

# 机制革新激活力 全链攻坚提质效

## 洛江工业园区标准化建设跑出“半年加速度”

六月的洛江,热浪翻涌着产业发展的蓬勃生机。走进各大工业园区,塔吊林立的建设工地机器轰鸣,标准化厂房内生产线高速运转,招商展厅里客商往来络绎不绝……一派热火朝天的发展景象背后,是洛江扎实推进园区标准化建设的坚实步伐。

今年以来,洛江聚焦全面激活产业发展动能,纵深推进园区标准化2.0建设,搭建领导挂钩、专班攻坚、协同联动的工作体系,高效破解园区建设发展堵点难点,跑出产业升级“加速度”、拼出园区发展“新高度”,推动全区工业园区提质升级,产业能级跃升取得阶段性成效。

**高位统筹 聚力攻坚  
打通产业发展堵点**

产业园区是区域经济发展的主阵地、产业升级的主引擎。洛江立足区域产业发展全局,坚持高位谋划、顶层赋能,将园区标准化建设作为激活产业动能、夯实工业底盘的核心抓手,健全完善领导挂钩重点园区、重点项目常态化工作机制,精准细化园区建设任务、产业发展量化指标,全面落实“一班人马、一套策略、一抓到底”攻坚模式,为园区高质量发展定向领航、聚力赋能。

聚焦岁金未来科技城、新源重工5G轮挖智能数字化产业园、洛江数字经济产业园等核心重点园区,洛江推行项目全生命周期闭环管理,将审批保障、要素供给、工程建设、产业招商、竣工投产等关键环节纳入统筹调度范畴,点对点协调破解项目推进瓶颈。园区工作专班坚守一线攻坚阵地,常态化开展“挂图作战、对账销号”工作,精准推进园区提

质扩容、项目提速建设,招商提质增效。为压实攻坚成效、凝聚发展合力,洛江高频次组织专题调度、精准化开展招商赋能,上半年累计举办6场园区建设专题推进会、5场专项招商推介会,靶向解决园区规划调整、工程证照办理、基础设施配套、企业落地难题等各类问题50余项,精准打通园区发展全链条堵点。高效的攻坚举措、优质的招商服务,持续提升园区招商吸引力与承载力,上半年成功签约入驻企业19家,园区年度整体招商完成率突破90%,为园区集聚产业资源、积蓄发展动能筑牢坚实基础。

**机制创新 专班联动  
打造一流营商环境**

针对园区企业入园审批环节多、时限长的痛点,洛江坚持以企业需求为导向,深化园区服务机制改革创新,打破部门壁垒、打通政企梗阻,创新推行“一窗办、两日结、三方赢”优质服务机制,持续优化园区营商环境。同时,修订完善园区企业准入及退出管理办法,健全规范化、精细化园区企业管理制度体系,推动园区企业管理、服务、培育工作标准化、常态化、长效化。

在政务服务提质方面,洛江构建“横向贯通、纵向联动”的协同服务网络,横向统筹招商、住建、自然资源等职能部门,打破条块分割、凝聚审批服务合力;纵向联动乡镇街道、园区运营方、入驻企业,搭建政企常态化沟通桥梁,实现政务服务、要素保障、企业帮扶全流程无缝衔接。通过精简审批环节、压缩办事时限、优化服务流程,实现园区企业准入审批“2个工作日办结”的高效服务

标准,大幅降低企业落地时间成本、运营成本。

高效便捷的政务服务、暖心精准的助企举措,获得了园区企业的广泛认可。岁金未来科技城负责人表示:“洛江精简了园区准入审批流程、缩减了办事时限,为企业落地发展提供了极大便利,让我们切实感受到洛江助企兴企的坚定决心和优质营商环境。”依托成熟的服务机制,洛江企业落地服务质效不断提升,园区政务服务软实力持续增强,今年以来已精准完成3批次19家企业入园准入审批工作。

