

古田:一亩农田的增收增效之路

□本报记者 单志强 通讯员 杨远帆 李文君 李国镜

连日来,在古田县城西街道罗峰村的梯田上,村民卷起衣袖、挽起裤脚,打田、拔苗、拉线、插秧……邻里之间有说有笑,互相帮忙。

村民魏林伟告诉记者,他们家在这儿有3.5亩农田,今年种植的高山品种中浙优8号产量高,米质也好。

今年,农业大县古田县粮播面积为28.65万亩。芒种刚过,古田的中稻播种已进入尾声。不论是连绵成片的水田,还是高低错落的梯田,一丘丘嫩绿的秧苗随风摆动,蕴含着丰收的希望。

育良种用良技,良田孕丰收

今年,古田县农业农村局大力推广中浙优8号、野香优676等高档优质稻品种。这些品种具有穗大粒多、结实率高、抗病性强、米质较优等优点。

据统计,古田县年度粮食生产目标中,粮播面积为28.65万亩,总产量为11.22万吨,米质达部颁二等以上高档优质稻品种推

广比例达45%。

“我们街道积极开展‘认领一亩田’活动,目前共有290亩良田被认领,同时街道依据政策对开荒达到10亩以上的农户,每亩给予500元补助;对种粮达到30亩以上的种粮大户,每亩给予200元补助。”正在陪同农技专家对农户进行指导的城西街道社区建设服务中心主任林珍表示,有了县里的扶农稳粮政策扶持,再加上专家们的科学指导和良种良法的支持,村民们种植水稻的收成一年比一年高,大伙的种粮热情也越来越高。

支部汇聚力量,补助稳民心

凤都镇石坑村是传统的种粮大村,就在前不久,随着春耕号角吹响,千亩梯田再次焕发出活力。村民们在村党支部引领下,通过“党支部领办合作社”的方式,采用集中流转、代耕代种、土地托管等模式,开展治荒稳粮。今年,合作社带头种植了200亩玉米、120亩“双季稻”。

截至目前,石坑村梯田里的水稻插秧工作全部完成,层层叠叠的梯田像万级银梯,依着山势从山脚一直延伸到山顶。

为了稳定广大农民的种粮信心,古田县委、县政府将稳定发展粮食生产的各项措施延续到2024年,提高种植“双季稻”补助标准,对于种植“双季稻”的给予每亩补助1000元,并由县财政出资购买早晚稻种子和育秧盘,无偿发放到农民手中,“双季稻”的余粮由县粮储局按照最低保护价进行兜底销售,对恢复耕地的粮农还给予每亩4000元的补助。

此外,古田县还将撂荒地开发与“美丽乡村田园”建设相结合,使“认领一亩田”活动与乡村旅游相结合,打造集粮食生产、休闲娱乐、农耕体验于一体的农事活动,减少耕地撂荒。

拓新路勇探索,农田增效忙

针对耕地非粮化问题,古田县按照积极稳妥、尊重群众意愿、分类推进的原则,有序

展开耕地恢复工作。在杉洋、鹤塘、大桥、吉巷等乡镇,推进“光伏菇棚+小微园”工作,建设了477.64亩光伏菇棚,实现“退菌还粮”面积360亩,有效缓解耕地压力。

同时,当地大力推行轮作套种,并根据古田特色食用菌产业,积极推广附加值高而且和粮食生产完美结合的食用菌品种。在凤都镇小吉村,目前已实验成功羊肚菌与水稻“菌粮轮作”的模式,“一田双收”实现稻田效益最大化。

此外,古田县还积极开展耕地质量保护与提升,通过完善耕地质量监测网络,建立7个耕地质量监测点;开展化肥农药零增长行动,将绿肥紫云英种子免费发放给农户,推广紫云英绿肥示范项目1.5万亩;加大推广商品有机肥示范项目,改善农作物的产量与品质,完成化肥减量增效示范面积1万亩;大力开展畜禽粪污资源化利用,今年初以来全县资源化利用畜禽粪污39.87万吨,畜禽粪污综合利用率达96.35%,45家规模养殖场粪污处理设施装备配套率达100%。



