

楼宇聚链 向海图强 滨江商务区筑就晋东跨境电商标杆基地

本报记者 蔡明宣 陈巧玲

上午9点半,晋江滨江商务区10号楼内,泉州蒂万坦斯贸易有限公司总经理刘世奇忙着处理美国订单;4号楼内,跨境电商公共服务中心一派忙碌景象……这是园区跨境生态崛起的生动场景。

三年间,滨江商务区从跨境电商“处女地”,蝶变为平台、卖家、财税、合规、海外仓物流协同联动的产业高地。以4号楼为核心、6号楼与10号楼为支撑,园区串起全链条服务板块,打造闭环式跨境电商生态圈,晋东跨境电商标杆基地加速成形。

“跨境电商是开放型经济新赛道,更是晋江传统产业转型的突破口。”晋江市商务局局长林琪表示,政府的核心职责就是搭建平台、完善政策、破解壁垒,当好企业的“坚强后盾”,让更多本土企业借助跨境赛道“走出去”,让“晋江造”贯通全球。

困局 跨境路上的“独行之痛”

曾经,晋江不少跨境创业者和传统企业深陷转型与发展的困境,缺配套、缺服务、缺指引的“独行之痛”,成为制约行业发展的共性难题。

刚入驻滨江商务区不久的刘世奇,谈及创业初期的困境仍有感慨。2023年创业之初,他的跨境生意体量小、资金紧,最头疼的不是找客户,而是找服务——合规咨询价高且不愿接单,代运营团队资质参差。此外,房租、工具订阅、推广投放等开支更是一笔不小的支出。

刘世奇一度兼顾运营、客服、采购等多项工作,常常忙到凌晨一两点,深陷单打独斗的窘迫。与刘世奇一样,深耕本土鞋服领域的泉州扩疆户外用品有限公司也曾面临跨境转型的困境。

作为传统制造企业,扩疆户外曾依托线下渠道稳步发展,可随着国内直播电商内卷加剧,价格战不断压缩利润空间,海外订单又受全球市场波动影响,传统外贸模式步履维艰。

为求突破,扩疆户外果断尝试跨境转型,却屡屡碰壁——不懂海外平台规则,缺乏专业运营团队、配套服务跟不上,甚至因账号运营不规范一度停滞业务,转型之路举步维艰。

刘世奇与扩疆户外的困境,正是当时晋江众多跨境从业者的真实写照。他们都面临合规咨询价高、代运营资质参差、运营成本居高不下等难题,单打独斗的模式,让每一步发展都格外艰难。

为破解这一困境,晋江市委、市政府主动作为,一方面打造晋江滨江商务区跨境生态,为像刘世奇这样的创业者提供集中化、全链条服务;另一方面通过晋江跨境电商服务中心开展“陪跑”赋能,助力像扩疆户外这样未入驻园区的企业突破发展瓶颈,逐步理清转型思路,补齐服务短板,开启跨境发展的新征程。

如今,随着滨江商务区跨境生态圈不断完善,越来越多跨境企业入驻,在这里告别“独行之痛”,借助园区全方位赋能实现稳步发展;而扩疆户外也在晋江跨境电商服务中心的持续“陪跑”下,逐步完善运营体系,拓展海外渠道,实现跨境业务从无到有、从弱到强的跨越。

以一斑窥全豹。刘世奇与扩疆户外的成长蜕变,正是滨江商务区赋能跨境发展的生动注脚。对晋江跨境企业而言,滨江商务区的价值远不止于办公空间的提供,而是踏入全链条生态,实现全方位赋能升级的新起点。



滨江商务区已成为泉州跨境电商核心集聚区。

破局 楼宇里的“精准聚链”

如何破解晋江跨境企业的“独行之困”?晋江市委、市政府给出答案——以企业需求为导向,通过搭建核心服务载体,整合优质资源,彻底破解跨境企业“缺配套、缺服务”的发展瓶颈。

2025年2月,“晋品出海”指挥部联合浙江国贸数字科技有限公司共同打造晋江跨境电商公共服务中心(简称“跨服中心”),并将其作为聚链赋能的核心载体,让“企业办事不出楼”。

