

# 云链织网 香溢四海 永春达埔掘金“香”机

作为永春香核心产区,达埔镇深耕“中国香都永春达埔”国字号招牌与国家级非物质文化遗产资源禀赋,深入贯彻落实省、市调研部署要求,紧扣创新链、产业链、资金链、人才链深度融合核心抓手,以电商破局、供应链筑基、选品中心拓市,推动产业迭代升级、提质增效。2025年永春香电商销售额突破12亿元,全年新增家居香、文创香400余款,建成国内外选品中心14个,产品远销20余国,正以“文化+电商”新模式推动百亿产业集群加速扬帆。

□融媒体记者 郭芳蓉 通讯员 陈雅雯 文/图

## 电商赋能

### 从“作坊卖香”到“云端飘香”

达埔镇的香,早已不再囿于线下门店“走量”,伴随产业规模持续扩张,销售渠道的数字化变革已成为核心引擎。面对年轻消费群体崛起与市场风向转变,达埔镇香企敏锐抢抓风口,深耕电商平台,“云端飘香”已从探索尝试变为成熟增长的坚实支柱。

“目前我们电商销售占总销售额的一半,主要通过组建自有抖音直播间发力,高峰期单日销售额可达200万元。”永春县达埔彬达制香厂有限公司总经理、香制品同业协会会长曾志彬介绍,今年企业还拓展了天猫和京东平台,并保持每月更新5—10款产品的节奏。

不同于彬达的“自播”路线,泉州兴全香业有限公司主打“达人直播”。“今年达人直播单品最高销售额超300万元,订单量突破10万单。”公司总经理洪仲森介绍,自2025年11月起,企业先后与蜜蜂惊喜社、烈儿宝贝、老葛、蛋蛋、初瑞雪等头部主播合作,仅去年最后两个月销售额就超1000万元。“目前无粘香盘和合香珠最为畅销。”洪仲森表示,在巩固达人合作的同时,企业也开始搭建自有直播间,并通过与“远方好物”平台合作切入私域电商。谈及未来,洪仲森计

划与高校联手,以香衍生产品进军新中式美学市场,开发能为年轻人提供情绪价值的产品。

在达埔镇,涉电商业态已遍地开花。2025年,永春香电商销售额突破12亿元,占国内销售份额的30%以上,全面覆盖淘宝、天猫、京东、抖音等主流平台。为了支撑这一网络,达埔镇联合永春职专开设香艺专业课程,联合高职院校精准培育香艺、设计、销售技能型人才,孵化了100余名电商直播人才,组建120人的专业香道师队伍。同时,通过落地中国香都电商直播孵化运营基地,搭建抖音、淘宝等成熟平台,引导46家香企建立自主网络销售平台,形成“线下体验+线上推广”的完整闭环。

曾志彬感慨道:“2020年以前,大部分香企依赖线下销售,产品以居家朝拜香为主。电商兴起后,居家养生香比例大幅增加,如今国内市场的居家养生香,很大一部分都源自永春。”电商不仅改变了销售方式,更倒逼了产品创新,催生了大量香文创产品。



位于达埔镇的沉香种植基地



义乌中国香都选品中心

## 选品中心拓市

### 从“单点销售”到“矩阵布局”

有了稳定的供应链和火爆的电商销售,如何将分散的产品力转化为集中的品牌力,精准触达全球市场?达埔镇给出的答案是:打造选品中心。这不再是简单的陈列展厅,而是供应链的组织节点,以此构建从“单点销售”到“矩阵布局”的全球营销网络。

在义乌中国香都选品中心,500余款香品整齐陈列。“这里不仅是展示窗口,更是连接全球的贸易枢纽。”达埔镇党委副书记黄映伟介绍,该中心于2025年7月正式上线,由达埔镇与浙江义乌一米供应链公司合作共建,构筑海内外供应链渠道,依托义乌商贸体系实现“义乌展示、永春直发”的高效模式,年贸易额增长25%以上。

位于广西南宁市的中国香都东盟选品中心于2025年10月正式揭牌。“在事业转型的关键时刻,考虑到永春制香技艺是国家级非遗,工艺成熟且货源稳定,我们毅然选择了以做永春香为起点。”中国香都东盟选品中心负责人、永春乡贤陈庆福介绍,选品中心目前以居家生活香为主,主要与永春兴隆香业稳定合作,其产品在广西乃至东盟市场都有一定竞争优势。

选品中心采取“官方+企业+乡贤”多元共建模式。除义乌外,达埔镇已在南宁、广州、潮州等地建成14个国内选品中心,在马来西亚设立首个东南亚选品中心,形成“国内织网、海外布点”的矩阵。目前正筹备在北京、南京、杭州新建6个以上选品中心,也正对接伦敦、西雅图等海外项目。

