

第五届闽台抢孤民俗文化节在漳州龙海举行

两岸勇士同“抢孤棚”



向上攀爬



尝试登顶



成功登顶



同攀孤棚



仰头观看



龙海隆教乡红星村闽台抢孤民俗文化节现场



选手合影

本组图片由 本报记者 沈昊鹏 摄

(上接第一版)

“漳州电商产业的发展,不能仅靠企业‘单打独斗’,更有赖于产业链的‘组团打拚’。”市商务局电商科科长童旭表示,“漳州信产集团搭平台、建渠道、聚资源、育人才,正引领着漳州电商企业抱团发展。”

迎难而上善作为

基础设施先行,从0到1
打造产业新生态

一键全球购,一网天下游。作为外贸新业态,跨境电商已成为推动一个地区外贸乃至经济高质量发展的新生力量和重要抓手。

一个基础薄弱的产业,怎么破局,如何发展?

“缺少配套和服务,是漳州跨境电商面临的最大问题。”信产跨境公司负责人杨滨平表示,“由于缺乏配套设施和服务,漳州本地跨境电商企业只能通过外地资源开展业务,难以由点及面吸引物流仓储等产业链项目落户,为漳州带来显著经济增量。有的企业干脆只跑‘半程’,将产品批发给外地跨境电商企业,实则做的还是国内贸易‘老本行’。”

找准问题,方能精准发力。信产集团根据市里的工作方案,加快筹建运营漳州跨境电商公共服务平台。历时半年多,平台正式上线。目前,在平台备案且受益的企业已有134家,平台累计通关总货值约43亿元。

“过去,我们做亚马逊平台的订单都和传统外贸一样以0110模式申报出口,因为货值较高,一旦出现退换货回国,需要缴纳关税。现在,公司使用漳州跨境电商公共服务平台进行9810模式申报就不存在这个问题,而且申报流程简单、退税顺利,进出口达一定量市里还有奖励。”漳州视瑞特光电科技股份有限公司副总经理庄燕君十分欢喜。

建设漳州首个跨境电商海关监管场所,是信产集团发力跨境电商的第二步棋。该场所的运营,使我市成为全省第四个拥有跨境电商“1210”保税进口分拣线的设区市。

跨境电商“1210”模式主要用于进口,海外商品以货物形式批量运至海关特殊监管区域,再通过购物平台以零售模式在国内开展销售,待国内消费者下单后配送,具有响应订单快、运输时间短、综合运费低等优点。漳州跨境电商海关监管场所的运营,为我市跨境电商业务实现在家门口“买

全球”提供了可能。目前,该场所已引进跨境客、优铄购等平台,实现了在手机上下单,保税仓发货的购买进口产品的便捷。

第三步棋,线上线下齐发力,在龙文区打造资源集聚的园区——漳州跨境电商孵化园。

孵化园一开园,优莱客总经理罗惠元便租下了两个房间、110平方米,与5名员工一起经营着规模百家的店群,在亚马逊、阿里国际等平台售卖瑜伽裤、大码女装。“园区有物流商、供应链等资源,还有互相学习借鉴的无限商机。近阶段,我与邻居威尔伯恩常一起探讨出海策略,他们在eBay、沃尔玛上经营游泳产品,与我们的品类、渠道不同,可以合作拓展一番。”罗惠元充满信心。开园不到两年,漳州跨境电商孵化园已注册企业180家,2022年园区产值就超10亿元。

“龙文区通过与信产集团联合,采取‘政府+国企’的方式深度合作,建设集公共服务、信息支撑、企业应用、营销推广于一体的新经济产业园,着力打造漳州跨境电商综合试验区的发展‘核心区’。”首个跨境电商孵化园落户龙文,让龙文区副区长黄桔煜对该区依托数字经济重构“数字区位新优势”信心满满。

跨境电商公共服务平台、跨境电商海关监管场所、漳州跨境电商孵化园,“三位一体”的公共服务体系吸引着越来越多跨境电商企业聚拢,推动漳州跨境电商产业蓬勃生长,助力漳州产品“扬帆出海”。

