

长春光电信息产业冲刺千亿元产值

高分辨率小型微光详查相机,双飞翼垂直起降固定翼无人机,目不暇接的各类先进物联网产品……近日举办的2024长春国际光电博览会展出总面积达7万多平方米,有13个产业方向的675家企业参展,让观众深度了解光电技术的魅力和应用前景。

吉林省长春市被誉为“新中国光电事业的摇篮”。这里孕育了新中国光学领域第一个研究所——中国科学院长春光机所,创造了我国第一炉光学玻璃、第一台红宝石激光器、第一台电子显微镜、第一台光电测距仪等多个“中国第一”。

得益于雄厚的光电科研基础,长春市近年来诞生了一批光电领域科研成果。以长春光机所为例,该研究所科研人员自主研发制造的双飞翼垂直起降固定翼无人机采用全球首创的“双飞翼+多旋翼”气动布局,可实现垂直状态下的垂直起降,起飞后可实现正常的平飞,在去年11月首次亮相第25届中国国际高新技术成果交易会,如今又在2024长春国际光电博览会上吸引了众多观众的目光。

该研究所博士生导师、研究员白越介绍,垂直起降让这款无人机在起飞时无需在跑道上滑跑,占地面积大幅缩小,提高了使用便利性。特别是该无人机可在零下40摄氏度、海拔5500米以及7级强风中正常起降飞行,并且具有大载重、低能耗特点,还能高效续航,可在电力、林业、应急、测绘等领域广泛应用。

数据显示,长春市光电信息产业规模以上企业有119户,拥有4个国家级企业技术中心,21户国家级专精特新“小巨人”企业,2户企业获得工信部制造业“单项冠军”称号。2023年,长春市光电信息产业规模以上企业完成产值750亿元,同比增长10.6%,占规模以上工业总产值的10%。

成立于2014年12月的长光卫星技术股份



有限公司是东北首家独角兽企业、国家级专精特新“小巨人”企业,专注于高性能、低成本卫星的研发与技术创新。截至目前,该公司已实现108颗“吉林一号”卫星在轨运行,建成了全球最大的亚米级商业遥感卫星星座,逐渐成为全球重要的航天遥感信息来源。

在此次长春国际光电博览会上,长光卫星带来了“吉林一号”卫星星座的多款明星产品,

并首次公开亮相“一箭41星”星箭对接模型。该火箭上面搭载了多颗卫星,于去年6月发射成功,创造了中国航天发射的新纪录。

长光卫星公司展会负责人崔少伟说,人造卫星的质量越小,往往所需的发射费用就越少。高分06星是长光卫星星载一体化整星设计制造技术下的最新一代卫星,在保证0.75米分辨率的前提下,整星重量仅有22公斤,具有

快速批产、智能运行等优势。

近年来,长春市大力发展光电信息产业,制定实施了“长春市光电信息产业星光培育三年行动计划”,出台“长春市光电信息产业高质量发展若干措施(暂行)”,召开全市光电信息产业高质量发展大会,推动光电信息产业产业集群化发展。

长春市委常委、副市长黄宪说,在长春市光电信息产业星光培育三年行动计划中,长春将着力打造长春新区、经开区、汽开区、净月区和中韩示范区“4+1”光电信息产业核心区,打造国内一流的“长春光谷”。在实施路径上,围绕“芯、光、星、车、网”五大关键领域,注重发挥长春光机所、吉林大学、长春理工大学三大策源地优势,实施光电技术协同创新、光电产业体系培育、产业链现代化升级、优质企业梯度培育、开放合作拓展“五大提升行动”。

长春市提出,力争到2025年,全市光电信息产业产值突破1000亿元,企业1000户以上、规模以上企业200户以上、专精特新企业200户以上、国家级制造业“单项冠军”企业5户以上;到2035年,产业整体创新水平进入全国第一方阵,打造具有国际竞争力的光电信息产业产业集群。

据悉,为强化光电信息产业发展保障措施,长春市在支持优质企业培育、支持新产品推广应用、支持企业转型升级、支持关键技术攻关、支持引进培养高端人才等方面制定了20条政策措施。长春市财政每年将投入6亿元以上资金,对光电信息产业发展给予支持。

“长春市将全力实施全面振兴新突破三年攻坚行动,把光电信息产业作为培育新质生产力的重要抓手,全力打造一流营商环境,为光电信息企业和人才提供全方位保障。”长春市市长王子联表示。

近期,在甘肃兰州市不少居民区和背街小巷里,人们可以看到满载应季瓜果的小货车摆摊经营。对这些瓜果农户的临时摊点,城管执法人员不仅没有干涉,还主动上门服务。兰州市每年确定一个时间段允许设置临时摊点,这一延续多年的做法受到广泛好评。