站在新起点,永春香产业锚定了新的目标:力争到2030年产业规模达到300亿元,并在10至15年内成长为千亿集群。“一根香,不仅能听见历史,更能看见未来。”达埔镇党委书记刘沈沅表示,随着“文化+电商”模式的深化,永春香将从“中国香都”稳步走向“世界香都”,让这根传承千年的香脉,在新时代焕发出更加璀璨的活力。

## 供应链筑基

### 从“两头在外”到“全链可控”

销售渠道的畅通,对供给端的响应速度和稳定性提出了更高要求。要摆脱过去“上游原料靠进口、下游销售靠外地”的被动局面,达埔镇深知,唯有筑牢供应链根基,掌握全产业链话语权,才能让产业发展行稳致远,实现从“两头在外”到“全链可控”的战略转身。

在达埔镇新凉村,200多亩齐楠沉香

长势喜人。“树龄最长的已有8年,大部分也有3年多了,明年我们将通过人工干预手段攻克自然结香慢的难题,大幅提升产出效率。”新凉村党委书记兼村委会主任潘文兵介绍,村里除了种植沉香,还拥有一家村集体香企,未来将承接加工生产并延伸至电商销售。“过去原料靠进口,销售靠外地经销商,很快我们就

能达到‘原料种植—生产加工—仓储物流’全链条自主。”潘文兵说道。

近年来,达埔镇致力于构建“三产齐抓”供应链体系:一产方面,永春境内已种植奇楠沉香2000多亩,黄精1100亩,整合厦门、漳州1250亩沉香种植园和广东、海南2700亩沉香种植园,统一纳入中国香都原料基地版图。招引香圣香缘、棋楠科技等公司,建设中国香都奇楠沉香种植基地和种质资源库,保障原料自给率;二产方面,中国香都香品产业园占地1000亩,拥有标准化厂房超40万平方米,产业自动化装备率达60%,7家企业落地精油提炼项目,培育国家高新技术企业

5家;三产方面,推动研发创新,与福建中医药大学联合成立中国香都香产业研究院,同13家高校建立产学研合作,依托全国唯一的国家级燃香类产品质量监督检验中心,为300余家企业提供技术服务超7000次。

供应链韧性在出口中凸显。2025年培育对外贸易主体130家,外贸出口总额达40亿元,产品覆盖马来西亚、西班牙等20余国,东南亚市场占有率超30%。通过“跨境电商+海外仓”模式,新建3个公共海外仓,首单欧洲出口货值超百万元。

# 握指成拳破壁垒 连片共绘富春图

## 永春县探索乡村振兴连片发展新路径



乡村振兴,如何打破单打独斗、资源碎片化的瓶颈?永春县给出了“连片振兴”的时代解法。该县以深入践行“千万工程”经验为抓手,打破行政壁垒,统筹全域土地、产业、生态、文旅等分散资源,实现全域要素“系统整合、握指成拳”。依托连片发展成效,永春县先后斩获省联农带农典型示范奖补县、国家农产品质量安全县等近30项省部级荣誉,稳居泉州市乡村振兴“第一方阵”,为山区县域发展提供了可复制的实践样板。

□融媒体记者 郭芳蓉 通讯员 邱鸿江 文/图

## 产业聚链 从“零散分布”到“集群跃升”

连片发展,产业先行。永春立足特色农业资源,以佛手茶、饕香、芦柑、竹制品等为主导,构建全链条、集群化现代乡村产业体系,形成“一县多业、业业做强”态势。

守牢粮食安全底线。实施“镇镇千亩良田”行动,建成6.4万亩良田示范带,实现粮食播种面积、产量“五连增”。推广“粮菜轮作”“稻菌轮作”等生态种植模式,30余种高山有机果蔬直供闽浙苏50多家商超,带动1000余名群众就近就业。

激活“国字号”引擎。永春立足国家现代农业产业园、国家农村产业融合发展示范园、国家级台湾农民创业园等3个国家级平台优势,投资35亿元建设农产品集中加工区等5个农业产业发展核心载体,推动分散资源系统整合,夯实全链条、集群化现代产业发展底座。

壮大特色产业集群。巩固芦柑产业优势,在福建省内首次承办2025中国柑橘产业年会,建成华东最大柑橘种质资源库,种植面

积超12万亩,产量稳居全国第一,全产业链产值110亿元。做优茶产业,以北碇茶厂为核心,联合周边县(市、区)打造福建乌龙茶优势特色产业带,入选国家级创建名单。力争2030年茶叶全产业链产值突破100亿元,辐射带动就业超10万人。

深化跨区域产业协作。持续拉长全产业链条,构建“种植—加工—文旅”全链,推动“永春香”成功出口欧洲,年产值超160亿元;联合安溪、德化打造“茶瓷香”特色产业带,构建“闻香品茗、瓷载文化”立体生态;抢抓“以竹代塑”风口,引入总投资30亿元的阳竹科技龙头引领,实现全县22个乡镇竹林供应全覆盖,联合周边5县共建“环戴云山”绿色经济带,统筹六县百万亩竹林资源,带动竹农年均增收超2000元。



