

首屆“福建慈善獎”出爐

一批僑界個人、項目和單位獲表彰

本報訊 經省委、省政府研究，決定授予曹德旺等78個愛心個人、項目和單位首屆“福建慈善獎”。日前，福建省人民政府公布了《表彰決定》和首屆“福建慈善獎”獲獎名單。

《決定》指出，慈善事業是中國特色社會主義事業的重要組成部分，是社會文明進步的重要標志。近年來，全省慈善事業持續健康發展，在扶貧濟困、扶老救孤、恤病助殘、科教文衛、應急救援等方面發揮了重要作用、作出了積極貢獻。

首屆“福建慈善獎”設立愛心慈善楷模獎、優秀慈善項目（慈善信託）獎、愛心捐贈企業（機構）獎、愛心捐贈個人獎、優秀慈善組織獎。

福耀玻璃工業集團股份有限公司董事長曹德旺、安踏體育用品集團有限公司榮譽董事長丁和木、福建聖農發展股份有限公司董事長傅光明、恆申控股集團有限公司董事長陳建龍、漳州市長泰區慈善總會榮譽會長徐智心、廈門市曙光救援隊隊長王剛、福鼎市貫嶺鎮退休幹部邵昌明、福建省黃仲威教育基金會

理事長助理劉清影、廈門市海絲慈善會創會會長蔡羅沙等9人獲愛心慈善楷模獎。

泉州市委統戰部同心光彩慈善基金、福建省東南科技產業開發研究院“科教助學——百僑百企科教助學關愛成長行動”、廈門南普陀寺慈善會“行舟百渡”金秋助學等20個項目獲優秀慈善項目（慈善信託）獎，僑資企業賽得利（福建）纖維有限公司、香港法人獨資公司武夷星茶業有限公司等17個企業（機構）獲愛心捐贈企業（機構）獎，知名僑商港商、民營企業家——世紀金源集團總裁黃濤、中駿集團控股有限公司董事局主席黃朝陽、恆安國際集團有限公司集團總裁許清流、嘉祥集團（國際）有限公司董事局主席姚志勝、聯泰集團有限公司董事長陳守仁、永榮控股集團有限公司董事長吳華新、香鑽控股（中國）有限公司董事局主席許明金與各界愛心人士17人獲愛心捐贈個人獎，福建省慈善總會、龍巖市李新炎慈善基金會等15個單位獲優秀慈善組織獎。（陳鴻鵬）



福州市永春商會舉行第三屆理監事就職典禮

百萬捐贈 造福桑梓

本報訊 福州市永春商會情系永春、回饋社會，3月18日在福州舉行的第三屆理監事就職典禮上，向永春縣慈善總會、湯城中學、永春三中共計捐贈107.8萬元，熱忱支持家鄉教育和慈善事業。

省委統戰部副部長、省工商聯黨組書記陳晞和福州市、永春縣有關領導與300多位在榕永春鄉親參加就職典禮。福州市永春商會新任會長尤清甲在致辭中說，我們要把商會建成政府和企業之間溝通的橋梁

和紐帶，團結商會成員在福州、永春創業創新，逐夢新時代，為建設家鄉貢獻力量。

慶典上，福州市永春商會與福州農商行簽訂銀行授信協議，獲得30億元銀行授信，將助力會員企業發展壯大；同時，福州市永春商會會員企業與永春縣委統戰部和坑仔口、石鼓、玉門鎮政府等簽訂戰略合作協議。（陳鴻鵬 文/圖）

方寸舞臺上的“指尖藝術”

霞浦布袋木偶戲又稱大指戲，是一種歷史悠久的漢族傳統戲劇，它全憑藝人雙手的五指操縱木偶，塑造生、旦、淨、末、醜等戲曲形象。

今年65歲的霞浦縣牙城鎮羅伍村浮山頭自然村村民周元宙是霞浦縣為數不多的布袋木偶戲市級代表性傳承人。記者見到周元宙的時候，他正在搭設戲臺，準備為我們露一手絕活。只見周元宙打開一個紅色方形木箱，里面鑼鼓樂器、木偶配飾等設施設備一應俱全。

