

经济关注

我省首创高端多功能无人机应急救援装备

“星曜一号”在大田起飞



“星曜一号”实战演练现场



清航装备总装车间内,技术人员在组装“星曜一号”。

本报讯(记者 林辉 通讯员 叶紫妍 廖传良 文图) 6日,厦门信达“星曜一号”应急救援装备总装下线仪式与实战演练在大田县经济开发区举行,这也标志着我省高端多功能无人机应急救援装备研发实现了新突破。

“星曜一号”是厦门信达国贸汽车集团股份有限公司子公司厦门信达星曜有限公司联合福建清航装备科技有限公司、厦门厦工重工有限公司创新研发的产品,可根据实际应急救援场景需要,将飞控及

起降运输车、无人机和灭火设备结合,实现“飞控指挥车+无人机运输起降平台+交叉双旋翼无人直升机”三位一体,适用于超高层建筑消防及森林、石化、水上船舶等全地形、全灾害应急救援。

据清航装备董事长李京阳介绍,“星曜一号”采用交叉双旋翼技术,具有优异的抗横风性能,可最大限度提高无人机升力,在火场或恶劣天气中稳定飞行。

“星曜一号”载重超过230千克,抗风等级8级,海拔升限7500米,悬停时间超

过2小时,物资吊挂投运能力大于150千克,具备手动与全自动飞行能力,可执行一键起降、自动飞行、自主避障、自主返航、自主降落。“该装备能快速升空发射破玻弹、喷射泡沫液,将40毫米口径水带提升到160米高空,协助消防员进行火情扑救。”信达星曜董事长黄晓育介绍,“星曜一号”还配备智能起降平台,可在恶劣环境中快速响应发挥作用,实现空中物资投送、空中组网、照明、喊话等,大大降低消防队员工作危险性。

清航装备是北京清航紫荆装备科技有限公司旗下的子公司,是福建省高新技术企业,2018年在大田县成立,主要从事交叉双旋翼无人直升机研发生产。目前,清航装备研发人员已达95人,获国家专利140项。2022年,清航装备与信达星曜、厦工重工成立联合研制小组,共同进行无人直升机应急救援项目攻关。

据介绍,清航装备具备年产200架“星曜一号”无人机的能力,量产后可实现年产值约6亿元。

首届“海丝”侨商投资贸易大会将于14日在泉举办

本报讯(记者 李向娟 何金) 记者从8日召开的新闻发布会上获悉,由泉州市委、市政府主办的泉州市首届“海丝”侨商投资贸易大会将于6月14日至16日在泉州举办。

今年是共建“一带一路”倡议提出十周年。据介绍,为最大限度凝聚海内外泉州人的智慧和力量,更加主动融入和服务构建新发展格局,泉州市委、市政府决定举办“海丝”侨商投资贸易大会,举办周期为每两年一届。

据介绍,首届大会将以“聚侨共赢 筑梦泉州”为主题举办系列活动,促进聚侨引侨和泉商回归,打响“宋元中国·海丝泉州”品牌,助力共建“一带一路”高质量发展。本届大会组委会已向30多个国家和地区海外重点侨商,特别是侨二代、侨三代、港澳代表人士、异地泉商代表等发出邀请,预计届时将有近千人参会。

本届大会内容丰富,亮点突出,包括一场招商推介大会,发布泉州产业图谱,介绍泉州投资环境,推介泉州优品出海行动,并进行投资贸易项目签约;一场文化大戏,举行《商行天下·情系故里》专场文艺晚会,展示泉州悠久历史和传统文化;一条考察路线,组织“宋元中国看泉州”世遗精品旅游线路考察活动,带领嘉宾打卡体验世遗点,推动泉州海丝文化的弘扬和传播;一首闽南语歌曲,征集闽南语歌曲优秀作品,并组织泉州本地词曲专家对入围歌曲进行修改提升,打造一首汇聚乡情、广为传唱的歌曲;一桌家乡菜肴,甄选泉州各县(市、区)的特色菜肴,呈现传统与创新相融合的闽南地区独特风味。