“老字号”拥有销售“新模式”。入驻跨境电商孵化园的闽鲸实业,今年将目光瞄向了漳州“老字号”片仔癀。“片仔癀化妆品的销售主要在国内,产品在海外的销售渠道分散,价格也不统一。”闽鲸实业总经理郭万全说,他们以东南亚为首站,将东南亚民众常用的短视频软件Tiktok作为主战场,聘请了来自马来西亚的闽南师范大学留学生贾斯汀作为兼职主播,致力将漳州“老字号”推向海外。

“老跨境”开拓漳州“新品牌”。孵化园另一家深耕跨境电商多年的企业圣乔伊,主要给美国公司做采购,每年出口2000多个货柜,货值在2亿美元左右。“作为从事跨境电商行业的漳州人,始终有个情怀,就是在海外推出我们漳州人自己的品牌。近期,我们在美国独立站推出‘Sweetgo’品牌,将漳州的家具、儿童用品等推向海外。”圣乔

伊总经理邓超麟表示。

立足新阶段,紧跟新发展,信产集团的服务还在拓展、在延伸。“下一步,我们将致力建设中国(漳州)·菲律宾跨境(直播)电商基地及跨境电商服务平台,助力中菲经贸创新发展示范区基础设施的完善。”沈海石说。

“新质”蓄势谋未来 立足“链”上发力,引领产业 加速发展

电商产业发展不是一件事情”,是新业态的“体系构建”,需要在平台、模式、人才等多维度进行探索和完善,为产业长足发展打好基础。

着眼产业集群建设,漳州信产集团着力从“链”上发力,发挥产业生态构建与引领作用,助力电商企业孵化和成长。

搭平台,甘为小微企业做“红娘”。

信产集团组建漳州电商运营中心,与抖音、淘宝天猫、视频号、淘宝直播、1688合作,成为各大电商平台的漳州产业带服务商。“有了服务商从中搭桥,漳州企业入驻各大电商平台便能享受零入驻费、流量扶持、经费补贴、运营指导等各项政策资源倾斜。”漳州信产数字经济发展服务有限公司副总经理康晓斌说。目前,抖音电商、淘宝产业带服务商已签约绑定企业超百家。

建渠道,让销售更加畅通高效。

直播电商是眼下最热的电商新业态之一。信产集团联合市商务局建设“漳州直播选品中台”,一端对接供应商,将优质商品上架到选品中台;一端对接主播、分销商,推动选品直播。今年4月,“漳州直播选品中台”作为重点项目,亮相第六届数字中国建设峰会漳州展区。

在中台“牵线”下,漳州鹭鲜达供应链成功“牵手”东方甄选、cici姐等网红“大V”。“通过‘大V’助力,消费者对漳州蜜柚、百香果、葡萄柚有了深入了解。一场直播的成交量就能达上万单,销售额超50万元,直接拉动了今年公司产品销售额增长40%。”说起自家产品的热销,鹭鲜达负责人蓝仁杰笑得合不拢嘴。像鹭鲜达一样,享受到中台福利的商家还有许多。据统计,中台上线至今,已对接200多家供应商企业、30多家MCN机构,主播达人资源超1000人,主要销售产品为花卉绿植、农特产

品、海产品、食品等,带货商品交易总额超6000万元。

不仅如此,信产集团还将“红线”系到了田间地头。2021年,信产集团在平和投建了“漳字号”鲜果标准化基地,引进数字化智能分选设备和生产线,建设“一柚一码”全流程精准溯源体系,实施“一果一级一价格”销售模式,最高端的“漳字号”贡品柚两个卖88块钱,成为网红产品,引领了“种好柚、卖好价”的风潮,带动着平和蜜柚产业进一步发展。

育人才,为产业发展提供人才支撑。从基础、技术到管理人才的缺失,是电商产业发展的痛点之一。信产集团与龙文区联合在孵化园设立了漳州数字经济人才培训学院,今年培训数字经济人才将超10000人次,为全市培育源源不断的“数字大军”。

依托数字经济人才培训学院、漳州直播选品中台、漳州直播电商基地,信产集团搭建起“人—货—场”直播电商生态圈,不断吸引电商产业链上下游企业进驻,丰富电商产业完整性、多样性。

