

市场观察

“龙宝宝”扎堆 好月嫂紧俏

□本报通讯员 曾雅燕 林亦霞 文/图

在中国,“龙”有着特别的寓意,不少家庭选择在龙年生“龙宝宝”,同时寄予“望子成龙”的美好期盼。笔者近日走访莆田月嫂市场发现,“龙宝宝”扎堆出生,让月嫂变得抢手起来,月嫂市场呈现供需两旺的火热态势。

一“嫂”难求,预订火爆

连日来,家住莆田市涵江区华永天澜城的黄琳一有空,就忙着打电话预约月嫂。“第一胎临产的时候,月嫂很好找。今年我从春节前就开始找,到现在都没有找到合心意的。”作为一名二胎准妈妈,黄琳的预产期在今年8月。她告诉笔者,今年生孩子的人数明显增多,身边好几个朋友特意生“龙宝宝”。因此,今年月嫂市场十分火爆,好月嫂更是一“嫂”难求。笔者走访了多家家政服务公司,各负责人均表示,龙年月嫂服务十分抢手,预订火爆,如果想要金牌月嫂服务得早下手。部分公司上半年的月嫂已经非常紧俏。

“年前开始,就有客户陆续来预订龙年月嫂服务。最近一段时间,前来咨询的孕妇更是络绎不绝。”莆田禧月月子中心相关负责人小伊介绍,相比于往年同期,龙年月嫂订单量上涨了50%,特别是金牌月嫂的订单基本都排到了年底。如果客户想要有更多的选择机会,最好提前半年预订。

月嫂培训市场火热

月嫂市场供不应求,前来应聘的人也是络绎不绝,月嫂的培训市场随之火热起来。



近日,在莆田,数十名学员在月嫂培训班上学习婴儿被动操手法。

家住涵江区国欢镇黄霞村的林秀琴就是其中一员。

“当前育婴师是热门岗位,不仅前景好,而且需求量大,值得尝试。”林秀琴告诉笔者,原本她是一名家庭妇女,在涵江区职业介绍中心的帮助下参加家政培训,接触到了

育婴行业,再加上本身十分喜欢孩子,于是决定一头扎进家政母婴护理行业,立志做一名优秀的月嫂。

此外,取得育婴师证书后,还可以去人社局申领相应等级的技能提升补贴。据悉,今年初以来,涵江区人社局聚焦家政行业,

强化政策扶持,加强培训力度,截至目前已发放291人次见证补贴,共计43.35万元。

眼下,“持证上岗”已成为月嫂行业的标配。来自莆田长青职业技能培训学校的吴老师介绍,以往家里请月嫂的标准是经验丰富、能做饭、会带孩子;现如今,知识技能全面丰富的月嫂更受青睐,薪资也更有保障。因其良好的发展前景,也吸引了许多高学历的年轻群体加入队伍。

高技能月嫂“钱景”好

笔者注意到,月嫂的薪资待遇与其所处的“星级”息息相关,按照26天或者42天的套餐,费用分不同档,月薪(按30天计算)从9000元到2万元都有。

家住涵江区塘北小区的潘琼花从事月嫂工作已经有6年。身为金牌月嫂的她,月薪已超过1.6万元。目前她的排期已经到今年年底,但仍然不断有人找她预订。

高收入也就意味着多付出。“现在的客户要求高,月嫂在照顾孩子的前提下,也要兼顾宝妈的身心健康。”潘琼花表示,想要在就业市场赢得一席之地,就得不断充电提升自己,除了要熟练掌握护理母婴的专业知识,还得懂营养学、心理学,努力成为全能型月嫂。

“孩子有专人照顾,还科学搭配营养月子餐,这个月子过得真愉快。”宝妈陈婷提起月嫂的照顾,赞不绝口。她说,在月嫂的专业照料下,大人和孩子都可以得到更好的照顾,家长也能学到很多科学育儿知识,还切实促进家庭和谐。

首船出坞

7500车位LNG双燃料汽车滚装船在厦下水

本报讯(记者 林梓健 通讯员 谷俐文/图)25日上午10时许,伴随着雄壮的汽笛长鸣,由广州远海汽车船运输有限公司与交银金融租赁有限责任公司联合订造的首制7500车位LNG双燃料汽车滚装船从福建厦船重工船坞缓缓驶出,顺利下水出坞。