**实干笃行 奋楫争先  
助力发展质效持续跃升**

一系列攻坚举措、创新机制的落地见效,推动洛江园区标准化建设取得突破性进展,项目建设、四链融合、产业效益三大领域实现全方位提质增效,园区产业集聚效应持续凸显,高质量发展底色愈发鲜明。

项目建设提速增效,载体功能持续提升。上半年,洛江各重点园区建设按下“快进键”,建设进度、载体品质同步提升。全区重点园区累计完成投资超10亿元,新增建成标准厂房及配套用房超7万平方米,完成年度建设计划近75%,园区硬件配套、承载能力持续升级。同时,上半年新增入园企业12家,园区累计签约入驻率超95%;投产转化率稳步提升,新增投产企业16家,累计投产转化率超95%,真正实现项目落地、建设、投产、见效全流程高效闭环推进,为产业持续扩容、提质增效提供坚实载体支撑。

四链融合深度深化,创新活力持续迸发。上半年洛江新推荐2家企业申报国家级专精特新“小巨人”企业,全区国家级专精特新“小巨人”企业累计达7家;新增省级专精特新企业7家,累计57家;新增创新型中小企业2家,累计91家。同时,指导园区企业斩获国家级5G工厂典型应用实践、国家级绿色工厂、省级人工智能典型应用场景等各类荣誉5项,5家企业入选2026年省级先进智能工厂。创新成果转化成效亮眼,全区技术合同登记额达6259万元,位列全市第二;成功落地2个高层次人才团队、吸纳51名高层次人才入驻,彻底打破区域五年无高层次人才团队落地的空白局面,为产业创新发展注入高端智力源泉。

产业效益稳步攀升,集聚效应持续凸显。洛江持续深耕“企业增效、园区提质、区域增收”三方共赢发展格局,聚焦均效提升、产业能级升级,持续盘活园区资源、优化产业结构、强化产业集聚。数据显示,今年1-4月,全区工业投资同比增长27.6%、技改投资同比增长25.2%,工业扩产升级、技术改造势头强劲。截至目前,全区园区累计新增投产企业超130家,园区总产值突破13亿元,园区已成为拉动洛江工业经济增长、推动高质量发展的核心增长极。

站在半年节点回望,洛江园区标准化建设的“半年加速度”,不仅为全年发展目标完成打下了坚实基础,更为区域产业长远发展开辟了新的空间。下阶段,洛江将继续深化园区体制机制改革,不断推动园区标准化建设向纵深推进,为推动区域经济高质量发展注入源源不断的动力。(洛宣)

## 全省“法院+工会”联动化解劳动争议典型案例发布 洛江法院一案例入选

本报讯 近日,福建省总工会、福建省高级人民法院联合发布“法院+工会”联动化解劳动争议典型案例,其中,洛江法院一案例入选。

该起追索劳动报酬纠纷系列案,人数众多、波及面广,除已申请仲裁的70多名劳动者外,还有100多名劳动者尚未申请仲裁。为及时处理矛盾纠纷,法院认真分析研判案情,与工会、仲裁三方会商沟通,确定该系列案以调解方式处理,才能最大限度保护各方利益。经过法院、工会、仲裁多方努力,最终促成劳动者与用人单位达成和解,公司按约筹集款项并准时支付,劳动者向法院撤回起诉,未进入仲裁程序的100多名农民工亦领取到相应报酬。

本案中,劳资双方对欠薪的事实及金额无异议,但用人单位经营存在困难,若简单一判了之,企业经营受影响,农民工合法权益亦难以兑现。洛江区人民法院充分运用“法院+工会+仲裁”联动调解机制,不仅算“法律账”,还帮企业算“发展账”,在调解过程中认真贯彻平衡保护司法审判理念,实现维护劳动者合法权益与保护企业生产经营共赢。(洛法)



近日,第二十届全国武术之乡武术套路比赛在江苏沛县举行。该赛事汇聚了全国66支武术之乡代表队、1090名武林健儿同台竞技。本次,洛江区文化体育和旅游局和洛江区武术协会共同选派29名运动员参赛。赛场上,队员们不畏强手、沉稳应战,在各类拳术、器械、集体项目中发挥出色,斩获18金32银19铜、集体项目一等奖、对练项目二等奖的好成绩,以总分169分拿下赛区团体总分第四名,彰显了洛江区群众武术运动蓬勃发展的良好风貌。(洛武文/图)