长期以来,城管执法人员与小摊经营者之间时有矛盾。一方是职责所系,无序违规占道经营会对城市秩序和环境卫生造成影响,执法人员要做出应有的响应;另一方是生计所需,应季瓜果集中上市,不少农户面临自产自销的问题,进城摆摊销售是收入来源之一。如果深入探究,两者之间并非存在天然矛盾,因为双方有着共同的服务对象,那就是城市居民。干净整洁的卫生环境、畅通快捷的道路秩序与购物便利的生活需求,既是城市管理的题中应有之义,也是广大市民日常生活的根本诉求。

执法人员有责任,瓜果农户求获得感,城市居民要幸福感。如何在职责所系、生计所需与市民期盼之间找到最大公约数?这道题难度不小。要做好,体现城市管理的精度;如果能做好,也彰显城市管理的温度。

兰州的做法值得借鉴。在应季瓜果上市季节,允许农户进城摆摊销售,在兰州已施行多年,之所以能实现“三方”满意,关键在于有一套较为精细的管理机制。以今年为例,临时摊点设置时间为6月15日至10月15日,经营者为有兰州市户籍的应季瓜果自产自销农户,设置区域为主城四区、高新区主次干道以外的居民小区和背街小巷,临时摊点共计360处2293个。根据程序,有意向的瓜果农户提供所在地乡镇政府和村委会证明、本人有效身份证件、拟销售瓜果品种和数量,提前向相关区域城管执法部门申请摊位,经审核后可获得摊点二维码和临时摊点证。

不难看出,兰州瓜果进城并非“一窝蜂”的无序经营,而是建立在综合考量、精准管理基础上的规范摆摊。确定经营人员范围,可以避免大量摊贩无序涌入;划定经营区域,可以最大限度减少摊点对道路秩序和环境卫生的影响;明确设置时间,就是突出摊点的“临时性”,是为了解决当地应季瓜果自产自销难题,并非完全彻底放开不管,而是实现管控有度。

近年来,不少城市在增加城市“烟火气”方面都探索出了立足实际的可行之举。比如,对早餐摊位、夜市摊位等经营的管理,采取划时间段、划区域范围、明确环境责任等方式,既能满足市民生活的便利需求,也能为经营者增加收入。同时,在精准施策规范管理下,并没有对市容市貌、道路秩序造成过度干扰。

由此可见,小摊经营对城市管理而言,虽是难题却并非无解。本着为民初心,在管理措施上精心用心,便能做到精细服务温度暖心,实现“三方”满意。

6月23日,安徽省亳州市建设中的亳州机场。目前,该机场建设工作整体进展顺利,正按照竣工的节点目标有序推进。据悉,亳州机场项目总投资约10.8亿元,预计今年年底实现通航。刘勤利摄(中经视觉)

公益直播做大

镇朱西村,家家户户在加工、晾晒豆豉,大街小巷,豆豉飘香。“这是我们的土特产,纯手工制作,风味独特,口感好,俺每年能卖出去几十万元哩。”村民秦乃志说,“豆豉已成为村民增收的‘金豆豆’。”

然而,朱西村的豆豉发展也经历过低谷。过去,由于产业链条不健全,产销不对称,当地有许多土特产“藏在深闺”。本报记者前,知道豆豉的人很少。我们要自己蹬着三轮车到处吆喝叫卖,销量十分有限。”秦乃志说。

夏先清 豆豉销量的大幅增长,得益于太康县公益直播助农的实施。

乡村土味

近年来,太康县立足本地资源,因地制宜发展特色产业,形成了城关镇的“黄金麻花”“牛骨髓油茶”、马厂的双黄鸭蛋、五里口乡的菊花等一批土特产和特色产业。为了让更多土特产走上消费者的餐桌,2022年初,太康县积极探索网络助力乡村振兴的新路子,由县委网信办从县自媒体协会等互联网行业党委成员单位中选出20名网络达人,成立多支公益直播助农服务队,公布服务电话,定期深入各乡镇农户家中和田间地头,免费帮农户、企业宣传推介当地土特产和特色产业,让“乡村土味”借网出村、助力农民实现借网增收。

“自从开通了公益直播,俺在家里就能卖豆豉了,价格还合适,真方便。”秦乃志给记者算起账来,“2023年,我家豆豉销售了十几万元。今年前5个月,豆豉就已经销售了20多万元,超过了去年全年的销售额。”