该船型总长199.9米,型宽38米,型深14.8米,航速19节,续航力12000海里,采用单螺旋桨双燃料混合动力系统,可全程使用液化天然气等清洁能源航行,也能使用传统燃料,兼具环

保与灵活性。全船拥有13层车辆甲板7500个标准车位,可装载包括乘用车、卡车、工程机械等不同类型的车辆。

厦船重工董事长林勤表示,本次出坞的7500车位LNG双燃料汽车滚装船,是厦船重工继2020年交付2艘当时全球最大、最环保、最节能的在运营双燃料汽车滚装船后进行技术升级而推出的高端产品。

据了解,目前福建船政旗下马尾造船与厦船重工承接远海汽车船公司7500车位双燃料汽车新造船订单12艘,为确保新造船如期交付使用,两家

船企强化资源配置,优化工艺流程,形成南北两条滚装船生产线,实现资源共享、优势互补,着力将福建打造成建造汽车滚装船知名基地。

此次首制船出坞后,今年远海汽车船公司将有6艘新造船分批交付并投入运营,到2025年和2026年新造船交付量将分别达到11艘和7艘,预计到2026年底形成30艘专业汽车船队规模,实现每年70万辆汽车的运输能力,不断扩大航线服务范围 and 班次密度,满足中国汽车出口运力需求。



小证书『点亮』灯具出口新前景

本报讯(记者 廖丽萍 通讯员 郑少阳)25日,在厦门星际照明有限公司的生产车间,一批出口海外的灯具已整装待发,工人们有条不紊地进行最终清点、装车。“我们这批产品获得了海关签发的原产地证书,在海外市场的税率会大幅降低,竞争力更强了。”公司外贸课课长吕理高兴地说。

厦门星际照明有限公司是厦门市灯具、照明装置及其零件出口的代表企业之一,主要生产传统的光源照明系列、灯具类产品以及灯带产品,输往全球40多个国家和地区。2023年,该公司共申请原产地证128份,出口1500批次,出口货值约5.2亿元。

近年来,福建省灯具、照明产业迅速发展,形成了覆盖原材料供应、生产制造、物流配送销售的一条完整产业链,市场需求较大,有望成为地方经济的“新引擎”。据厦门海关统计,1—2月,福建省灯具、照明装置及其零件出口41.2亿元,同比增长91%,主要销往欧美、东南亚国家和地区。

为助力灯具企业开拓海外市场,厦门海关结合“进千企、解千题”行动,深入了解出口存在的痛点、问题,从原产地优惠政策入手,指导企业针对不同自贸协定的关税减让政策适用最优协定税率;推广“智能审核+自助打印”审签模式,签证全流程时长由原来的1至2个工作日缩短至“即报、即审、即领”,签证效率大幅提升。1—2月,厦门海关签发原产地证书4.24万份,金额23.76亿美元,同比分别增长24.68%、6.53%,相关企业可凭证书在出口国享受5.8亿元人民币的关税减让。

“去年,我们开展‘千企享惠’行动,就RCEP政策、原产地证书政策等对1000家辖区企业进行宣讲,切实为企业减税赋能。”厦门海关所属翔安海关综合业务科科长黄毅表示,将持续做好“政策入企、服务上门”工作,助力企业降低成本、拓展海外市场。

永春县苏坑镇:

装上“技改+智造”引擎 直播带货让瓷器“出圈”

□本报记者 郭雅莹 通讯员 苏福彬 陈宇煌

永春县的“北大门”苏坑镇,是“瓷帮古道”的重要站点、中国陶瓷特色镇。近年来,苏坑镇不断做大做强特色产业,以创新驱动为导向,鼓励当地企业加快技术改造升级,主动拥抱抖音、快手等直播平台,激活小镇发展新动能。

“技改+智造”提升效能

今年春节刚过,位于苏坑镇陶瓷工业园区的莱德玻璃科技有限公司就火热开工。“我们是一家专注于生产商场、办公、门店等系列隔断玻璃的工厂,2022年,我们投入2200多万元建设了一条超规格节能玻璃生产线,并购置了智能仓储系统、智能切割机设备,有效节约人工及用电成本,提

升产能。”公司现场经理张党立介绍。

记者在生产车间看到,随着工人熟练地操控着设备,一块块玻璃在生产线上自动检测、切割、磨边,实现了原材料到成品一条生产线上“一站式”完成。“和原有的生产线相比,这条生产线最大的优势就是节约了生产中的转运环节。这样一来,转运所需的人工就节约下来,所需人工从原来的30多名直接减少到6名。”张党立说,与普通生产线相比,这条生产线还能生产更宽的玻璃,产品更能适应市场需求。