宁化:加快打造有机硅胶产业链

近日,在位于宁化县华侨经济开发区的纳新硅业项目一期车间内,工人正在加紧生产来自浙江的混炼胶订单。

据了解,总投资5.4亿元的纳新硅业是我省首个规模以上有机硅胶生产企业。项目一期可年产2万吨硅橡胶,产值3亿元。

近年来,宁化县以纳新硅业为龙头,通过以商招商、产业链招商、乡贤招商等方式,先后引进天翔硅油、纳福硅业、三浦硅胶等上中下游企业,加快打造有机硅胶产业链。

本报记者 林辉
通讯员 黄尉峰 雷露微 摄影报道

把风扇“穿”身上

——晋江制造的“风扇服”在日本、越南等国家备受欢迎

□本报记者 王敏霞 通讯员 施珊琳 林晓燕

核心提示

接到大量来自日本、越南等国客户的“风扇服”订单后,连日来,街潮浪人、爱情海等晋江服装企业持续处于赶货状态,“无论生产多少货,都会立刻被拉走”。

把风扇“穿”身上,打造“降温神器”;从下单到交货只需5天,打造快速反应供应链……面对愈发多元的市场需求和不断更迭的消费热点,晋江企业依托多年积累形成的技术储备、产业链配套、整线交付、规模制造等竞争力,使“风扇服”不断“出圈”,走红海外。

火爆

“谁的生产线有空,这边有批订单马上上线。”“新招的第三组人员已上岗,人手还是不够。”“天气热起来了,‘风扇服’也‘热’了。”……连日来,泉州市街潮浪人服饰有限公司总经理柯朝敏在朋友圈更新的动态全部与火爆的“风扇服”有关。这些天,柯朝敏要同时赶两批货,一批发往日本,一批发往越南。

“如果能‘穿’个风扇出门就好了”,成为很多高温下工作者的“妄想”。面对“烤”验,消费者对于“降温神器”的需求飙升。晋江企业街潮浪人就研发生产出了这样一款特制服装:在衣服下摆两侧装进小风扇,插上充电宝,按下开关,便可选择“自然风”“舒适风”“速爽风”,尽享清凉。从安装到穿着,整个过程只需20秒,消费者可轻松拆卸清洗。

“在树林里割橡胶的劳动者,担心蚊虫叮咬又害怕高温,穿上长袖的‘风扇服’便能一举两得。我们还有马甲款、防晒款,高温劳动者可以根据自身需要选择。”柯朝敏说,今年是其做“风扇服”的第四年,也是订单最为火爆的一年。

“这或许与今年全球的高温天气有关。”柯朝敏说,4月份他就接到不少来自越南的订单,5月份订单越来越多。为此,他陆续扩充了5条生产线,扩招工人。

无独有偶。晋江市爱情海服装制造有限公司,也在为“风扇服”的订单交付忙碌着。

“每年‘6·18’前,‘风扇服’便开始火爆。环卫工、交警、工程工作者对这款衣服青睐有加。我们也在不断开辟销售渠道,在阿里巴巴、淘宝、拼多多、抖音、快手等平台上销售。”爱情海总经理张华兹说,公司生产的“风扇服”在日本等地也非常受欢迎,公司在雅虎平台上的销售靠前,一年可售7万多件。



晋江市爱情海服装制造有限公司工作人员在展示“风扇服”。 王敏霞 董严军 摄

“快反”

“从下单到交货只用了5天,货能够这么快交付,是我没想到的。”到街潮浪人验收的杭州客户方立友说,5月初越南客户告诉他“风扇服”在当地非常火爆,一年可以卖9个月,让其帮忙找厂家。5月27日,方立友向柯朝敏下了第一笔订单;6月1日,柯朝敏便完成了。如此快速,让方立友十分惊喜。经过第一次的小批量试单后,接下来双方将进一步深入合作。