“我們這個戲臺可拆可合，一根扁擔挑起全部家當。過去逢年過節、農閑時，我們布袋戲藝人們就挑着這副戲擔穿鄉走村，有時候擺在東家的廳堂，有時候擺在街道旁邊，祇要擺上一張方桌，就可以架設起一個布袋戲舞臺，隨時隨地可以表演。”說話間，周元宙已經架好了戲臺，鑽進了戲臺。

戲臺很小，用藍布圍成長方形，長1米、寬0.98米，並以木雕屏風間隔臺前、幕後，操縱木偶的周元宙坐在後臺的箱櫃上，里面懸掛或放置着鑼、鼓、鈔等樂器，架子上擺放着各式各樣的木偶及配件。

“咚咚、鑼鏘鏘……”周元宙的鑼鼓聲一響就吸引了不少戲迷。祇見他坐在凳上，雙腳



控制鑼鼓，雙手端着木偶，連演帶唱，場面很是熱鬧。隨着木偶變化，他巧妙切换男女老少各種音色，很是生動。“我的百寶箱里有生、旦、淨、末、醜各種角色，所有的角色都必須由我一人分飾，我有時是小生，有時是旦角，我們布袋戲人往往一個人就是一臺戲，一個人就是一個劇團。”周元宙說。

獨自吹拉彈唱，這般精湛技藝非一日之功。周元宙介紹，1979年，懷着對戲曲藝術的濃厚興趣，20歲的他在前輩鼓勵下，前往昇輝拜師學藝。經過兩年的勤學苦練藝成返鄉，此後在霞浦、福鼎等多地獨立演出，憑借獨特的唱腔

和精湛的表演藝術，深受周邊羣眾歡迎。

“偶頭是木偶的主要部件，因此指掌功夫是表演的關鍵，藝人要巧妙運用不同的立姿、頭姿、手姿、步姿，塑造出有內心活動的偶人形象。其中最難的是‘飛套’，要模擬偶人飛出、騰飛、越牆等動作。一臺好的布袋戲，是十分考究功底的！”周元宙介紹道。

周元宙除了繼承傳統表演形式，還大膽創新技藝，根據民間傳說、歷史故事創作新劇本，採用當地方言表演節目，滿足各地羣眾的欣賞需求。“我們小時候都喜歡看戲，那時候也沒電視機，布袋木偶戲一開演，我們都紛紛跑回去看戲，一集集一幕幕都印在腦海里。”浮山頭自然村村民盧女士說。

但隨着經濟的飛速發展和娛樂形式的多元化，戲曲一度沉寂，周元宙的布袋木偶戲也曾出現二十年鮮少演出的尷尬局面。

可喜的是，近年國家非物質文化遺產保護政策頻出，在有關部門的大力支持下，霞浦布袋木偶戲重新活化，周元宙也頻頻受邀進學校、進社區開展布袋木偶戲展演，受到了廣大市民的熱烈歡迎，進一步提高羣眾對非物質文化遺產保護意識。2017年，周元宙入選市級非遺傳承人。（陳容）

福建省58個村落入選 第六批中國傳統村落名錄

近日，住建部等六部門聯合印發通知，公布第六批列入中國傳統村落名錄村落名單。福建省莆田市仙游縣游洋鎮龍山村等58個村落入選。至此，福建省已有552個中國傳統村落，位居全國第六位。

近年來，福建省高度重視歷史文化保護工作，持續推進普查認定，深入挖掘文化遺產資源，初步建立包括歷史文化名城、街區、名鎮、名村、傳統村落、歷史建築、傳統風貌建築等保護對象在內的全省歷史文化保護傳承體系，並先後制定了《歷史文化名城名鎮名村和傳統村落保護條例》《福建省傳統風貌建築保護條例》兩部法規。其中，《福建省傳統風貌建築保護條例》將傳統風貌建築納入法律體系，在全國是首創。

