

2025泉州时尚周(秋冬)开幕

150米海岸T台刮起国潮新风

潮涌丝路千年韵，衣冠南国万象新。当古老码头的海风拂过现代时装的衣袂，当时尚的鼓点应和着远洋的潮声，一场属于泉州的时尚复兴正踏浪而来。

9月16日，在石狮祥芝码头，2025泉州时尚周(秋冬)开幕式暨CABBEEN卡宾2025/2026秋冬时装发布会以“踏山海·共潮生”为主题，将渔港化作T台，让海洋成为背景，在自然与人文的交响中，揭开了泉州打造“世遗泉州·时尚之都”的又一鲜活篇章。

□融媒体记者 王宇静 刘文艳 通讯员 叶冠庆 吴锦程/文 陈英杰/图

以本土为根 走向世界时尚舞台

傍晚的祥芝码头，褪去开渔节的喧嚣，迎来了另一种形式的盛大启航。150米，被誉为最长的海岸T台依海蜿蜒，9米高的巨型复古旅行箱装置巍然矗立，仿佛即将远航的巨轮，又似归家游子的行囊。

海浪轻拍岸堤，与现场渐起的音乐交织成天然序曲。下午5时许，伴随着铿锵鼓点与灵动舞狮，2025泉州时尚周(秋冬)正式启动。

落日余晖里，舞台灯光渐次亮起。旅行箱化作一道道“门”，象征着国潮品牌28年的每一次出发与回归。模特们从海天交界处走来，衣袖随风飞扬，在自然光与舞美灯光的交织下，仿佛远行的航海者，亦是归家的游子。

发布会上，中国航母与中国火箭两大联名系列，将家国情怀与航天精神转化为具象的时尚语言，军装廓形、迷彩图案、高科技材质与Gorpcore户外风融合，彰显出中国设计的力量感与未来感。

这不仅是一场发布会，更是一场与自然同频、与文化共舞的体验。它宣告着：时尚的顶级语境，无需刻意效仿西方，它可以故乡的海风中自然生长，并带着本土文化的温度，走向世界。

“泉州像米兰，是工业城市且聚焦男装，有产业链、供应链优势，泉州时尚产业联盟的成立，放大了这种优势，未来我们可以对标米兰，将泉州的时尚产业推向全球。”行走世界，心归故里，对于卡宾创始人杨黎明来说，本土的文化根基、产业根基也正是泉州品牌走向世界时尚舞台的“底气”。



产业融合吹响“时尚之都”发展号角

卡宾大秀只是泉州时尚浪潮的一朵耀眼浪花，其背后是正在澎湃涌动的海洋，是一场由泉州市委、市政府顶层设计、政企协力的系统性城市品牌升级工程。

2024年10月，泉州成立时尚产业联盟，由23家品牌龙头企业联合发起成立，涵盖761家纺织鞋服行业优质企业，1万多家生产制造供应链企业，吹响了“时尚之都”发展号角。

载体与平台并进，构筑时尚生态。

线上，时尚产业协同创新平台整合全球数据资源，超600家企业入驻；线下，从泉州城市客厅到各类创新中心，产业集聚效应加速形成。更具魄力的是，府文庙、安平桥、林銮渡等世遗点和文化地标，纷纷向全球发出“时尚SHOW邀请书”，邀请全球品牌来此落地大秀。历史地标化身国际秀场，这本身就是文化自信与产业自信最有力的宣言。

活动与融合并举，营造时尚氛围。今年4月份的首届泉州时尚周斩获全

线13.5亿次曝光，拉动消费千万级，达成数百亿元意向签约。秋冬时尚周正是这一势能的延续与升华。

“在安溪茶庄园内体验七匹狼与华祥苑融合秀、铁观音茶韵与晋江服装开启跨界体验店……”这样的精彩将在今年秋冬时尚周上持续上演，意大利的葡萄酒将与中国泉州的铁观音对话；文庙广场上、安平古桥边、骑楼泮宫前，各类时尚消费业态和场景将不断上演，展现“世遗+时尚”深度融合的无限可能。

深度参与全球时尚话语权竞争

当入海大秀的掌声随潮水渐渐远去，它所激起的时尚涟漪，正一圈圈地扩散至整座城市的肌理。泉州的时尚叙事，既有踏山海的豪迈勇气，也有共潮生的融合智慧；既有千年宋元文化的深厚底蕴，又有当下政企协力的坚实行动。