2025年以来,跨服中心配合晋江市商务局精准招引亚马逊、Jumia、敦煌网等5个重点跨境电商平台入驻滨江商务区,持续拓宽晋江企业出海渠道。

截至目前,跨服中心已成功链接70多家跨境电商主流平台资源,涵盖支付、物流、软件、财税合规等领域;同时,累计走访调研晋江跨境电商企业1568家,为989家企业提供专业服务,为园区后续招引合规、物流等配套企业,实现全链条赋能奠定坚实基础。

针对此前企业普遍面临的合规、结汇等核心痛点,晋江市商务局主动出击,精准招引,跨服中心协同助力,先后引入珊瑚跨境、创星公司两大专业服务商入驻滨江商务区,构建起覆盖结汇、关务、财务、税务的完整合规支撑体系。

2025年8月,泉州创星九八壹零企业服务有限公司正式入驻4号楼,作为晋江首家专注全球跨境电商合规化的综合服务商,它的到来标志着晋江跨境电商全链条服务闭环正式形成。

深耕行业10多年,创星公司聚焦关务、财务、税务“三维一体”服务,为企业提供定制化报关退税、全链条风险控制、生态资源对接等“一站式”解决方案,助力企业在合规前提下提升出海效率。该公司创始人肖明星表示,接下来,创星公司将结合晋江产业特色举办政策沙龙,对接各级补贴资源,让合规成为晋江企业行稳致远的助推器。

2025年12月,“智汇捷”首票业务顺利落地,标志着园区结汇合规服务进入常态化、规范化运营新阶段。

作为首家受益企业,晋江市陈埭瑞克特因电子商务有限公司总经理丁清辉至今记忆犹新:“太惊喜了!从对接需求到顺利开票,只用了7个工作日,以前想都不敢想能这么快。”凭借园区合规服务,该企业彻底告别了“无外贸主体、收汇不合规”的历史,发展底气更足。

泉州数贸智汇科技有限公司总经理王剑秋介绍,“智汇捷”聚焦结汇合规痛点,依托1039市场采购贸易方式与集群注册模式,实现企业48小时快速开户,成本下降60%以上,结汇流程从十几天压缩至数天,阳光化、便捷化结算让企业“出海”更安心。

当下,依托完善的服务支撑,园区平台、卖家、财税服务、出口合规、海外仓物流五大要素高效协同,一幅全链条跨境电商生态圈的生动图景在滨江商务区徐徐展开。亚马逊、eBay等全球平台资源就近对接,本土跨境电商卖家专注产品运营;财税、合规机构全程护航,让企业经营更规范;纵腾集团等头部物流商提供定制化海外仓解决方案,物流成本直降25%、配送时效提升40%;常态化运营培训为团队充电赋能,多语种海外直播精准触达全球消费者,源源不断的订单从世界各地涌入……

一栋楼宇补齐生态短板,一套服务破解发展壁垒。在精准服务加持下,一家家晋江中小跨境企业顺利突围,跨境之路越走越稳。



Jumia(福建)运营中心落户滨江商务区。



刘世奇团队入驻滨江商务区,以IV赋能跨境电商。



首家专注全球跨境电商综合服务的综合服务商创星公司入驻滨江。



全球跨境电商基础设施服务商纵腾公司入驻滨江。

赋能 政策托底的“远航底气”

如果说园区服务是创业者的“领航员”,那么真金白银的政策支持就是最坚实的“压舱石”。

晋江跨境企业的快速成长,离不开晋江市商务局电商扶持政策与晋江滨江商务区园区政策的双重叠加、精准赋能。从租金减免到海外仓补贴,两项政策同步享受,每一项都直击企业痛点,让创业者轻装上阵、大胆追梦。

“租金减免政策对初创企业而言至关重要。”刘世奇给记者算了一笔账:800平方米的办公场地,月租近3万元,只要达到政策考评标准,就能免掉上一年的全部租金,极大缓解了企业初创期的资金压力。