如今,电商红利正在龙江大地释放,滋养了电商企业,也滋润了普通群众。

“从成立之初,我们就瞄准服务本地生活这一赛道,打造了漳州市阳光采购网上超市、漳州惠工汇福利商城、漳字号本地生活官方特惠平台等三大地本地电商平台,提供企业通用物资采购、职工工会福利采购、本地生活官方促消费等服务。”信产电子商务有限公司副总经理徐艺华说,尽管本地生活服务领域已成各大平台的逐鹿热土,但市场并未饱和,仍有巨大发展空间。

在信产电商平台带动下,一大批消费者从线上走到本线下消费。市商务局商贸科科长钟志伟告诉记者,2022年以来,市商务局通过“惠工汇”和“漳字号”平台,与信产集团联手开展了多次促消费活动,带动消费额近1000万元。在最近一场促消费活动中,“惠工汇”平台仅15天就发放了1.5万张消费券,活动访问人数达到5万人。

“从基础设施、应用场景建设,到人才培养、生态伙伴链接,成体系、全方位、多维度地培育产业,是信产集团一以贯之的理念。”沈海石表示,“未来,信产集团将继续立足‘平台运营商+数据服务商’角色定位,做大产业投资及园区运营、数据服务及开发、信息技术应用、电子商务四大业务板块,瞄准‘百亿资产、百亿营收、百亿生态、千亿集群’远景目标,以企带产,以产兴业,在数字经济助力现代化滨海城市建设进程中展现更大格局、更大担当、更大贡献。”

中央生态环境保护督察进行时



扫描二维码查看
中央生态环境保护督察群众信访举报转办和边督边改公开情况一览表(第二十五批)

(上接第一版)

有了目标方向,还要有战术打法。工作机制上,周一会商,半月一调度,一月一推进;主体责任上,主要领导亲自抓,分管领导具体抓。

攻坚以来,主抓工业和招商的华安县副县长方志伟深感责任重大。补上工业企业存量与增量方面的短板,是他的头等任务。

“攻坚势在必行。”方志伟表示,行动期间正值申报年度新增“四上”工业企业的最后期限,要在攻坚中,努力推动更多企业升规入库,培育更多新的经济增长点。

剑指作风,一个锤炼猛将的赛场

华安,需要以赛促干,打造高素质的干部队伍。“把心思集中在想干事上,把胆识体现在敢干事上,把能力展现在会干事上,把目标落实在干成事上。”动员部署会上,叶毓提出了一个问题:需要什么样的干部来推动落实。

走出会场的干部,带着思考投入了攻坚。

华安经济开发区,是此次攻坚行动的主阵地。“服务企业特派员”队伍,是华安为开发区量身打造的,他们综合协调各有关部门,结合专业特长,以帮办、代办、送服务上门等形式,为企业打通发展中的难点堵点。

近日,华安县委组织部部长罗云漳带着三名精挑细选的干部,加入了这支队伍。“是骡是马,拉到‘赛马场’遛遛。”罗云漳表示,好的干部就是要能打硬仗,此次攻坚就是一个好“武”台,能锤炼出一批能打仗、打胜仗的猛将。

“服务企业特派员”黄清瑜对此深有感触,“攻坚打响,要求我们的服务更加精准、高效,也倒逼我们不断学习新的工作方法、思维方式。”

在“妈妈式”服务的加持下,企业茁壮成长,百日攻坚以来,工业企业有6家规上升规上实现年度新增,2家实现月度新增。

“要么下现场办公,要么碰头磋商。”攻坚的日子里,华安县工信局局长胡淑敏负责的竞赛项目任务艰巨,为了让战术动作更加责任化,她在局里组建了竞赛工作专班,成员都是局里的年轻骨干,工业股的邹煜便是其中之一。

“感觉全身的发条一下子拧紧了。”压力传导之下,邹煜吃透新增“四上”企业的政策文件,加班加点地摸清华安的工业“家底”。“心中有‘数’,手上才有招。”工作本上,写着他对自己投身攻坚战战的勉励。

以攻坚收官2023,以攻坚开启2024,必胜之志已在北溪两岸升腾。