

感受一杯茶背后的数字力量

市企联组织企业家走进八马茶业

科技赋能 传统工艺新生

面对席卷而来的数字化浪潮,八马茶业早已前瞻布局。在第六代铁观音智能化精制生产线上,企业家们目睹了科技赋予传统工艺的新生。透过参观通道的玻璃,大小包装生产线有条不紊地运行,输送带上的茶叶礼盒整齐划一,工人们熟练地进行着分拣、封盒、贴标等精细化操作。

“在自动打包区,借助智能化设备,每小时能自动分装1.6万至1.8万袋小泡茶。”讲解员介绍,第六代生产线实现茶叶从原料到成品全程不落地,真正达成加工自动化、清洁化、智能化,大幅提升产品质量稳定性与生产效率。同时,企业还建立“一品一码”追溯体系,实现从茶园到茶杯的全程可溯。

数字化探索不止于此。其打造的智能仓配中心,通过引入智能仓储AGV机器人和先进的算法系统,将电商业务进行集中化、智能化管理。当前,智能仓配中心实现了从“人找货”升级为“货找人”,日均处理单量可达5000单,高峰期可突破13000单。

3月6日,泉州市企业与企业家协会联合组织开展“考察学习·赋能发展——走进八马茶业”主题活动,近60名来自各县(市、区)企联会长和企业家代表走进八马茶业安溪总工厂,近距离感受传统茶产业与现代科技深度融合的蓬勃活力。在高速运转的智能化生产线旁,在井然有序的智能仓配中心内,大家边走边看、边听边问,在交流互鉴中汲取发展智慧。

□融媒体记者 魏晓芳 通讯员 朱进波 林凤芽 文/图



企业家们交流互鉴中汲取发展智慧

问道领跑行业的核心密码

如今的八马茶业,既是铁观音制作国家级非遗技艺的传承者,更是中国茶产业现代化的引领者。其领跑行业发展的核心密码是什么?

在交流分享环节,八马茶业董事长王文礼将其归结为三大力量:“时代的力量、专注的力量和品牌的力量。”他表示,八马的品牌发展战略,经历了从单品类到多品类,再到如今的单焦点、多定位三个阶段。但无论战略如何

调整,心无旁骛做好主业的初心始终未变。

谈及品牌发展之道,王文礼的见解朴实而深刻:“品牌最重要的,是让消费者感觉心有所属、慕名而来、指名购买、非你不可。”在企业的实践中,这一理念被具象化为“品质为王”的核心战略,并以“品质好茶”与“品质好店”为两大基石,深耕全国各大茶叶原产地,严格执行“好茶四大标准”“三大选品标准”,持

续迭代超级工厂与智能化生产线。他坚信:“营销领先,只是暂时领先;品质领先,才能终成冠军。”

交流会现场,市企联会长高向荣将八马的成功之道凝练为“守正创新”,并寄语在场的企业家朋友,在新的一年里,要以策马扬鞭的锐气、万马奔腾的气势、马不停蹄的实干精神,深耕主业、勇于创新,共同为泉州经济高质量发展注入更强劲动力。

省内领先!晋江产业集团权属子公司——晋尚控股成功发行5亿元私募公司债

本报讯(融媒体记者陈云青 通讯员谢颖)近日,晋江产业集团权属子公司福建省晋尚控股集团有限公司(以下简称“晋尚控股”)在上海证券交易所成功发行5亿元私募公司债,期限3+2年,发行利率1.99%。本次发行不仅实现了晋江市产业类运营国企在境内资本市场的首秀,也填补了近三年来泉州市区县级主体新增发债的空白,还创下福建省内同类主体融资成本新低。

在当前融资市场日趋规范严格的背景下,晋尚控股凭借大公国际AAA主体评级及雄厚的产业基础,吸引了众多金融机构踊跃投标,融资定价权已比肩核心省属企业。这充分体现了晋江市市场对晋当地企业经营实力及信用水平的专业认可,标志着晋江县级主体的信用价值获得了资本市场的“跨越认可”。这一融资举措,将极大优化企业的债务结构与成本,提升核心竞争力,助推我市高质量发展,同时对区域内国企利用多层次资本市场服务地方经济高质量发展具有积极的示范作用。

据悉,近年来,晋江产业集团深入开展“深学争优、敢为争先、实干争效”和晋江市“1+6”专项行动、“123争先进位”等,不断深化降本提质增效改革,做强做优做大,资产、营收、利润等主要经营指标连续三年保持两位数增长,信用评级不断提升,资产负债率和融资成本不断降低,形成良好的发展态势,为晋江产业的培育和发展提供了坚强支撑。