目前，我省有福建座國家級歷史文化名城、4條中國歷史文化街區、76個中國歷史文化名鎮名村、9414棟歷史建築。（游笑春 蘇建成）

安溪：藤鐵企業出海“穩訂單”歸來“趕工”忙

包裝、貼單、裝車……近日，走進新唐信家具有限公司倉庫，記者看到，該公司員工們正開啟“趕工”模式，公司董事長唐藝森也忙碌地穿梭在生產車間、市場銷售、售後服務等部門，忙着趕制訂單。

1月29日，安溪縣工信局牽頭組織疫情三年間沒踏出國門的藤鐵家居工藝企業，背起行囊，搭上飛機踏上“出海”徵程，趕赴美國拉斯維加斯、洛杉磯、紐約等城市，積極開展商務拜訪、考察、招商推介等“穩訂單”活動，穩住外貿基本盤，積蓄茶鄉高質量發展新動能。

政企攜手 開啟赴美“穩訂單”之旅

境外參展一直是外向型企業獲取新訂單、拓展新商機的主要渠道。1月29日，新春佳節假期剛結束，由安溪縣工信局牽頭組織發起的“穩訂單、拓市場”赴美商務團正式發團，聚豐、新唐信、合興、英發、聯美、美聯發、久一等7家藤鐵家居工藝企業高管參加。

參加多場世界級知名展覽會，就是此次“出海”一大目的。在缺席三年的面對面招商中，赴美商務團參加美國拉斯維加斯家具及家居裝飾展（冬季）、美國拉斯維加斯五金園藝展覽會NHS、美國紐約消費品及禮品展覽會NY NOW等多場展示展銷會。“這些展覽會規模大，且在國際上頗有名望，每年都吸引不少參展商和採購商前往。”作為此次商務團的帶隊、晉源國際展覽有限公司第五事業部副總經理魏婷認為，此行不僅觀賞到國際高水準的展品，還可以讓企業家結識新客戶，了解國際市場新動態。

除參觀世界級知名展覽會，赴美商務團還分秒必爭，馬不停蹄開展走訪市場、拜訪客戶、對接跨境電商、考察海外倉和海外營銷網點、洽談合作項目等商務活動。雖然業務繁忙，但是參團企業高管們都飽含激情，紛紛表示學到很多新東西，看到藤鐵企業發展的新機遇。

“這次赴美活動十分豐富，不僅加深與老客戶的交流，還充分了解當前市場走勢和客戶需求，對今後創新產品、爭取訂單、拓展市場起到非常積極的作用。”聚豐工藝品有限公司外貿業務部經理翁賢輝告訴記者，“出海”考察能讓他們了解最新的市場前沿信息，希望政府可以不斷組織企業參加境內外國際展會，幫助企業拓展國際視野、開拓國際市場。

盡管“組團出海”意義非凡、成效顯著，但對很多擁有外貿業務的企業來說，想要真正“回血”，不能一味等着政府部門帶自己出海，更要主動出擊，拓寬發展空間。

“公司將會在生產工藝上下工夫，投資新型設備，將一些新的生產工藝應用到工藝品里。”英發工藝品有限公司總經理陳境翔介紹，通過這次活動“出海”考察調研，發現海外工藝品市場商業氛圍濃厚，堅定公司加快生產工藝升級的想法，對公司未來發展更有信心。

收穫滿滿 斬獲480萬美元訂單

拜訪三年未見的老客戶，是此次商團組隊赴美的重頭戲。

“終於結束三年的郵件模式，客戶也很迫切，生意還是要面對面談。”合興工藝品有限公司負責人吳江南說，公司工作人員已經三年沒到美國了，美國訂單也減少很多，對於線下拜訪客戶的需求比較積極。“通過此次拜訪，推廣我們的原創產品，穩住了市場和訂單。”吳江南表示。

“這一趟來值了！”簽下意向訂單後，吳江南發出這樣的感嘆。“有客戶之前對我們的樣品和價格都很認可，但在沒見過面、沒有足夠了解的情況下，不太會下核心訂單。”吳江南介紹，當面溝通交流後，已經跟部分客戶敲定後續意向訂單，“盡管意向訂單不一定都會轉化成訂單，但公司出去對市場行情有更清晰的了解。”