## 洛江制造业 创新出成果

本报讯 近日,福建省工业和信息化厅公示了2026年福建省制造业技术创新重点攻关及产业化项目拟入选名单,全省最终确定38个项目入围。其中,洛江区福建省铁拓机械股份有限公司凭借“废纺一橡胶协同改性沥青混合料制备

技术与核心装备研发”项目成功上榜,为洛江区制造业高质量发展再添新动能。

据了解,福建省制造业技术创新重点攻关及产业化项目是我省推动制造业高端化、智能化、绿色化发展的核心抓

手,重点围绕全省重点产业链的关键核心技术瓶颈,支持企业联合科研院所开展技术攻关,推动创新成果从实验室走向产业化。截至目前,洛江区已有3个该类“技术创新重点攻关及产业化项目”。(洛工)

## 二手房交易新模式悄然出现

# “诚意卖”能否终结“议价拉扯”

如果你卖掉一套房子,需要多长时间?这个问题的答案并不确定。二手房交易本身是一个漫长且充满变数的过程,买卖双方价格“拉锯战”成为常态。

中指研究院数据显示,2025年北京全市二手房成交周期为94天。2026年以来,北京二手房市场保持了较好的活跃度,交易节奏有所加快。在此背景下,一种名为“诚意卖”的新型交易模式悄然出现。自今年3月底启动试点以来,“诚意卖”已在北完成数笔交易,其中不乏挂牌两年未果、上线几日即成交的案例。

### 新模式上线 提高交易效率

今年3月,北京链家在两个片区启动“诚意卖”试点,在一个多月的时间内帮助7组客户成交,从出价到签约平均仅需2小时。5月下旬,“诚意卖”又上线第三期60套房源,覆盖中关村、五道口、常营、定福庄、车公庄等区域。

家住华清嘉园小区的郭先生,是“诚意卖”第三期首单成交的业主。他的房子去年9月开始挂牌,一直未能成交。今年4月正式上线展示后,两周内就有看房但无诚意出价。“后来经纪人小韩给我推荐了诚意卖,我当时就觉得这个模式好,愿意交保证金的买家才是真诚的,卖家也能拿出有竞争力的价格。”郭先生说。

在定价环节,郭先生与经纪人进行了长时间的讨论。双方的分歧点在于:成交价与起始价的设置,郭先生担心起始价设低了会被买家当成底价,经纪人建议郭先生需结合市场行情着重梳理好成交价,因为这是成交核心要素。最终,郭先生将起始价设为960万元,提醒价970万元,心理底价最初设为990万元。

郭先生的房源于周五签约,周六上午10点上线展示,周一中午即成交。一位买家线上出价达到970万元的提醒价,郭先生收到通知后,与经纪人沟通后决定将

二手房交易新模式的出现,将推动行业从“成交驱动”转向“服务驱动”,加速经纪人职业化、专业化进程。(CFP)

心理底价从990万元降至970万元,向买家发送成交确认函,买家一分钟内点击确认,整个过程不到三天。

北京链家东王庄社区店经纪人韩颖异说,传统模式下他维护的房源平均成交周期在半年以上,而“诚意卖”把时间压缩到了几天。客户质量明显更高,以前很多看房是走马观花,现在来的都是真心想买的。

### 告别“拉扯” 回归交易本质

北京房地产中介行业协会秘书长赵庆祥表示,传统房产经纪服务中,中介经纪人需要协调买卖双方开展多轮价格沟通,且交易存在一定的不确定性,这会直接导致交易周期拉长、效率低下。

合硕机构首席分析师郭毅认为,二手房交易的痛点集中在几个方面:部分买家并非真心购房,而是借线下交流探底价;在卖方市场下,业主可能因预期房价上涨而临时反悔;经纪人居间协调效率低,反复沟通加价、降价,过程耗时且不透明。

