

## 聚焦目标抓进度 精准施策强管理

### 全市冬春农田水利暨 高标准农田建设会议召开

本报讯(融媒体记者范金林)日前,全市冬春农田水利暨高标准农田建设会议召开,传达全省冬春农田水利暨高标准农田建设视频会议精神,部署全市今冬明春农田水利和高标准农田建设工作。

会议指出,农田水利和高标准农田建设意义重大、任务艰巨,各地要抢抓秋后施工黄金期,按时保质完成各项目标任务。要全力加快重点水利项目建设,推进重点领域储备项目进度,对标党的二十届四中全会和国家对水网建设、江河保护治理的要求,找准政策导向,加大项目谋划力度,合理安排项目实施;要强化乡村振兴水利保障,推进灌区建设和改造,全力保障农村饮水安全,持续做好水旱灾害防御;要扎实推进高标准农田建设,抓紧2024年度项目验收入库,加快2025年度新建项目进度,精准策划储备一批明年项目,抓紧建立资金拨付绿色通道,深入开展高标准农田建设工程质量专项整治行动;要扎实做好全市第三次全国土壤普查收尾工作,强化全过程技术指导与质量把关,确保成果科学规范、数据准确可靠;要持续推进耕地质量保护和有机质提升行动,落实培肥改土技术措施,确保补充耕地质量验收及其监督管理工作平稳过渡。



## 赴泉逐梦 共赢未来

### 福建师范大学、福建农林大学“泉州开放日”暨2025年秋季送岗引才进校园活动举办

本报讯(融媒体记者吴宗宝 通讯员林小宇 侯碰旭 实习生张泽炯)为持续深耕人才“港湾计划”,落细落实人才人口“双增”行动,精准衔接高校人才培养与区域产业发展需求,吸引更多青年学子来泉留泉就业创业,近日,福建师范大学、福建农林大学“泉州开放日”暨2025年秋季送岗引才进校园活动举办。

作为活动重点环节,招聘专区一开放便人头攒动。泉州职业技术大学、泉州城建集团、达利食品、泉工股份等79家重点用人单位组团“出招”,提供1063个就业岗位,覆盖教育科研、农林技术、生态环保、食品研发、文旅文创、国企服务等多个领域,囊括国企、上市公司、骨干民企等各类优质就业载体。“岗位和我的专业方向精准匹配,薪酬福利也很有吸引力”“早就听说泉州发展势头好,这次实地了解后,更坚定了来泉工作的想法”……现场,学子们穿梭于各个展位,与企业招聘负责人深入沟通,踊跃投递简历,一张张年轻的脸庞上写满对未来的憧憬。

为了让学子们全面了解泉州的就业优势与人才红利,活动专门设置岗位推介与政策解读专区,不仅详细拆解了各岗位的职业发展路径、晋升通道及福利保障,更聚焦泉州人才政策核心亮点,从住房补贴、就业奖励到创业扶持、成长赋能,进行全方位解读,用实打实的政策福利传递城市“爱才、惜才、留才、用才”的满满诚意。

活动期间,泉州市引才团队一行与福建农林大学、福建师范大学学生处就业工作负责同志座谈交流,围绕泉州重点产业需求与两校农林技术、教育科研、生态环保等优势学科特色,共商校地引才交流长效机制建设。

此前,泉州已陆续走进多所高校,成功举办多场“泉州开放日”暨校园引才活动。下一步,将持续深化校地协同联动,不断拓展合作深度与广度,向各高校青年人才发出“赴泉逐梦,共赢未来”的诚挚邀约,为泉州高质量发展注入源源不断的人才活水。

## “革命摇篮”映初心



近日,市委党校第1期县处级副职干部任职班暨学习党的创新理论和党内法规专题研讨班学员,来到位于“革命摇篮”井冈山江西干部学院开展异地教学。为期5天的培训融合专题教学、现场体验、访谈互动、实景演出等多种形式,引导学员深入感悟井冈山精神,坚定理想信念,强化使命担当。学员们瞻仰井冈山革命烈士陵园和革命博物馆,重走红军挑粮小道,前往八角楼革命旧居旧址群和黄洋界保卫战旧址群开展现场教学。学员们纷纷表示,一定要传承弘扬井冈山精神,勇于担当、奋发有为,在各自的岗位上作出新的更大贡献。(创翌 摄)

