



心无旁骛抓落实 六稳六保促发展

核心提示:我市在持续抓好常态化疫情防控前提下,坚持抓具体、具体抓、抓到底、抓到位、全覆盖,扎实做好“六稳”“六保”工作,奋力确保主要经济指标“半年正增长、全年夺胜利”。今年5月,全市经济社会发展延续了一季度以来恢复改善的势头。

依托大项目好项目扩大有效投资,对冲疫情影响

固投降幅收窄明显

本报讯(记者 苏奕斌)我市坚持把扩大有效投资作为对冲疫情的关键之举,持续深化“五个一批”项目推进机制,加强要素保障,围绕“两新一重”加快策划生成建设一批大项目好项目,形成更多投资量、工作量、实物量。1至5月,我市固投降幅收窄明显,重点项目建设提质提效,为全方位推动高质量发展超越提供有力支撑。

固定资产投资逐月回升。深入开展项目服务攻坚活动,1至5月全市预计完成固定资产投资959亿元,降幅比一季度收窄10个百分点。其中4月完成219亿元、增长7.5%,位居全省第4位。

重点项目加快建设。1至5月,市级在建重点项目完成投资679.1亿元,占年度计划的

41.8%,高于序时进度0.1个百分点;其中,省级重点项目完成投资202.3亿元,占年度计划的41.7%,提前一个月完成省下达的上半年达到序时进度的要求。

项目策划扎实推进。建立“项目全过程管理工作平台系统”,目前纳入系统管理项目1282个,总投资7284亿元,其中今年新策划项目636个,已有269个实现开工。策划筛选争取纳入省“十四五”规划储备项目329个,总投资1.06万亿元。牵头协调推进古雷炼化一体化二期、联盛浆纸一体化、中国女排娘家基地等20多个重大项目前期工作,着力推动厦漳泉城际铁路R1线、漳汕高铁、闽粤联网工程、北电南送工程等项目建立前期工作专班,制定“两单一表”,力促项目或项目先期工程早日开工建设。

抓紧抓实抓细稳外贸、稳外资、促消费工作

消费市场加速回暖

本报讯(记者 苏奕斌)在常态化疫情防控下,我市抓紧抓实抓细稳外贸、稳外资、促消费工作,加力加速推进经济社会发展。1至5月,全市消费市场加快复苏,利用外资提前完成双过半。

消费市场回暖明显。粮油、食品、饮料、鞋服针织、日用品等快速增长带动消费市场回暖,1至5月全市社会消费品零售额预计完成694亿元,降幅比一季度收窄8.1个百分点;限上贸易业增长加快,限上批发业销售额预计完成489.4亿元,增长1.8%。值得一提的是,我市组织开展的“你消费、我买单、亿元奖励等你拿”活动,进一步提振了群众消费信心,充分激发了市场主体活力,有力推动了消费回补和潜力释放。

居民消费价格持续下降。1至5月,市辖区

CPI增长3.4%,比一季度回落0.4个百分点,5月同比上涨1.5%。其中,猪肉、蛋、水产品价格分别下降7.6%、5%、2.9%。此外,我市根据价格指数启动物价联动机制,今年来共发放价格临时补贴4348.7万元,惠及困难群众13.3万人。

利用外资逆势上扬。我市积极兑现稳外贸六条措施,全市1229家外贸企业全部复工,推动进出口增速下降收窄,1至5月完成进出口242.3亿元,降幅比一季度收窄4.3个百分点;实际利用外资预计完成22.4亿元、增长8.2%,完成计划的56%,超序时进度14.3个百分点,提前一个月完成“双过半”;主要台资到资16.9亿元,古雷石化、奇美化工、长泰东陶等企业到资超1亿元。

对“一带一路”沿线国家进出口保持增长

“一带一路”走深走实

本报讯(记者 王琳雅 通讯员 曾俊涛 林冰勃)今年1至5月,我市对“一带一路”沿线国家和地区进出口总值69.1亿元,同比增长16.6%,其中出口40.8亿元、增长5%,进口28.3亿元、增长38.6%。进出口值占全市外贸总值27.4%,对稳定我市外贸基本盘起到了重要支撑作用。

随着疫情好转和稳外贸一揽子政策效果逐步显现,我市外贸企业复工复产呈现加快态势,带动了与“一带一路”沿线国家和地区进出口增长。今年前5个月,我市与“一带一路”沿线国家和地区的经贸往来中,一般贸易占主导地位,进出口总值达62.5亿元,占比90.6%。民营企业持续发力,进出口总值达39.7