“泉州产业集群优势明显、发展潜力巨大，为时尚元素的创意集成、技术转化、商业推广提供了无限可能和广阔空间。”泉州市商务局相关负责人表示。

今年3月份，《泉州市打造“世遗泉州·时尚之都”三年行动方案（2025—2027年）》（以下简称《三年行动方案》）正式出台，未来三年将通过时尚载体建

设、设计与科技赋能、品牌塑造与价值提升、发展氛围营造、人才培养引进、国际交流合作、时尚传播与推广等七大主要措施，培育“时尚人才聚泉州、时尚发布到泉州、时尚趋势看泉州、美好生活泉州”四大核心竞争力，推动泉州向“时尚之都”迈进。

对标的国际、深度参与全球时尚话语权竞争，泉州打出了一系列“组合拳”。政策扶持企业海外并购、设点，目前全市已有25家企业收购48个国际品牌；鼓励企业“走出去”，361°、利郎开设马来西亚首店、安踏提出东南亚市场“千店计划”，国际时尚舞台上有了更多泉州身影；西班牙“中西时尚对话”现场

授牌欧洲交流中心、JOIN晋江全球品牌投资贸易平台成立，为泉州品牌出海架设了“高速通道”。

下一步，我市还将推动设立“泉州时尚产业基金”，引进国际顶级活动和人才……正如《三年行动方案》所擘画的，到2027年，这座城市将有望实现时尚总产值突破8000亿元的目标。

以海丝为魂，以实业为骨，以时尚为翼，泉州正以其独特的步伐，在中国乃至全球的时尚版图上，踏出自己清晰而有力的足音。祥芝码头的精彩之夜将会过去，但属于泉州的时尚大秀，将不断在世遗点、在街区，在每一个创意迸发的地方，时时上演，生生不息。

泉州石材出口居全国设区市首位

前8个月石材出口突破60亿元，增长15.5%

同期全市石材出口总值的90.5%；泉州外商投资企业出口6.0亿元，增长33.6%。

在“世界石材之都”泉州南安市的福建华辉石业有限公司厂区，该公司的生产加工车间正在满负荷运转，一批批大理石石材正在打包，准备装运发往中东，呈现一派热火朝天的景象。“今年以来，我们抢抓沙特阿拉伯未来城市建设、阿联酋城市基础设施升级与扩建等商机，通过‘前厅后厂’的模式，承接了几个大工程，前8个月石材出口增长六成以上，订单已排到年底！”该公司外贸部业务员杨倚琳介绍。

为促进石材企业拓展国际市场，助力泉州石材产业高质量发展，泉州海关启动新一轮跨境贸易便利化专项行动，积极引导企业运用“提前申报”“抵港直装”等便利化措施，全面提升通关效率，并引导企业用足用好保税仓库、RCEP（区域全面经济伙伴关系协定）以及AEO（海关高级认证）等惠企暖心政策，激发了各类外贸市场主体活力。

统计表明，民营企业在石材出口中起着“挑大梁”的作用。前8个月，泉州民营企业出口石材57.9亿元，同比增长13.9%，占



省级产业领军团队遴选申报开启

总负责人等高级管理人员；受聘于福建省内企业的，须与企业签订3年及以上、每年在闽工作时间不低于6个月的劳动（聘用）合同，拥有一定公司股份。已认定为福建省高层次人才C类及以上人才（或符合相应认定条件），或近3年内承担过省部级以上科技计划项目。《关于开展福建省第六批产业领军团队遴选申报工作的通知》明确，支持在我省创办企业的福建省重点产业链特聘专家团中的省外专家申报。

同时，团队成员需符合下列条件：除带头人外，应拥有其他核心成员不少于2

人且平均年龄一般不超过50周岁。团队成员结构合理，包含技术研发、经营管理、市场开拓等方面人才；团队第一、二核心成员应为专业技术人才，具备较强的研发和产业化能力，每年在闽工作时间不少于6个月。团队带头人与第一、二核心成员具备较好的合作基础，有突出的研究成果和转化业绩。团队拥有国际、国内领先的技术成果，技术水平先进。团队至少拥有主营业务相关的发明专利（或动植物新品种、著作权等）1项。项目已完成投资额不低于2000万元，3年内能在福建省内实现产业化，具有良好市

场前景。

此外，团队所在企业应在我省依法生产经营，具有较好的经营业绩和创新能力，拥有核心技术自主知识产权，注重发现和支持初创的具有较好成长潜力的科技型中小企业。近三年企业年均主营业务收入1亿元以下的，年均R&D经费（研究与试验发展经费）占主营业务收入比例不低于6%；年均主营业务收入1亿元（含）以上的，年均R&D经费占主营业务收入比例不低于3%。成立5年以上的企业，最近2年净利润累计不少于300万元。