我市督导网络餐饮、假劣肉制品整治 加快推进“阳光外卖”建设

本报讯(融媒体记者陈云青 通讯员苏晓晖 文/图)近日,泉州市市场监督管理局监管人员组成督导组赴丰泽、晋江,督导网络餐饮食品安全、制售假劣肉制品问题专项整治,并检查“灭越冬蚊、清越冬卵”统一行动落实情况。

在晋江市,督导组深入农贸市场及周边肉制品生产经营场所,重点检查肉制品索证索票落实情况,严查生产销售来源不明、假劣肉制品等违法经营行为。按照泉州市2026年“灭越冬蚊、清越冬卵”统一行动方案部署,督导组同时对农贸市场排水沟、储肉区等关键区域,认真检查市场防蚊设施配备、日常消杀记录等情况,要求市场开办方强化卫生管理,常态化开展卫生死角清理和消杀作业,从源头遏制蚊虫滋生,筑牢公共卫生环境防护屏障。

在丰泽区,督导组走访美团平台泉州区域联络点,与相关负责人开展座谈,详细了解平台“明厨亮灶+AI监管”落

实、入网经营者审核、骑手举报奖励等工作开展情况。督导组强调,网络餐饮服务第三方平台要严格按照近期国家市场监督管理总局出台的《网络餐饮服务经营者落实食品安全主体责任监督管理规定》要求,切实落实平台和入网经营者主体责任,聚焦无证经营、套用资质、场所脏乱差等突出问题,全力配合监管部门严打“幽灵外卖”等违法违规行为。要进一步强化对入网经营者的合规培训指导,完善骑手举报奖励机制,加快推进“阳光外卖”建设,合力共建全链条常态化监管体系,切实守护群众线上“舌尖上的安全”。

在与辖区市场监管局座谈时,督导组要求持续深化制售假劣肉制品、网络餐饮食品安全问题专项整治,对此次检查发现的问题立行立改、举一反三,压紧压实各方责任;同时积极配合商务部门抓实农贸市场、花卉市场、“五小行业”等重点场所常态化卫生环境治理,营造安全整洁的市场消费环境。



督导组深入农贸市场及周边肉制品生产经营场所,重点检查肉制品索证索票落实情况。

泉州口岸——首次从利比里亚进口铁精粉



泉州海关关员对首次进口利比里亚铁精粉进行查验

本报讯(融媒体记者刘文艳 通讯员陈晔 王洋 文/图)近日,经泉州海关监管,“宝坤源”号货轮满载的3.99万吨进口铁精粉在泉州肖厝港区沙格码头顺利卸货,直接运抵福建某钢铁公司生产一线。这是泉州口岸首次从利比里亚进口货物,标志着泉州与非洲国家经贸合作再添“海上新通道”,为中非贸易高质量发展注入了新动能。

利比里亚位于非洲西部,矿产资源丰富,尤其是铁矿石储量可观、品位较高,是我国重要的铁矿石进口来源地之一。此批铁精粉的顺利进口,为福建省钢铁企业开辟了新的原料供应渠道,提高了原料保障能力,也为泉州与非洲国家深化资源型产品贸易合作提供了可复制的范本。

为推动贸易合作的顺利进行,泉州海关主动协调码头和口岸相关部门,量身定制监管方案,运用“提前申报”等便利化措施将通关前置,大幅压缩货物在港时间,全力护航首批利比里亚铁精粉进口。同时,针对铁矿石风险点,在卸货过程中通过智慧海关监管设备开展辐射探测、固废排查并取样送检,强化货物通关全流程监管链条,确保质量安全。

“该批货物通关顺畅,大大降低了物流中转成本和资金占用压力。而且,利比里亚通道成功打通后,我们的钢铁原料采购渠道更多元,供应链韧性更强了。”物产中大国际贸易集团有限公司业务部经理崔钰麟介绍。

惠安供销备足农资 护航春耕

本报讯(融媒体记者郭剑平 通讯员王林赞)“人勤春早农事忙”,开春以来,惠安县辖川供销社主动担当、靠前服务,立足冬储、衔接春耕,以“冬储保供+高效配送”为核心,在惠安县国家级现代农业产业园走马埭沃野上全方位开展农资保供行动,为当地农业生产保驾护航。

春耕备耕,农资先行。辖川供销社自去年10月就启动春耕农资筹备,组建保供小组深入田间地头,摸清走马埭种植结构与农户用肥需求,精准对接产销,针对性备货。截至目前,已冬储各类化肥超500吨,仓库始终“满仓备战”,为春耕备足“粮草”。

高效流通同步发力,打通服务“最后一公里”。供销社整合各类农资资源,构建三级保供体系,打造镇区15分钟农资配送圈,确保农资及时送达农户手中。截至目前,已累计供应各类化肥245吨,切实发挥供销社服务“三农”主力军作用。

同时,供销社兼顾绿色农业发展,推广有机肥、水溶肥等绿色农资,春耕期间两类肥料销售占比超40%。下一步,将持续严把农资质量与价格关,让农户用上“放心肥、平价肥”,全力护航春耕丰产增收。

从“拥有物品”到“享用服务” “以租代买”受年轻人青睐



以租代买!