亿元,增长25.4%。

商品类别方面,出口前三位的为农产品、机电产品和劳动密集型产品,出口额分别为22.7亿元、9.3亿元和3亿元;进口前三位的为原油、农产品和煤炭,进口额分别为5.4亿元、3亿元和1.4亿元。

据悉,为支持企业扩大与“一带一路”沿线国家和地区

的贸易合作,漳州海关主动开展走访调研,全面了解企业复工复产及出口需求,及时帮助企业解决进出口通关和外贸发展中遇到的货物申报、减免税及交通运输等困难问题。同时,在企业信用培育上下苦功,促进企业及时了解海关AEO互认国家政策,充分释放放政策红利,让企业享受信用带来的新便利。



6月20日,记者在芝山南路跨江桥梁及连接线工程项目施工现场看到,工人们正在进行主塔塔柱拼装(如上图所示)施工,目前已安装80%节段。据施工项目负责人魏翔鹏介绍,该项目现已完成全桥45%工程量,其中桩基础施工完成85%,现浇箱梁完成25%,下一步将进行桥梁上部结构钢梁顶推及桥面板安装施工。该项目是连接九龙江两岸的重要工程,预计明年5月建成完工,对加快城市路网建设,改善老城区出城交通,加强“一江两岸”互联互通具有重要意义。

本报记者 张志鹏 文 游斐洲 图



近日,在正兴集团的生产车间里,复工返岗的工人们正干得热火朝天,一切工序都在井然有序地进行中。企业正式复工复产以来,接收来自抗击疫情需要的订单,生产的车轮配套产品广泛应用于疫情区的卡车和救护车。

本报记者 游斐洲 摄

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

“船老大”沈志辉上岸记

◎新华社记者 张华迎

对于到底要不要上岸这个问题,“船老大”沈志辉足足“纠结”了2年多时间。

年近不惑之年的沈志辉来自福建省东山县陈城镇澳角村,祖祖辈辈都在海上讨生活。从14岁起,他便跟随父亲下海,开启了捕鱼生活。“如果不是几年前一次偶然的朋友聚会,我可能现在还在海上捕鱼。”沈志辉说。

2013年夏天,沈志辉用刚捕捞回来的海鲜招待了几位从贵州、四川到东山旅游的朋友。新鲜又美味的海鲜大餐,在赢得朋友们交口称赞的同时,也让他们倍感遗憾:这么好吃的海鲜,要是在外地也能买到该多好。

“在电商平台上,只要你的海鲜足够好,不愁卖不出去。”在多位从事电商行业

朋友的鼓励下,沈志辉开始尝试“触网”转型,把海鲜放到网上卖。

转型之路远比想象中艰难。由于缺少启动资金,沈志辉承担不起建冻库的费用,只好用家里的小冰柜保存海鲜。“开始订单少,不敢囤太多货,一般要等到客户下单后,我们才去找货。”

为了采购到优质的海鲜,沈志辉和妻子经常每天清晨4点多就骑着摩托车去附近渔港寻找货源,有时甚至要绕遍整个东山岛。

然而,即使能找到好的海鲜货源,沈志辉还遇上另一个难题:由于他的货物零散,加上运送海鲜技术要求高、风险大,快递公司常常“婉拒”他的订单。无奈之下,沈志辉只能向快递公司保证,如果海鲜在运输过程中出现问题,损失由自己承担,这才让快递公司消除了顾虑。

功夫不负有心人。凭借着“不新鲜包退款”的经营理念和一股不服输的拼劲

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将陪伴自己6年的捕捞船卖掉,专心上岸做电商。“起初家里人还有一些顾虑,在他们看来,渔船是渔民安身立命的根本,没有了渔船,万一电商平台生意不景气怎么办?”

沈志辉坦言,当初上岸主要是看好电商的发展势头,“虽有些冒险,但很值得。”如今,通过便捷的物流网络,沈志辉的海鲜电商生意越做越大,年销售额逐年递增。2019年,他经营的电商平台销售额超过了4000万元。

海鲜电商生意在为沈志辉创造财富的同时,也有力拓宽了周边渔民增收的渠道。最近几年,一栋栋崭新的小洋楼在澳角村拔地而起,村民们的腰包也越来越鼓。

“在未‘触网’前,由于传统水产业销售渠道单一,多由鱼贩统一收购送去市场,价格不高,渔民的收入微薄。”澳角村党总支书记林华忠说,在沈志辉等人的带动下,村里涌现了一大批从事海鲜批发、销售的电商企业。截至目前,澳角村海鲜电商企业数量已经超过了100家,去年销售额将近4亿元,帮助600多人解决了就业问题。

儿,沈志辉的电商生意渐渐有所起色。

2015年10月,随着电商平台的订单量不断增加,沈志辉决定将