多点发力 质效齐升 晋江驻大湾区 打造高能招商阵地

本报讯（融媒体记者郭剑平 通讯员柯玉军）今年以来，晋江市驻粤港澳大湾区招商组以“晋江经验”为引领，从拓增量、铸链条、聚要素等维度发力，聚焦集成电路、医疗健康、智能制造、跨境电商等重点赛道，打造高能级招商阵地。截至目前，累计参加平台项目路演7次，考察对接企业83家，促成签约项目21个（总投资180亿元，含5个20亿元以上项目），完成全年招商任务的78%。

其间，招商组采取“走出去+请进来”拓增量，充分借助港澳、广深等异地商协会资源及路演平台引项目；锁定龙头企业强链条，推动上下游领域项目落地；深化“前置化返投”招商模式聚要素，联动前海母基金等资本平台；健全机制优闭环，保障项目高效推进，构建多维度、多平台、多层次招商体系。

下阶段，招商组将拓宽项目来源，强化联动，推动“基金+飞地+产业”模式融合、“政府+资本+产业”高效对接，打造“招得来、落得下、发展好”的良好招商生态。

“整村授信”2亿元，吸纳就业千余名……

“信用链” 串起乡村“致富链”

今年以来，以福建省“千村引领、万村共建”金融信用提升工程为切入点，中国人民银行泉州市分行积极探索信用赋能产业振兴发展的新路径、新机制，在德化县英山村试点打造“信用+”工作法，通过数字赋能、产业链动、文化培育有机融合，推动“信用活水”精准浇灌淮山产业，为助力乡村全面振兴注入强劲信用动能。

□融媒体记者王宇 通讯员林煌丁肖玲颖

“信用+数字赋能” 带来金融支撑力

自英山村获评福建省金融信用村以来，中国人民银行泉州市分行指导德化农信社出台《德化县英山村淮山特色产业金融服务方案》，组建“淮山产业信用建设工作组”，打造“龙头企业+合作社+农户”信用联合体。逐户、逐社、逐企开展信用建档评定工作，并制定淮山产业特色信用评级指标体系，将淮山种植订单履约情况、在产业链协作中的贡献度等关键内容纳入评价指标，为联合成员科学评定“信用积分”，测算信用等级，作为开展“产业整体授信”、给予差异化授信额度的重要依据。

同时，指导辖内征信机构综合公共信用信息，农业部门培育名单、贷款贴息补助政策获得情况等多个维度指标，对英山村新型农业经营主体予以建档画像评分，并向金融机构推送，鼓励金融机构主动对接。创新涉农信用融资产品，扩大信贷投放，提升征信支持乡村振兴能力和水平。

这种“信用+数字赋能”的创新评定模式，将上下游合作社和农户诚信种植、严格履约销售等诚信行为，转化为可视化数字化积分，为信用联合体各方提供了增信支持，充分激发了上下游参与产业发展的积极性和主动性。截至2025年8月末，德化农信社对英山村开展“整村授信”2亿元，利率优惠20个基点（BP），累计授信221户，授信金额4130万元，用信215户，用信余额3755.67万元，对英山村内3家信用良好的新型农业经营主体授信604万元，以信用建设有力推动金融活水精准滴灌。

“信用+产业链动” 激活农业新动能

人民银行泉州市分行紧扣英山村“种植—加工—销售”全产业链条，指导德化农信社创新性推出“产业链信用贷”模式，为与核心企业签订订单的上下游淮山种植农户、合作社量身定制“供销信用贷”“乡村振兴贷”“福农直通贷”等一系列低利率惠农信贷产品，重点满足上下游企业在生产、加工、销售等关键环节的融资需求。

通过“信用+订单农业”模式，将核心企业信用优势成功延伸至上下游合作社和个体农户，形成了“以点带面、全链受益”的信用共享机制，为推动乡村全面振兴提供了坚实支撑。

德化县某农业综合开发公司在“产业链信用贷”模式下成功获贷294万元，该笔资金被精准投向产业链核心环节。一方面，保障了企业对淮山种植农户的产品收购，通过稳定的订单合作，让农户种植更有底气；另一方面，助力企业深耕产品研发，成功开发淮山冻干粉、淮山酥等30多款深加工产品，显著提升了淮山产品附加值。在“产业链信用贷”模式支持下，该公司产业链延伸吸纳英山村及就近村1000余名村民就业，盘活农村劳动力资源，又让农户分享产业增值收益，为产业振兴注入“新动能”。