# 深学细悟聚共识 笃行实干谱新篇

## 学习贯彻党的二十届四中全会精神市委宣讲团分赴各地宣讲

本报讯(融媒体记者范金林 高慧子)根据市委统一安排,近日,学习贯彻党的二十届四中全会精神市委宣讲团继续深入各地开展宣讲活动。

在市台协会馆,市委宣讲团成员、市委台办主任杜朴生围绕准确领会党的二十届四中全会的重大意义和重大成果、深刻把握党的二十届四中全会精神核心要义等,结合泉州在推进两岸融合发展示范区建设中的实践探索,对全会精神进行系统解读和深入阐释,强调泉州作为福建对台工作的前沿阵地和重要窗口,在推进两岸融合发展示范区建设中具有独特优势和巨大潜力,要进一步培育经贸合作引

擎、拓展社会融合内涵,增进常来常往交流,乘势而上推动党的二十届四中全会精神在泉州落地见效。参会台企代表聆听完报告后纷纷表示,国家的发展蓝图与每位台胞的切身利益紧密相连,将继续以心交心、以情促融,通过扎实的工作与两岸同胞携手并肩,必能共创共享民族复兴的美好未来。

在东海行政中心,市委宣讲团成员、泉州晚报社党组成员、副总编辑、福建省“新时代宣讲师”彭耕耘向团市委作宣讲报告。报告会上,彭耕耘结合本地实际和行业特点,对党的二十届四中全会提出的“十五五”时期经济社会发展的战略任务和重大

举措进行了阐释,强调要激发青少年的想象力和创新力,完善青年创新人才的发现、培养和选拔机制,要用心讲好中国故事、泉州故事,打响“宋元中国·海丝泉州”城市品牌。参会的干部代表表示,宣讲报告主题鲜明、内容丰富、深入浅出,对于深刻领会全会精神具有重要的指导意义。下一步,将对照全会提出的目标任务,围绕科技创新、经

济发展、乡村振兴、社会治理、基层服务重点领域找准共青团的切入点和着力点,积极投身国家重大战略,为奋力推进中国式现代化泉州实践贡献青春力量。

报告会后,市委宣讲团成员还就台胞权益保障、惠企政策落实、青年人才发展和加强文化建设等话题,与在泉州台台商、青年干部进行互动交流。



# 一个山区县的出海样本

## ——看中国茶乡的全球电商“黑马”逆袭之路



安溪领秀云城跨境电商集聚区 (安溪县工信商务局供图)

当藤铁工艺遇上北美电商平台,当千年茶文化登陆TikTok直播间,福建安溪——这个以铁观音闻名世界的闽南山城,正以一场静悄悄的“跨境革命”,重塑着中国县域经济参与全球竞争的方式论。这背后,是“晋江经验”在新时代的接力传承;市场导向与政府服务双轮驱动,为企业出海清障赋能,让内生动力充分涌流。

今年以来,安溪跨境电商出口零售额达9.07亿元,同比增长16.81%,入选全国农村电商“领跑县”典型案例,成为全省唯一入选案例。这片土地,不仅输出产品,更输出生活方式;不仅参与竞争,更重塑规则。这,或许就是中国县域经济高质量发展的未来图景。

□融媒体记者 宋尧 黄小玲  
通讯员 叶冠庆 陈文地

### 基础重构

#### 从“地理末梢”到“物流枢纽”的战略升维

“郡县治,天下安”。在全球化浪潮中,县域经济如何突破地理局限,融入国内国际双循环?安溪的答案是从重构物流网络开始。

清晨6点,安溪电商产业园内已是一派热火朝天的忙碌景象。在恒发工艺的车间里,工人们麻利地打包好藤铁工艺品。“这批藤铁花园装饰品下午发往厦门港,半个月后就能出现在大洋彼岸的货架上。”车间负责人介绍道。

在安溪领秀云城跨境电商集聚区,泉州三力特自动化科技有限公司的车间里,一批真空包装机正在打包发货。公司总经理谢和益感慨:“以前最头疼的就是物流问题,特别是我们这种大型设备,通关慢、运费高。安溪建设的‘一站式’跨境电商服务平台,让我们中小企业享受了专业的物流解决方案。”

这样的效率,得益于安溪精心构建的“1+24+453”三级物流配送体系:1个县级仓储中心、24个乡镇站点、453个村服务点,就像打通任督二脉,货品在全县畅通无阻。通过整合邮政、顺丰等快递企业资源,安溪实现乡镇快递网点、快递进村覆盖率双100%。此外,安溪还投入资金升级基础设施,完成780公里通村公路“双车道、等级化”改造,配备智能分拣设备30台套,建成2万平方米智能仓储中心,日处理能力达20万件,物流成本降低30%,实现县域内快递“当日达”。