这些企业享受到的,正是“市级政策+园区政策”两大政策叠加后的红利,也是全市超5亿元扶持大礼包的核心内容。

一方面,晋江市商务局出台电商扶持“八条政策”,对入驻园区的跨境电商企业,按年度网络交易额分档给予最高100%租金补助;对跨境电商按服务企业数量给予最高50万元补助;同时,对海外仓建设、集货仓运营、品牌推广、独立站建设等给予专项补贴,企业建设或租赁海外仓,最高可获135万元叠加奖励。

另一方面,滨江商务区出台专项招商租赁政策,实行“先付后返、按考评减免”,对跨境电商企业按交易额给予最高12个月租金减免,对头部平台、服务商、人才招聘、活动举办、专利创新等实行叠加奖励,与晋江市级政策双向加持、不冲突、可共享。

更关键的是,园区政策不搞“大水漫灌”,始终坚持“精准滴灌”,精准对接企业不同发展阶段的需求。

为把政策落到实处,滨江商务区同步靠前服务,工作人员常态化深入企业主动调研,倾听诉求,了解痛点。无论是初创企业的资金压力,还是成长型企业的渠道拓展需求,都能在政策体系中找到对应支持,让企业敢投入、敢发展、敢闯敢拼。

政策的生命力在于落地。为让红利精准直达企业,4号楼公共服务中心主动当好“政策摆渡人”,为企业解读政策、对接资源,切实减轻企业资金压力,让政策红利真正落地见效。

“我们不用自己研究政策细节,服务中心会提前提醒申报时间,帮我们整理材料,补贴到账也很快。”一家入驻企业负责人说。

截至目前,晋江跨境电商公共服务中心已协助8家企业凭借市级政策申报减免租金超50万元,帮助3家企业申报海外仓补贴,让政策真正从“纸上”落到企业“账上”。

正是这份“市级政策+园区政策”双向托底的底气,让越来越多的跨境创业者看到了晋江的诚意,纷纷扎根滨江商务区,为园区生态注入源源不断的活力。

共生 生态圈里的“抱团共赢”

如今的晋江滨江商务区,早已不是简单的办公空间叠加,而是一个集平台、卖家、财税、合规、物流、直播协同共生的跨境电商生态圈。

“以前单打独斗,遇到问题只能自己硬扛。现在,在园区,随时能找到同行交流,很多难题都能迎刃而解。”刘世奇说,10号楼里聚集了几十家跨境企业,大家常聚在园区的共享空间交流经验;有人分享美国、英国市场的最新趋势,有人推荐靠谱的供应商,有人支招应对平台规则变化。

在这个生态圈里,成长的不只有刘世奇。扩疆户外凭借晋江制造的品质优势,借助园区的物流、直播资源,在海外市场的销售额突破数亿美元。

“智汇捷”平台也在服务企业的过程中不断成长,服务范围从园区拓展至整个晋江跨境圈,逐渐成为本土专业的结汇合规服务商。

如今的4号楼,早已成为跨境资源的“聚合地”。Jumia、敦煌网、亚马逊等70多家全球主流平台在此设立对接点,企业不出楼就能对接全球出海渠道。

纵腾集团等头部物流商提供定制化服务,让“晋江货”高效出海;开罐有益等MCN机构的多语言直播,让晋江鞋服、日用百货成为海外爆款;财税、法律、运营等各类服务商在此集聚,形成了覆盖跨境全流程的服务网络。

纵腾集团谷谷海外仓市场部高级经理易雄表示,晋江跨境电商生态成熟,“跨境电商+产业带”融合氛围浓厚,“未来,我们将持续优化业务团队,以一线业务对接精准匹配本地出海需求。此外,针对晋江鞋服出海的SKU复制,售后处理难、中小件为主的特性,我们定制了服饰行业的仓储和物流解决方案,提升行业品类出海的服务能力,助力企业物流环节降本增效。”

夜幕降临,滨江商务区的楼宇灯火通明。刘世奇的团队还在对接海外客户的订单需求;王剑秋的“智汇捷”团队正在为企业处理结汇单据;4号楼的工作人员在梳理第二天的走访计划……这些忙碌的身影,勾勒出晋江跨境电商蓬勃发展的轮廓,也见证着“一栋楼崛起一个生态圈”的产业奇迹。



泉州海关晋江办事处一行调研“智汇捷”平台。