莱德玻璃科技有限公司的技改项目是苏坑镇政府力促企业提质升级的一个缩影。近年来,当地政府部门主动靠前服务,成立技改服务专班,加快推进全镇5家企业技术改造升级,推动企业增加值超2亿元,有

力推动了当地经济高质量增长。

“直播+”拓宽销路拉动就业

近年来,随着直播行业的兴起,苏坑镇陶瓷企业纷纷“触网”,通过“直播+”不断打开销售渠道,带动产业切人发展的“快车道”。

走进位于苏坑工业园区的友名陶瓷有限公司,在约500平方米的陶瓷展厅内,5名电商主播在直播中展示着琳琅满目的产品。而在不远处的仓储物流区域,20多名员工正在紧张地打包发货中。“我们是2022年入驻园区的,主要通过直播销售陶瓷茶具、茶盘等,光是产品就有3000多款。”公司相关负责人李伟霖告诉记者,公司主要通过抖音、快手等平台直播销售,每天直播都能

成交1万多单,交易额达20多万元。

“最高峰的时候,一场直播能有100多万人观看,5万人同时在线观看,交易额可达到60多万元。”李伟霖说,自2022年打通直播带货通道以来,公司累计线上直播带货超7000万元。“直播带货让瓷器不断‘出圈’,由于每天都有大量的打包发货工作,我们也聘用了许多镇上的村民,让他们在家门口就能实现就业。”李伟霖说。

记者了解到,近年来,苏坑镇紧抓直播行业兴起契机,以陶瓷工业园区建设为抓手,打造以工艺陶瓷、日用陶瓷、艺术陶瓷等品类为主的陶瓷产业,目前园区已入驻企业37家。此外,当地着力培育库存陶瓷产业,引导他们拓展直播等新销售渠道,打造新经济增长点。

乡村新天地

甘蔗田里甜 果农心里甜

□本报记者 萧镇平 通讯员 刘钦赐 郑文典

2024年春节长假,漳州古城“火”了一把,累计接待游客超115万人次,较去年春节增长了121%。“没有一根甘蔗可以逃离漳州古城!”许多网友用这句生动的言语来形容古城的火爆出圈。“甘蔗汁加片仔癀草榨汁,是漳州的特色饮料,漳州古城所有甘蔗汁店所用的这些甘蔗,全部是我们这里运过去的。”漳州市芗城区浦南镇甘蔗种植大户陈伟平骄傲地说。

日前,记者走进浦南镇溪园村,只见连片的甘蔗田里,一排排甘蔗挺拔,长势喜人。陈伟平正指导村民们采收甘蔗,铲根、推土、砍蔗,伴随着一个个娴熟的动作,原本笔直挺立的甘蔗应声倒地,一旁的村民们忙着将刚采收下来的甘蔗扎捆装车,蔗田里洋溢着丰收的甜蜜。

“去年间,总体气候不错,甘蔗长势好,较粗壮且甜度高。”陈伟平告诉记者,这片蔗园种植的是台湾品种“黄金果蔗”,每亩产量约1万公斤。

10年前,陈伟平的父亲,时任园坑村党支部书记林元利经过多方考察,发现一种产自台湾的“黄金果蔗”可能适合多城种植。这种甘蔗皮为黄色,具有皮薄、汁饱、清甜、口感好等优点,市场行情不错。林元利通过村里土地流转,带头试种20亩“黄金果蔗”,果蔗获得丰收,果商青睐,当年产值48万元。

村支书带头示范初见效益,村民参与的积极性也被调动起来,第二年种植面积就推广至50亩,年产值达100多万元,如今已发展到100多亩。

“随着种植规模的扩大,园坑村已没有空余的田地了。”陈伟平说,从几年前开始,他来到不远处的溪园村,通过向村民租赁或流转数十亩田地继续种植甘蔗,当年同样获得丰收,有了好收成。

随着陈伟平的甘蔗的名气越来越大,价格上涨船高,种植面积也在逐年扩大,从最初的数十亩增加到现在的160多亩,而且同时带动着当地更多的村民种植甘蔗,目前,全村已种植甘蔗达300多亩。

“刚开始,我也抱着试试看的心态种了两亩甘蔗。”今年60多岁的村民林爱国此前以种植蔬菜为主,将自家的田地改种甘蔗后,次年就实现丰收,卖出了好价钱。此后他进一步向亲友流转田地,目前种植面积已扩大到10亩。