大会期间,还将举办国潮泉州优品展示中心开馆仪式,以及泉州优品出海专场对接、“海丝”青年互动体验、泉州市海外联谊会等配套活动。

乡村新天地

明溪柏亨村:

订单式种植,让农民更踏实

□雷玉平 刘虹

7日,明溪县胡坊镇柏亨村槟榔芋基地内,成片的槟榔芋茎叶郁郁葱葱,长势喜人。种植户们在芋田里忙着施肥、施药,一派农忙景象。

“通过基地订单种植模式的示范带动,今年我们村种植槟榔芋400亩,预计四季度将迎来丰收。”柏亨村党支部书记伍步春说。

柏亨村位于永宁高速公路明溪出口处,交通便利。由于传统耕作方式收益较低,柏亨村劳动力大多外出经商务工,全村常住人口仅300余人,有“空心化”的趋势。

伍步春看在眼里,急在心头。“吸引农民回流,发展产业是根本。我们将闲置土地流转,再引入种植能手,发展特色农业。”伍步春介绍,2019年,柏亨村流转土地120亩。

“我在三明、莆田实地考察了8个县,最终敲定了明溪。”慕名而来的涂城荣是龙海市佳乐食品有限公司员工,负责公司原材料采购等工作,有着丰富的农产品种植和采购经验。“柏亨村气候温和,土壤富含钙磷,水质好、水源足,在这里种槟榔芋不错了。”

2020年,涂城荣在柏亨村建立120亩的槟榔芋基地。

“之前,我们村的农产品销路是个难题。村里种了70亩莲子,因为没人愿意上门收购,村民收益和积极性都大打折扣。”伍步春说。

让人欣喜的是,涂城荣不仅带来了槟榔芋优质种苗和种植技术,还解决了销路问题。

“涂老板代表公司收购槟榔芋,跟大家伙保证,先收村民种的,再收自己基地的。2020年槟榔芋行情不佳,市场价每公斤3元,涂老板收购价最终仍然定为每公斤3.4元。销路有了保障,我们也没有了后顾之忧。”村民陈全云说。

伍步春也算了一笔账:一亩地能收2000公斤槟榔芋,按每公斤3.4元收购价计算,一亩地产值就有6800元;基地春耕秋收农忙时,种植、挖芋、运输、打包等用工也达600多人次,每人每天能领到130元至200元工资,实现村集体和村民双增收。

种芋有甜头,村民有劲头。“今年,我们村吸纳周边10余户农户参与,又从外地引来2户种植大户,种植槟榔芋400亩,预计产值能达270余万元。”伍步春信心满满地说。



7日,省级特派员谢健(左一)在建瓯市东峰镇山场指导林农种植多花黄精药材。近年来,建瓯市大力推动林下经济高质量发展,2022年全市林下种植中草药面积3994亩,平均每亩山林可为村民增收3000元。

魏剑生 叶珍珍 摄

经济观察

“莆田造”为何能走俏国际市场?

□本报记者 林剑波 通讯员 张颂羔 朱崇飞 何晋生

最新数据显示,今年1—4月,莆田市外贸进出口220.1亿元,其中出口108.6亿元。从产品类别看,机电产品出口16亿元,居于首位;从国际市场看,莆田市对东盟进出口73.8亿元,对“一带一路”沿线国家进出口89.4亿元,对RCEP贸易伙伴进出口102.6亿元。

“莆田造”产品为何能不断拓展国际市场?记者日前从莆田市商务局了解到,今年初以来,该部门出台2023年拓市场整体工作方案,发布43个境外参展推荐项目清单,推广出口信用保险,在外贸拓展方面积极培育新企业、扶持大企业,重点巩固欧美等传统市场,开拓RCEP成员国、“一带一路”沿线国家等新兴市场。