与此同时,太康县五里口乡的菊花产业发展也受益于公益直播。

在五里口乡李楼村永春种植专业合作社,10多名工人正在将菊花分拣、包装,现场一派繁忙景象。合作社负责人李富春说:“以前种植菊花缺乏推销手段,销路少。”2年前,公益直播助农服务队帮助合作社开通了公益直播。从菊花育苗、种植到采摘、分拣、加工,经过持续不断直播,合作社的菊花搭上了“互联网快车”。“现在菊花一天最多能卖出20多万元。”李富春说。

在太康县,公益直播助农服务队各显其能,为民服务。不只是土特产,太康县的旅游业也在服务队的公益直播帮扶下快速发展,并带动了餐饮、住宿等相关产业。位于太康县符草楼镇的“红枫森林”负责人马将告诉记者,自从服务队为红枫森林推出每周1次的公益直播后,红枫森林成了热门打卡地,推动了乡村旅游发展。

据统计,2022年以来,公益直播助农服务队已为全县100多个家庭农场、休闲观光园、合作社和300多家种植户、养殖户开展公益直播1200多场次。

太康县委网信办主任马静表示,下一步将继续探索网络助力乡村全面振兴的新路子,通过公益直播助农,让更多的“乡村土味”香飘四海,走向更广阔的市场。



湖北兴山提升服务实体经济能力——

金融活水润泽千企万户

本报记者 柳洁 董庆森

6月12日,在湖北兴山县平邑口工业园君邦新材料科技有限公司(以下简称“君邦公司”)的生产车间,工人们在有序包装有机硅密封胶。“刚接的100吨轨道胶订单正在抢工期,其他产品也是产销两旺。”面对回访的中国农业银行兴山支行工作人员,君邦公司财务总监田云耀说。

君邦公司是兴山县2016年重点招商引资企业,当年便落地投产,2023年销售额达2.4亿元。“有一段时间,资金让我们犯了难,能抵押贷款的都抵押了。”田云耀回忆,公司主要生产建筑用密封胶,2022年产量比2021年增长40%,需要扩大规模,但同时公司也在加大科研投入,推动产品从建筑类向家装类转型,资金周转困难,当时企业对此一筹莫展。

“别急,知识产权也是可以用来融资的。”定期上门服务的县发展和改革局等县直单位、银行和税务部门了解到这一情况后告知企业。2023年1月底至3月,农行兴山支行行长秦邓登带着专门的金融服务团队多次到企业服务,收集相关资料,积极争取政策,一天之内前往武汉办完质押手续;6月份,1000万元贷款打到企业账户上。

“这不仅是兴山民营企业利用知识产权进行融资的首个案例,而且这笔贷款利率也低。”田云耀介绍,兴山县市场监管局同步争取到知识产权相关政策,使企业后续还可以享受地方政府的贴息政策。

兴山县是精细磷化工企业兴发集团的发源地,依托上下游产业链招商引企,兴山正全力完善磷基新材料产业链。在金融助力下,兴山经济开发区已落户有机硅高新技术企业



在君邦新材料科技有限公司生产车间,工人正分装打包硅密封胶。黄卓摄

6户、国家级专精特新“小巨人”企业2户,省级专精特新“小巨人”企业3户,隐形冠军企业1户。2023年,兴山经济开发区有机硅产业链企业产值突破40亿元。

近日,漂流旺季到来。从兴山经济开发区上高速,15分钟车程后出口就是位于高岚大峡谷的朝天吼漂流景区,依托村景共建,带动高岚村68家民宿、48家餐饮店、50多家销



社部门关于创业扶持政策的宣传册,根据政策宣传册指引进行贷款预约。经过综合评估,不到3天她便获得一笔20万元的贷款,并享受两年贷款贴息政策。

“墙上一扫,贷款到手”。近年来,兴山县以优化营商环境为抓手,通过完善创业担保贷款申报模式,优化流程与服务,全面实现手机微信小程序无纸化线上申报,通过“线上线下”双通道审批,预约信用评估,推动审核创业担保贷款“高效办”。

截至目前,兴山县各项贷款余额已超过230亿元,同比增长达23.53%。担保在保余额超14.54亿元,其中为小微企业或“三农”主体贷款额占比超过99.31%。2024年以来新增创业贷款1.1亿元,带动1.3万人在家门口就业。

兴山县委副书记、县长吴浩说,金融是经济高质量发展的“活水”,也是营商环境的重要内容。兴山围绕企业和个人创业等融资需求,做实“首席服务员”等制度,持续加大实体经济信贷支持力度,不断提升金融服务实体经济能力,切实让金融活水润泽千企万户。