溪园村、园坑村的甘蔗主要销往漳州及周边地区,并正在受到一些外省果商的青睐。一些果商提前预订甘蔗,蔗农根据订单情况按需采收。

林爱国当天采收的甘蔗,就是浙江客商虞平周前几天下的订单。“收购价是每公斤2元1毛,每亩能砍收1万多公斤。”林爱国介绍。

“这里的甘蔗很甜,质量很好!”果商虞平周说,浙江人爱吃甘蔗,削平后切成小段作为零食。半个月来,他已在漳州收购了数百万公斤甘蔗。

芗城区农业农村局局长陈志福说,目前,芗城区的“黄皮果蔗”(即黄金果蔗)主要集中在园坑、园溪、东坑等村,是芗城区重点推广的优新品种之一。“黄皮果蔗”示范片采用脱毒苗种植,通过精细的栽培管理,达到高产、优质的效果。目前全区种植面积为850亩,再加上芗城区果农到周边县(区)流转土地及带动种植,共达1300多亩,而且还有进一步扩大的趋势。接下来,农业部门将持续加大资金投入,有效改善农田基础设施条件,扩大“黄金果蔗”的种植规模,帮助农民实现稳步增收。

连城县塘前乡精心服务,助推签约项目仅用1个月时间即实现试投产

当好金牌“店小二” 项目跑出“新速度”

本报讯(见习记者 徐士媛 记者 张杰 通讯员 黄水林 谢菁妍)22日,在位于连城工业园区的福建威尼特新材料科技有限公司,第一条新能源陶瓷组件生产线满负荷生产,第二条精密半导体功能陶瓷生产线正加紧设备安装调试,伴随着机器运转的隆隆轰鸣声,工人们以干劲满满的劳动热情扩产线、增设备、提效能,掀起了第一季度“开门红”的生产热潮。

作为连城县塘前乡的飞地工业项目,威尼特新材料科技有限公司专注于陶瓷新材料应用,主要生产新能源陶瓷组件、精密半导体功能陶瓷及相关元器件等,项目计划总投资1.2亿元,建成达产后年产值预计可达3亿元。

该项目是塘前乡在去年“9·8”厦洽会上,由连城县闽东南招商组曾繁嵩牵线推动招引的“莲商回归”工程项目。去年10月9日正式签约并“拎包入住”连城工业园区锂电池产业园后,该项目仅用了一个月时间就实现第一条生产线试投产,今年3月正式竣工量产并新上第二条生产线,再次刷新“连城速度”。

在企业方看来,项目落地投产速度之快,离不开连城县塘前乡政府部门的“店小二”服务和推进项目发展的决心。

从项目洽谈到落户再到投产,全程实现“保姆式”服务。“我们秉承‘一次办好’的态度,积极对接企业上门服务,协调厂房租用及优惠政策落实,协助完成项目申报、立项手续,代办各类证照、环评等材料,及时间需解难,用实际行动给企业服下“定心丸”。”塘前乡党委副书记、乡长俞梅惠介绍,该乡积极协调相关单位为威尼特加快水、电、通信等配套基础设施建设,如在装修用电、调试用电方面与连城县国网供电公司通力合作,快速为威尼特建设好配电房,为项目快速落地投产提供要素保障。

和罗开文一样感受到塘前乡金牌“店小二”惠企服务的,还有龙岩恒佳建材有限公司的“莲商”傅志福。恒佳石的水性涂料仿石漆项目总投资1.2亿元,新建年产3万吨天然真石漆、6D液态石、4D岩彩漆等建筑涂料生产线。该项目从签约落地、开工建设、厂房改扩建,再到一期项目试生产,也仅用了4个多月时间。

去年以来,涂料市场需求疲软,恒佳石订单减少,产能下降。针对这一现状,今年以来,塘前乡主动出谋划策,助力恒佳石解“燃眉之急”。鼓励恒佳石调整发展思路,加大技术创新研发力度,开发仿石漆涂料新产品,推动产品提质降本;紧盯国家鼓励老旧小区改造,房屋翻新市场应用的巨大潜力,加大水性涂料仿石漆在旧房改造翻新市场的应用开拓;积极为企业对接省内外知名企业,共谋合作寻找新机遇。目前,恒佳石年产2万吨仿石漆涂料生产项目已正式投产,产品销往四川、江西、湖南、浙江等地。