服务“送上门” 培育新企业

“前几天,一家俄罗斯客户上门来看样品,准备下单订货。”日前,在莆田中电科创城,福建华跃科创运动科技有限公司董事长杨文秀告诉记者,“这是我们走向国际市场的第一步,未来我们还准备进军欧洲、东南亚等地区。”

近两年,一直在外经商的杨文秀回到家乡莆田投资创办鞋企,研发高性能跑鞋和休闲鞋,打造自主品牌。今年4月,公司成

功获得5项鞋业科技专利,其中包含1项发明专利。

“我们与本地厂家合作,生产环节没有问题,有些产品已经投入国内市场。但是国际市场游戏规则复杂,对于刚起步的企业而言,‘走出去’需要求助专业机构及人士。”杨文秀说。

得知企业痛点后,5月23日,莆田市商务局外贸科科长许赞卫来到现场“传经送宝”,向企业推介相关政策,包括产品认证、境外商标注册等内容,同时面对面为企业答疑解惑。“为了调动企业开拓国际市场的积极性,我们将持续优化服务,最大程度做到‘能出尽出、应出尽出’。”许赞卫说。

“这些信息提供得太及时了,了解了我们的燃眉之急。”华跃科创总经理俞建辉表示。

“一站式”参展 护航大企业

走进位于荔城区黄石镇的福建省华隆机械有限公司,车间内数台大型机械整齐排列,随时准备发货。“这是五轴联动数控机床,专门用于加工复杂曲面,在石材机械领域处于先进水平,有能力替代世界知名企业产品。”华隆机械总经理林天华说,通过产

研合作不断创新,公司现有80多项工业机械核心技术专利。

华隆机械是一家出口型企业,产品销往欧洲、北美、亚洲等地区,主要客户分布于10多个发达国家。公司外销规模已占总额70%以上,今年外销规模预计还将同比增长40%左右,进一步抢占国际高端市场。

4月,该公司在美国奥兰多参加国际建筑材料展览会,当场签下100多万美元订单。“相较于线上营销渠道,线下展会交流更加直接,有利于拓展新客户。”林天华说,此次境外参展,公司通过委托专业公司运作,省下不少麻烦和成本。

这家专业公司,就是福建省莆田市投资企业(华福)公司。该公司从2014年开始涉足境外参展业务,掌握较多境外主办方资源、对接渠道和展会信息,培育了一支专业团队,积累了丰富经验,可满足各类企业对不同展会的参展需求。

“目前,公司正在筹划组织莆田企业参加7月在越南举办的鞋材展,以及9月在俄罗斯举办的鞋展。”华福总经理严永芹说,下半年,境外专业展会更加密集,公司将发挥自身优势,“一站式”代理签证、住行及其他配套事项,帮助莆田企业心无旁骛外出“抢订单”。

投保更便捷 出海底气足

“企业经办人不用到处提交材料,只需登录网站,几分钟就能办好。”为货物办好出口信用保险投保手续后,莆田市新协鞋业有限公司财务总监李传珍为单一窗口线上投保模式不住点赞,“马上有一批货物出口欧美,已经投保完成。如果款项收不回来,赔付率可达八九成。有了这一道保险,我们‘走出去’的底气就更足了。”

小微出口企业数量大,覆盖就业人数多,但出口经验和专业人才相对缺乏,抗风险能力较弱。近年来,受经济大环境影响,小微出口企业收汇风险陡增。为此,莆田市商务局深化落实“单一窗口+出口信保”扶持政策,实现“风险保障不断档”。

“符合条件的小微出口企业,只要通过单一窗口进行投保,即可享受保费补助。”许赞卫介绍说,出口信用保险是国家稳外贸、稳就业、保产业链供应链稳定、保市场主体的重要政策。据统计,今年1至4月,莆田有214家企业参与出口信用保险,累计支持出口约5.65亿美元。目前,出口信用保险在莆田市出口企业中的渗透率达42.8%,位居全省前列。

(上接第一版)