政策赋能是提效的关键。安溪通过安排专项资金支持物流建设,实现“顶层设计—政策落地—资金保障”闭环机制。这种“有所为、有所不为”的政府角色把握,正是“晋江经验”关于政府与市场关系的精准落地。

安溪县工信局副局长林培荣表示:“我们从场地租金减免到人才引进补贴,形成了一套完整的扶持政策。”这些真金白银的投入,让安溪的电商物流成本整体降低了30%,配送时效提升了40%。

据统计,2024年安溪快递业务量达1.49亿件,5年增长3倍。这不仅是一个数字,更是内陆县域突破空间约束、实现“弯道超车”的生动诠释。

安溪的高效物流网络,是泉州市构建现代跨境电商物流体系的一个缩影。为强化物流仓储设施建设,泉州市支持泉州晋江国际机场发展全货机业务,新开通了至菲律宾克拉克的全货机航班;推动陆地港打造“双口岸+双平台”;开通围头—金門跨境电商集装箱定期班轮。这些举措共同构建起服务产业、辐射全国、面向国际的立体化物流枢纽,为“安

溪速度”提供了强大的区域支撑。2024年,泉州跨境电商出口额达223亿元,增长75.6%,跨境电商年交易额达620亿元,年均增幅20%以上,迅猛增长的背后,离不开日益畅通的“跨境动脉”。

### 平台思维

#### 从“借船出海”到“造船远航”的路径创新

在全球化的竞技场上,单个企业的力量终究有限,安溪的智慧在于,善用平台思维,实现集群突破。

政府“搭台”,企业“唱戏”。安溪深谙“借船出海”之道,由政府带头闯荡,主动对接全球优质平台。“这款藤铁茶盘在跨境电商平台上架一周就售罄!”在安溪优品义乌展示中心,负责人对着销售数据喜笑颜开。今年7月刚揭牌的“世界窗口”,已成为安溪企业进军国际市场的“桥头堡”,帮助首批入驻的11家企业拿下超5000万元意向订单。

今年5月,“安品出海·抢占先机”Wildberries助力安品出海对接会在安溪成功举办,通过这一俄语电商市场的重要平台,安溪产品快速打开俄罗斯市场,为“安溪优品”高效出海提供了有力支撑。Wayfair专场出海对接会上,北美家居电商巨头Wayfair向安溪授予“Wayfair安溪孵化基地”牌匾。林培荣介绍:“好比给企业发了张VIP通行证,让我们的产品直通北美市场!”

在TEMU平台上,首批上架的《原野蘑菇》《风铃记》等原创户外花园产品,单品日销量纷纷突破百件,其背后正是安溪藤铁工艺创新发展研究院“研发+制造+渠道”三方协同创新模式的成功实践。

生态“赋能”,集群“发展”。以生产经营藤铁家居饰品为主的恒发工艺,专注于跨境电商领域。在该企业的包装车间里,春田花园系列产品正在有条不紊地打包出货。自2018年入驻阿里巴巴国际站以来,企业通过电商平台对接了大量国际客户,实现了营业额稳步增长。恒发工艺副总经理黄种杰欣喜地说:“今年销售额已达100万美金。今年新成立的阿里巴巴国际站安溪跨境电商服务中心,为我们提供了更全面的政策支持与服务保障。”

林培荣表示,安溪将深化与亚马逊等跨境电商平台合作,重点开展跨境电商三年培育计划,并积极布局SHEIN、速卖通等更多跨境电商平台,通过不断完善安溪企业外贸渠道的风险应对机制,提升生产订单溢价率,稳步扩大安溪制造在国际市场的份额。

跨境电商集聚区成为出海“新引擎”。在领秀云城跨境电商集聚区,20家跨境电商企业共享一站式服务。“这里不

仅有仓储物流支持,还有专业的运营指导,就像进了‘电商大学’,物流、培训、政策一条龙,我们只管专心做生意!”入驻企业负责人表示。

“晋江经验”所倡导的政企互动,在这里已转化为“问题收集—分级会办—跟踪问效”的高效机制,累计解决企业关税分担、出口认证等难题57个。

这种精准服务,让企业出海底气十足。目前,安溪已建成2个跨境电商集聚区,今年以来累计交易额近千万美元。这不是简单的规模扩张,而是发展模式质的飞跃。这一“政企互动、协同出海”的模式,正是“晋江经验”中“始终坚持加强政府对市场经济的引导和服务”的生动诠释。