从“拥有物品”到“享用服务”,一种全新的消费理念正在年轻人中悄然兴起。连日来,记者走访发现,从记录旅途的高性能相机,到享受户外的露营装备,再到今年春节火爆全网的机器人,“以租代买”的消费模式正迅速拓展到日常生活的方方面面,不仅让高品质生活变得触手可及,也折射出当代年轻消费者更加务实、灵活且注重体验的生活态度。

□融媒体记者 魏晓芳

花小钱获深体验 租赁成年轻人“心头好”

“用租来的相机,定格了旅途中很多美好的瞬间,很值!”今年春节假期,泉州“00后”女孩张梦在社交媒体上分享了她在武夷山的旅行照片和视频。她告诉记者,2月初确定行程后,她便通过支付宝平台的“芝麻租赁”租了一台价值近8000元的佳能相机,租期15天,租金仅268元。要是避开节假日,租金还能更低。“我发现,生活中越来越多的东西,用的时候租一下就好,完全没必要买。”自从去年首次尝试“以租代买”后,张梦的租赁清单已从相机逐渐扩展到了无人机、游戏机、露营装备等。

在泉州就读的大三学生段瑜对此深有感触:“花几十元租金,就能用上几千元的商品,这对我们学生群体来说太友

好了。”电子产品是段瑜租赁清单上的“常客”,从苹果笔记本电脑到大疆最新款无人机,他都租过。“以无人机为例,一台标准带屏套装租7天大概190元,平均一天才27元,体验新鲜科技的成本大大降低。”

对于家住市区的“90后”宝妈李欣欣而言,租赁则是她应对孩子兴趣快速变化的“法宝”。“我每年暑假都会带孩子去露营、爬山,但户外装备更新快,而且一年用不了几次。买一套贵的闲置在家很心疼,买便宜的又担心质量和安全。”在朋友的推荐下,她发现很多平台都提供户外装备租赁。“一天不到百元,就能用上最新的帐篷、炊具,非常方便。”

记者在多个租赁平台上以“露营装备

租赁”为关键词搜索,发现相关商家众多,套餐种类丰富,从基础的帐篷桌椅组合,到包含充气床垫、高端炊具的“豪华套餐”,价格从几十元到几百元不等,满足了不同层次的户外需求。

据相关数据显示,“租一族”的典型用户画像正是“95后”和“00后”,他们在消费时注重实用性、性价比和高品质,在生活中追求个人风格与新鲜体验。对他们来说,租赁不仅是精打细算的消费方式,更是一种时尚、环保、不增加负担的生活态度。

瞄准新商业风口 机器人租赁点燃新春市场

今年春晚舞台上,宇树科技、松延

动力等多家机器人企业携机器人集体亮相,将这一领域的热度推向高点。春节期间,泉州科技馆举办“超能机甲:未来战士挑战赛——人机擂台”活动,春晚同款宇树机器人亮相,吸引了大量市民前来互动。

这股机器人热潮为过去一年兴起的机器人表演租赁市场再添了“一把火”。“近期咨询量有所增加,特别是春晚同款人形机器人。”一家从事厦漳泉地区机器人表演租赁的人士表示,从2月28日到3月5日,公司宇树机器人G1的档期全部排满。

部分平台数据也印证了这股热潮。机器人租赁服务平台“擎天租”最新数据显示,今年春节期间,平台订单环比增长近70%。京东方面披露,2026年1月,其自营机器人租赁业务成交额环比增幅超过100%,多款热门机器人、机器狗机型供不应求,订单已排至3月中旬。

引爆市场的关键,除了春晚的催化,更在于租赁价格门槛的显著降低。记者了解到,与去年相比,如今主流机型的日租价格已趋于“亲民”。“现在一台基础款的宇树人形机器人日租金约3000元,机器狗日租约700元,都包含专业操作手的随行服务。”租赁平台上,一家租赁服务商报出了颇具吸引力的价格。在京东自营租赁旗舰店内,价格下探空间更大,宇树主流机器狗的日租金低至78元起;宇树U1人形机器人,包含上门工程师服务的日租金低至1796元起。

业内人士表示,从相机、户外装备到人形机器人,眼下租赁的边界正在不断扩展。它不仅满足了个人的品质生活与尝鲜需求,也正在为企业打开一扇通往未来商业的大门。“以租代买”的潮流,正以其独特的魅力,重新定义着人们与商品、与消费之间的关系。