“一次見面勝過千封郵件。見到客戶，就見

到了機會。”此次“出海”，翁賢輝也收穫頗豐。“約了幾家客戶在當地見面，借此機會跟這些老朋友們好好叙叙舊，彼此對未來發展都有信心。”翁賢輝告訴記者，在這次赴美活動中，不僅見到二十多位老客戶，還結識了六位新客戶，簽下100多萬美金的訂單額，並爭取到200多萬美金的意向訂單。

“天上不會掉餡餅。”同樣，訂單也不會從天上掉下來，而需實打實地“跑”出來。從“屏對屏”到“面對面”，從“線上直播”到“線下展示”，組團“出海”穩訂單具有無可擬的多重優勢。

“視頻洽談雖然便捷，但是生意終究還是要當面談！”談起這次的“組團出海”體驗，安溪縣工信局副局長林培榮認為，在與客商面對面的洽談中，信任感更強，企業更好地了解國外行業的新動向、市場的新需求，從而把握市場主動，充分展現該縣藤鐵家居產業魅力風采，最終增強“出海”發展的信心和底氣。

走出去，是為了更好地“帶回來”“引進來”。“首戰即告捷。”林培榮表示，此次赴美商務團共爭取約480萬美金的訂單，後期意向訂單金額可達1800萬美金。“對於安溪縣廣大藤鐵工藝企業而言，‘出海’不僅帶回‘真金白銀’的訂單，更有新消息、新思路以及對未來發展的新規劃，最重要的還有對產業未來的發展信心。”

合力護航“內外兼修”增強競爭力

企業“走出去”穩訂單的背後，是安溪縣相關部門不遺餘力地保駕護航。

“縣工信局這場‘及時雨’落到了企業的心里。”陳境翔難抑興奮之情，他說，在此之前，他就想過自行出國拜訪客戶，因為各種原因一直難以成行，得知組團“出海”消息後，他就第一時間報名。“縣政府是想我們企業所想，急我們企業所急。”

據悉，這是自疫情以來，在市、縣配套的外貿

政策下，安溪縣首次組團“出海”拓展市場。為最大限度地支持企業“出海”招商，該縣出臺一系列措施，全方位服務保障企業海外出訪，對赴境外企業給予往返機票20%補助，鼓勵支持企業赴境外開展商務活動、開拓國際市場。與此同時，還建立商務、公安等部門協同機制，開辟綠色通道，合力為企業赴境外參展觀展和開展商務活動提供信息諮詢、答疑解惑，同時為企業辦理護照和簽證業務提供便利服務。

政府的系列舉措，企業最能從中受益。“此次‘出海’非常及時，了解到市場的最新形勢，也對工藝行業轉型升級有了新的思路。”唐藝森表示，新唐信將繼續緊抓潮流風向，開發新一代北歐風系列家具新品，通過工藝設計，讓產品可拆裝，促進產品結構升級，積極尋找價格更為合適的海運貨代，進一步節約海運費用。

安溪縣工信局局長王輝榮認為，此次組團“出海”活動是該縣促進外貿發展的一次有益嘗試。主動應變、助企發展，支持企業盡快恢復對外經貿交流、參與全球經貿合作。下一階段，縣工信局還將按照縣委、縣政府的部署，繼續組織重點企業前往歐洲、東南亞、中東等地開展經貿洽談，簽訂戶外園藝和家居飾品等合作事宜，推動該縣與歐洲主要國家在投資、貿易、技術等領域的合作。

當前，在政策組合拳和企業拼搏的雙重作用下，各地掀起一股“海外穩訂單”熱潮。王輝榮表示，安溪縣工信局將繼續做好宣傳發動工作，及時發布全球展會信息和組團參展信息，立足該縣產業和行業特點，推進重點企業的組團行動，開展多種形式的外貿活動，促進產銷緊密對接，最大限度地釋放出政策組合效應。而對於廣大家居企業主體來說，產品能否真正被國內外市場接受，從根本上說還需要企業在“內外兼修”上下功夫，不斷增強參與市場競爭和可持續發展的能力。（陳培源）