安溪的平台战略,与泉州市“多渠道引育电商主体”的部署同频共振。全市正大力招引全球主流跨境电商平台来泉设立区域总部和运营中心,如推动晋江落地非洲最大电商平台Jumia(福建)运营中心,推动南安落地东南亚最大电商综合服务平台F-commerce(中国)福建服务站等。同时,加速打造产业集聚园区,已评选认定包括领秀跨境·晋江园在内的首批市级跨境电商产业园区,全市跨境电商产业园区(含在建)达33个。这些举措共同为安溪等县域的企业搭建了通往全球市场的多元化“舰队”。

### 价值跃升

#### 从“产品出海”到“文化出海”的战略转型

在安溪的出海故事中,最精彩的篇章莫过于从“卖产品”到“卖生活方式”的价值跃迁。安溪深知,唯有根植本土特色,方能行稳致远——这恰与“晋江经验”中“立足本地优势”的发展智慧不谋而合。

文化出海让安溪产品实现价值跃升。

“这款西瓜乌龙茶冷泡后特别清爽……”在TikTok Shop直播间,主播用英语向全球消费者展示安溪茶的各种饮用方式。直播间评论区满是“Refreshing!”(清爽)“Love the story!”(爱上这个故事)的英文留言,掀起“中国茶热”。这场直播就发生在安溪本土茶企李陌茶的车间里。李陌茶联合创始人、国际业务负责人杜鑫分享道:“有位美国用户说,她用我们的茶替代咖啡,全家都在戒糖。”洛杉矶26岁的白领Emily每周都会在TikTok Shop下单李陌茶的龙井茶——这是她坚持了6个月的“健康仪式”,5位同事都成了回头客,改写海外消费者对茶饮的认知。

作为国内内容电商平台年GMV(成交总额)破15亿元的茶饮头部品牌,李陌茶在TikTok Shop交出“首月GMV破10万美金,单场直播破百万”的成绩

单。美区消费者月均复购率达35%,#ChineseTea话题播放量超300万次。其背后,正是安溪企业从“卖产品”到“卖生活方式”的战略升级。

2024年安溪开展直播4.5万场次,实现销售额12.8亿元。其中,带有文化内涵的产品溢价普遍高出30%以上。“当消费者为文化买单时,价格就不再是首要因素。”一位从业者道出了文化赋能的重要价值。

传统工艺在电商出海的过程中焕发新生。

泉州市斯博利家居股份有限公司正借助跨境电商的东风,实现从传统工艺制造向品牌化出海的关键转型。董事长林德时指出:“在安溪县政府构建的完善产业链支撑下,我们通过TEMU等跨境电商平台,建立起‘短链路’直销模式,不仅能直接触达海外终端消费者,还能依托平台数据反馈,快速识别消费趋势,推动产品精准迭代与创新,显著提升了市场反应速度和运营效率。”

这一转型背后,安溪藤铁工艺创新发展研究院发挥了关键的推动作用。该研究院执行院长孙雪松介绍,研究院积极打造“溪有好物”产业共享品牌,以设计赋能为切入点,推动传统藤铁工艺与现代审美融合,并联合深圳跨境电商产业园、深圳市电子商务协会等专业机构,启动系统性跨境出海计划。截至目前,研究院已与振鸿工艺、室物所家具等10余家本地生产企业建立深度合作,首批推出的20余件原创户外花园产品已成功进入国际市场。

“研究院构建的‘研发+制造+渠道’协同模式,为我们提供了从产品创新到渠道拓展的全链条赋能。”林德时介绍,“通过这一模式,我们不仅优化了产品结构,强化了成本与品控管理,更重要的是实现了从传统OEM/ODM代工向面向海外C端的品牌化运营转变。”

目前,这一创新模式已取得实质性成效。借助研究院搭建的跨境渠道网络,企业正逐步布局SHEIN、速卖通等平台销售体系,不断完善外贸通路。这种跨区域协同的创新实践,不仅帮助企业在内外贸市场波动中成功突围,还有效提升了“安溪制造”在国际市场的品牌溢价与市场份额。

(下转第十四版)