“诚意卖”的出现,正试图用一套线上化、规则化、带有保证金机制的交易新形式,破解买卖双方都诟病的低效僵局。

新模式的核心逻辑并不复杂。贝壳诚意卖产品运营策略负责人管子君介绍,买卖双方在线上在经纪人推荐下各缴纳5万元保证金,由持央行支付牌照的第三方机构全程托管。业主在线上设定三个价格:起始价(出价门槛)、提醒价(可洽谈线)和心理底价(自动成交线),后两项仅业主可见。规定期限内,买家在线上最多两次出价。一旦出价达到或超过业主设定的心理底价,系统自动按底价成交,先到先得;若达到提醒价但未到心理底价,由经纪人协助双方进入可洽谈环节。如果系统自动锁定交易后有一方违约,则违约方的保证金将作为违约金赔付给守约方;如果客户两次出价均未达心理底价或提醒价则服务自动解除,保证金原路退回。

这一模式的本质,是将传统线下的价格谈判搬到了线上,并用保证金机制为“诚意”背书。

贝壳业主服务项目负责人张弦表示,“诚意卖”的研发初衷,是希望买卖双方互相释放诚意,提升交易确定性和效率,减少信息不对称,让交易回归理性决策,最终实现成交。

赵庆祥指出,这种新模式的核心是从人为的撮合议价拉锯,转向买卖双方依托线上诚意出价与出价,达成价格共识的“一拍即合”。“一方面创新了成交价格发现机制,提高议价效率和成交速度;另一方面构建交易当务的信任机制,从口头讨价还价到保证金兜底的刚性承诺,客观上增进双方互信。”

### 增强确定性 实现多方共赢

“诚意卖”的出现,引发了一个行业内的讨论:线上化交易会否替代经纪人的价值?对此,多位受访者给出了相似的答案:不是替代,而是升级。

赵庆祥认为,新模式增强了交易的确定性,同时对房地产经纪人的专业性提出

新要求。“它会促进房地产经纪人从信息员升级为房地产咨询师,专长于房地产市场分析,成为委托人定价决策的参谋。同时,也会激发经纪同行的创新积极性。”

郭毅也持相同观点:“过去经纪人会帮助买卖双方谈判价格,是一个价格博弈的居间平衡者。诚意卖作为一个交易新选择出现后,经纪人会更多地辅助买家和卖家制定价格,提供市场信息参考,回归到真正专业的角色。”

张弦进一步解释:“过去很多经纪人以成交为导向,想方设法说服业主降价。现在我们希望经纪人成为业主的定价顾问,能够提供市场数据、定价策略、竞品分析,帮助业主设定合理的心理底价和提醒价。这对专业能力提出了更高要求。”

实际上,在这种新模式的交易流程中,经纪人的作用贯穿始终:售前判断业主和房源是否适合这一模式、提供定价建议;售中解释规则,辅助出价策略;售后复盘、推进后续交易。

尽管目前“诚意卖”的试点规模有限,但其行业意义不容忽视。张弦表示,这种新模式把决策权交还给消费者,将推动行业从“成交驱动”转向“服务驱动”,加速经纪人职业化、专业化进程,提升行业服务口碑。

不过,新模式虽然市场成效显著,但并非适用于所有交易。从贝壳方面的规划来看,“诚意卖”不是“万能药”,也并非要取代传统模式。张弦透露,预计只有部分房源适合这一模式。“它只是给消费者多一项选择,而不是要替代所有交易方式。”

短期内,新模式的出现为特定人群提供高效、透明、确定性的交易选择,提升客户满意度;长期看,以消费者为中心,帮助买卖双方打消不确定性,提升决策质量,带动行业向专业服务转型。郭毅认为,对于那些厌恶传统拉锯战、追求效率的买卖双方来说,这或许是一个值得尝试的新选择。(新华)



15万+泉州买房者共同关注!新鲜资讯、深度测评、政策解读……泉州买房,就看“泉晚楼市”!