制品，充分展现了群峰机械设备在多样化产品生产中的出色表现。“展出制品面层光滑、尺寸精确、质地坚固，完美符合建筑行业对高标准、高品质的需求。”展会期间，不少客户亲身触摸和观察展品，对产品的密实度和面层品质表示赞赏。

“该生产线以群峰机械QS系列大型混凝土制品成型机为核心，采用高效伺服振动技术，具备超强动力和精准控制，能够高效生产多种混凝土制品。不仅在成型精度、稳定性和耐久性方面表现出色，还配备了智能化控制系统，实现全自动化操作，极大提高生产效率，降低人工成本。”群峰机械相关负责人表示，此外，设备还采用高品质Mn合金结构钢材，经过精密制造

和严格工艺处理，确保了设备在复杂作业环境中的长期耐用性。

近年来，随着东南亚地区经济的快速发展，基础设施建设持续向好，带动了对高品质建材机械的强劲需求。凭借其先进的技术和卓越的设备性能，本届亚洲混凝土世界博览会上，群峰机械也迎来了大批东南亚客户到访展位，其中不乏来自多个东南亚国家的大型建材企业代表。据了解，目前，多数到访的东南亚客商已与他们初步达成合作意向，并计划分批次前往群峰机械生产基地进行实地考察，以期在日益增长的基建需求中抢占先机。