在运营模式上,中心通过购买服务的方式,委托大陆首家合资独资人力资源服务机构沛亚人力和拥有大陆首个两岸律师事务所联营办公室的福建信实律师事务所,共同负责服务中心的日常运营。聘请台籍人士在窗口以“台胞服务台胞”的方式提供专业、贴心的服务。

在服务模式上,改变传统对台服务窗口相对单一的政务服务模式,重点突出化解台胞企业来厦工作、生活的痛点难点和满足个性化诉求的特点,通过与台办、法院、检察院、人社、市场监管、金融、台联、海事等部门,以及标准化研究院、厦门大学、台商协会和专业的第三方服务提供商建立“多方合作共建+政府购买服务”的方式,为台胞企业提供专业化、特色化的七大类服务。

具体来说,这七大类服务包括两岸行业标准比对和采信、台胞职业资格认证和落户服务、医疗救援保险服务、涉台法律服务、征信服务、两岸航运人才培养服务试点、政策咨询和引导服务。

“成立台商发展服务中心的主

要目的是,通过系统集成厦门自贸片区8年多来的对台先行先试举措,为台企投资发展和台胞就业、创业、生活提供更多便利,分享更多厦门自贸片区改革开放的发展机遇,提供更多更好的服务,努力打造台胞台企登陆第一家园的“第一站”。厦门自贸片区管委会相关负责人介绍说。

活动当天,“两岸行业标准共通服务平台”正式启动上线,同步入驻厦门自贸片区台商发展服务中心。

先行先试——助力台胞台企“登鹭”“留厦”

虽然是揭牌启动的首日,厦门自贸片区台商发展服务中心的服务窗口前已经迎来了不少前来咨询的台胞。

看好大陆的发展机遇,毕业于集

持续探索两岸融合发展新路

厦门自贸片区台商发展服务中心揭牌



▲揭牌首日,台青在台商发展服务中心咨询。

美大学市场营销专业的台青吕易鸿有了“留厦”创业的想法。“创业过程中发

现自己对大陆注册公司的流程以及相应的政策不是很熟悉,台商发展服务

中心的成立刚好解决了我们的需求,可以一站式咨询、了解相关的情况,而且两岸的人力和法律等方面的相关机构提供专业指导,十分便利。”吕易鸿说。

作为服务中心的运营方,沛亚人力资源服务(厦门)有限公司也是首批入驻的服务机构之一。在沛亚人力资源总经理林韵洁看来,台商发展服务中心的成立为企业服务台胞台企提供了更广阔的平台,“通过和自贸委等政府部门协作,我们拓展了服务对象的范围,接下来,也将立足服务中心为台胞台企提供职业资格认证、职业生涯规划辅导、猎头、推介厦门自贸片区就业创业机会和政策等多元服务。”

值得一提的是,台商发展服务中心还集纳了多项首创服务功能,比如,依托厦门海事局、集美大学等组成的

“行业主管+专业教育+劳务派遣”合力,开展大陆首个两岸游艇驾驶便利化换证的服务试点;大陆首个台籍邮轮乘务员培养试点;开辟了大陆首个涉台法律查明窗口,助力解决两岸经贸合作、人员往来及同等待遇的法律问题。

“现有的涉台法律查明主要是用于司法诉讼。中心开放涉台法律查明功能就能够很好地为更多有涉台法律查明需求的主体提供便利。比如律师,在处理两岸投资法律业务中,需要了解中国台湾地区的关于陆资來台投资方面的法律规定,就可以来中心进行查询。”福建信实律师事务所高级合伙人徐清香介绍说。

据悉,发挥自贸试验区对台先行先试的示范引领作用,厦门自贸片区将继续加强跨部门、跨领域创新协同、工作联动,力争推出更多便利台胞台企、有利于两岸融合发展的服务举措,努力打造台胞台企“登鹭”“留厦”的一站式服务中心,在大陆有影响力的对台先行先试协同创新平台。

(廖丽萍 黄鑫 周莹 林婧 洪晓东)