为了抓住“风扇服”订单的这波红利,晋江企业纷纷做足准备,有提前备好面辅料,亦有向供应链前端环节布局的。

华兹意识到,“作为供应链的一环,配套产品的反应速度决定了成品生产能不能跟得上客户的需求。如果原材料半瘫痪或者卡住,那这笔订单基本就黄了”。

“打造快反供应链,需要对供应商端进行把控。不是密切配合的长期供应商,可能不会愿意配合进行相应的变化。因此,拥有长期稳定的供应商资源,是实施快反供应链的必要条件。如果不能有效与供应商密切配合,不如让自己成为其中一环。”张华兹的计划,便是用自己的力量夯实自己的供应链基础。

提升

“风扇服”日渐火爆,引发了企业的思考:如何让这一带着“黑科技”的衣服,成为未来的夏日穿搭趋势?

张华兹告诉记者,“风扇服”早期出现了一些硬件问题,例如电池寿命短、风力不足、吹风噪声大、衣服沉重等,经过持续改良,渐无技术壁垒。

而越来越多的企业认识到,既然硬件已经达到天花板,通过与潮流品牌合作,可以在设计上与普通厂家拉开差距,吸引年轻人买单,开拓更多销售渠道,同时提升自己的品牌知名度。

“我们公司2018年开始生产‘风扇服’,算是业内较早的一批。而今,风扇的功率、风力越来越大,款式也不断丰富,有长袖款、马甲款、防晒款等十几款。”张华兹认为,唯有不断创新,产品才能从功能性、款式等多方面满足消费者需求。

“做好服务,才能让消费者记住你。”柯朝敏则表示,“我们努力提升客户的购物体验。拆开一款‘风扇服’,在充电宝盒子里,会员卡、感谢信、说明书一应俱全。说明书有中文、英语、日语等多种版本,只为满足不同国家消费者的需求。”

晋江个体工商户突破20万户

爆发式增长与经营主体活力恢复、营商环境持续向好等有关

本报讯(记者 王敏霞 通讯员 林小杰 林晓燕)截至今年6月9日,晋江个体工商户总量已突破20万户,约占泉州的五分之一,居全省各县(市、区)首位。

个体工商户是支撑经济发展的“毛细血管”和“神经末梢”,在繁荣经济、增加就业、推动创业等方面发挥着重要作用。“个体工商户爆发式增长,与经营主体活力恢复、营商环境持续向好等有关。”晋江市市场监管局有关负责人介绍,今年初以来,晋江市新增个体工商户1.98万户,同比增长47.36%。从行业看,批发和零售业及餐饮业等成为晋江新增个体工商户的“主力军”。从地域看,陈埭镇个体工商户最多,约占晋江市的五分之一;鞋店、青阳个体工商户数量分别位居第二、第三。

近年来,晋江市市场监管部门着力打造行政高效、办事便利的准入(准出)环境,激发创新创业活力,为各类市场主体大量涌现、迸发活力营造了优越的政务服务环境。2018年8月以来,晋江市引导经营者通过“福建省个体工商户全程智能化登记系统”自助提交个体工商户开业申请,并在“营业执照自助服务终端”自助打印营业执照,实现个体工商户全程智能化登记“掌上办、自助办”。截至目前,晋江市通过该系统办理个体工商户近4万户。

此外,晋江市率先在全省试行市场监管领域许可(备案)简单变更事项“免申即办”改革措施,进一步减轻企业负担,提高审批效率。据统计,今年初以来该市办理各类“免申即办”件204件。

紫金矿业首进《福布斯》全球企业前300位

本报讯(记者 张杰)近日,全球知名商业杂志《福布斯》公布2023年全球企业2000强排行榜,紫金矿业首次挺进前300位,跃居第284位,较去年提升41位。

《福布斯》根据截至5月5日的过去一年的财务数据,采用相同权重的四项指标(销售额、利润、资产和市值)对企业进行排名。在上榜的全球金属矿产企业中,紫金矿业位居第6,较去年前进1位。在上榜的全球黄金企业中,紫金矿业继续保持第1位。