永春县桃源田园风光项目全景



永春县系统打造“功夫永春”区域公用品牌,实现“一个品牌覆盖全县所有产品”。

## 改革破壁 从“单兵突进”到“全域组团”

产业连片铺就了共同富裕路,机制改革则是打通壁垒的关键一招。永春以“国资引领、跨村联建、品牌赋能”为抓手,打破行政区划和城乡二元界限,实现资源要素在更大范围内优化配置。

重塑国资国企版图。深化农垦改革,将原有的3家国有农场和4家国有企业整建制并入成立永春农垦公司,创新探索“农垦公司+村集体(镇办公司)+农户”合作模式,推动6个乡镇加入合作体系。依托国家现代农业产业园平台,推进农产品集中加工园区周

边低效工业用地再开发,建成厂房32万平方米,招引65家农业企业入驻园区,2025年年产值达21.4亿元。同步推动永绿公司联动16个乡镇组建合资经营平台,盘活林地近8万亩,落地资源入股、务工分红等“四金”增收机制,带动林农人均增收4000元,以国有平台撬动群众增收。

创新跨村联建机制。以党组织为纽带构建全域抱团发展新格局,分类打造发展示范样板。桃城镇上沙村、姜莲村、

仑山村成立联村党委,推行村党组织领办合作社“三联五统”机制,组织218户村民以土地经营权入股,打造1350亩高端柑桔产业基地,户均增收2.8万元。五里街镇则串联五里街社区及大羽、西安、埔头、高垅4个村居,打造“大羽练拳—古街探秘—埔头农耕—高垅游娱”精品旅游线,2025年埔头村村财突破百万元,大羽村超50万元,其余村社均达20万元以上。

实施树牌强牌战略。“过去好东西卖不出好价钱,现在我们要让‘功夫永春’这块牌子叫响全国。”永春县农业农村局相关负责人陈随介绍,永春县系统打造“功夫永春”区域公用品牌,整合全县7项涉农地理标志、3项农业文化遗产,成功开发27款文创产品,推出岩柑、岵山荔枝、永春香、水仙茶等系列特色包装,实现“一个品牌覆盖全县所有产品”。“如今永春水仙茶的最高每斤单价突破1万元,永春岩柑在上海商超售价每斤超80元。”陈随说,品牌效应直接转化为经济效益,品牌附加值显著提升。

## 山水共生

### 从“生态颜值”到“经济价值”

产业与改革重塑发展骨架,生态价值转化则赋予这片土地生生不息的灵魂。永春坚持“生态优先、绿色发展”,以流域为轴、山脉为脊、水网为脉,让绿水青山真正成为金山银山。

精雕桃源山水画卷。永春县依托国企平台联动镇村深耕全域旅游建设,由国企全域旅游公司联合镇村成立云卿文旅发展有限公司,共同运营桃源田园风光项目。在石鼓镇脚园村,32栋闲置农房蝶变为咖啡馆、民宿等新业态,去年吸引游客超百万人次,带动消费突破2000万元。在此基础上,总投资超10亿元的“十里桃源长廊”项目全面铺开,对石鼓镇至东关镇5个乡镇共26公里流域进行整体提升,2025年,该项目沿线接待游客约887万人次,旅游收入约72亿元,同比均增长12%以上。同时,借力省高速指挥部,落地总投资超4.5亿元的海峡两岸农文旅融合发展示范区,建成全国首个高速服务区缆车直游景区项目,创新“景区引流、产地直供、服务区展销”消费场景,年可新增产值3000万元。

创新生态价值转化。建成全国首个河湖类生态产品交易平台,完成首单石鼓湿地公园经营权交易1200万元,实现“清水有价、生态可售”。创新推出“融水贷”“水库贷”等金融产品,成功变现供水收益及水利工程资产6.7亿元,反哺水利建设管护,形成“借水生钱、以水养水”的良性循环。探索“水利+”融合发展模式,打造“一县一溪一特色”等涉水IP,盘活闲置岸线3200平方米,建设滨水产业园17个,入驻各类业态40余家,带动投资收益突破3亿元。

构建林下标准体系。编制全省首部《林下经济标准地技术规范》,率先落地林下经济“三通一整”模式,依托福林票(永春绿票)盘活沉睡林地资源,推广林下经济十大发展模式,规模化开发林下空间,有效破解林下基建薄弱、连片开发难等顽疾。这一发展路径,成功构建了生态产品价值转化的新通道,让广袤林海成为百姓增收的“绿色银行”。

从“单村独奏”到“连片合奏”,从“靠山吃山”到“养山富山”。如今,永春正以改革之笔、产业之墨、生态之纸,在闽中大地上奋力书写乡村振兴的时代答卷,一幅产业兴旺、生态宜居、生活富裕的现代版“富春山居图”正徐徐展开,为全国山区县域高质量发展提供了响亮的“永春方案”。