另悉,上榜的福建企业共8家,包括兴业银行(第60位)、宁德时代(第121位)等,从榜单进位跨度看,紫金矿业、宁德时代呈现跨越发展态势。2022年,紫金矿业各项经营指标再创历史新高,实现营业收入2703亿元,利润总额300亿元,归母净利润200亿元,增幅均超过20%,主营矿种资源量、储量、主要经济指标、市值均迈入全球矿产前10位。

前5月厦门外贸进出口破4000亿元

本报讯(记者 廖丽萍 通讯员 林舜水)据厦门海关统计,1—5月,厦门市外贸进出口4050.9亿元人民币,同比增长12.8%。其中,进口2166.3亿元,同比增长22.3%。

1—5月,厦门市民营企业进出口1781亿元,同比增长32.5%,占同期厦门市外贸进出口总值的44%,仍是最大外贸主体。同期,国有企业进出口占36%;外商投资企业进出口占20%。

厦门市出口以机电产品和劳动密集型产品为主。1—5月,厦门市出口机电产品951.3亿元,占出口总值的50.5%;出口劳动密集型产品468.6亿元,占24.9%。

厦门市进口以金属矿砂、农产品和机电产品为主。1—5月,厦门市进口金属矿砂462.5亿元,占进口总值的21.4%;进口农产品355.5亿元,占16.4%;进口机电产品340.5亿元,占15.7%。

此外,东盟、欧盟和美国是厦门市前三大贸易伙伴。1—5月,厦门市对东盟进出口733.4亿元,占进出口总值的18.1%;对欧盟进出口579.6亿元,占14.3%;对美国进出口463.2亿元,占11.4%。

连城罗坊乡下罗村:

“旅游+玉米”,有趣又有味

□本报通讯员 邹善水 沈桂芬 卢凡 文图

10日,连城县罗坊乡云龙桥畔下罗村罗峰种植专业合作社的8亩水果玉米地里,社员正在采收今年试种成功的“金银玉”水果玉米。3名到云龙桥景区旅游的客人,正在合作社水果玉米集散仓库津津有味地尝鲜。

“鲜甜、汁多、奶香、嫩脆,第一次吃到这么好吃的水果玉米。”游客江先生赞不绝口。

“水果玉米批发与现采销售每公斤3元,刚上市就供不应求。”下罗村党支部书记兼村委会主任、合作社理事长罗伟峰介绍,今年,为探索农文旅融合新路,下罗村以“党建+新产业”“村两委+合作社”等模式,组织8名党员与20名村民成立连城县罗峰种植专业合作社,在云龙桥旁流转120多亩土地,发展“旅游+玉米”,玉米收完后再种一茬水稻,实现“千斤粮、万元钱”的高效栽培示范模式。

据试收测算,8亩“金银玉”水果型玉米获总产8000多公斤,每公斤3元批发给经销商,由于其外表金黄、白嫩剔透、颗粒饱满,一口咬下去浆汁四溢,鲜甜爽脆,在连城城区市场供不应求。

经测定,下罗村引进种植的水果型玉米鲜粒糖度达到17~20度,比西瓜的11~13度还甜,可现摘现吃。据介绍,水果玉米是近年盛行的新品种,又叫“牛奶玉米”或“冰糖玉米”。水果玉米之所以口感特别脆甜,是因为阳光充足,胚乳中的天然水溶性多糖含量高、淀粉含量低。它比普通玉米的纤维素含量更高,可以更好地促进肠胃蠕动消化。其外观、口感打破了人们对传统玉米的印象,因此刚上市就受到消费者青睐,鲜甜的味道尤其受小朋友喜欢。



在连城县罗坊乡下罗村,游客尝鲜水果玉米。