

厦门中山路:老街新韵绽芳华



厦门中山路 林梓健/摄

老旧住宅加装电梯 提取公积金线上“秒批”

厦门市在福建省率先实现老旧住宅加装电梯提取住房公积金线上“秒批”业务,近期又出台政策,支持子女提取住房公积金为父母所住老旧住宅加装电梯。截至今年4月底,有近六成加装电梯的办事群众选择通过“秒批”方式提取住房公积金1268.3万元。

近来,厦门市住房公积金中心不断推进住房公积金服务标准化、规范化、便利化,将公积金利民、惠民、便民政策落到实处。紧跟住房保障“新速度”,厦门市住房公积金提供购房首付款收款、住房公积金提取、住房公积金贷款和委托按月自动还贷等靠前服务,减少购买保障房群众至少5次的往返。

数据显示,2022年至今,厦门市住房公积金中心累计办理住房公积金提取业务14233笔,受理贷款业务5235笔。

(叶子申来源:海西晨报)

一季度厦门伞具 出口 4.83 亿元

伞类用具是厦门传统优势出口产业。近年来,厦门伞企凭借着技术工艺研发和产品创意设计,不断丰富伞具功能、提升原材料品质,赢得海外市场青睐。据厦门海关统计,今年一季度厦门累计出口伞具4.83亿元,同比增长22.29%。

数据显示,今年一季度厦门对APEC其他经济体的伞具出口额达3.81亿元,同比增长26.9%,占同期厦门伞具出口总值的78.88%;对南非、西亚、南亚等出口呈现激增态势,同比分别增长7.59倍、2.09倍、1.41倍。民营企业主力军作用凸显,一季度出口3.05亿元,同比增长24.67%,占同期厦门伞具出口总值的63.15%。

为支持伞企开拓国际市场,厦门海关开展RCEP原产地规则和关税减让等惠企政策的宣讲和培训,指导企业用足用好政策红利;设立RCEP服务专窗,一对一为企业量身设计精准享惠方案;大力推广提前申报、两步申报、智能化通关等一系列通关便利化措施,确保通关零延迟。

(沈彦彦来源:厦门日报)

一季度厦门航空货运量 创五年来新高

一季度,厦门市交通运输部门统筹做好航空运输服务保障各项工作,有力保障人民群众安全便捷出行和物资运输畅通有序,航空客流量快速增长,航空货运量创下五年来新高。

1月开通厦门至法国巴黎航线,2月开通厦门至马尼拉航线,3月开通厦门至胡志明航线,厦门连续三个月开通多条跨境货运航线,进一步满足了高新技术、跨境电商以及生鲜冷链等行业空运需求,带动机场货运业务量稳步增长。数据显示,一季度累计货邮吞吐量8.77万吨,同比增长30.4%,不仅恢复到2019年的117%,更创下5年来新高。其中,境外货邮吞吐量5.1万吨,同比增长48.1%,恢复到2019年的188%。

厦门市航空货运量尤其是境外货运量快速增长,厦门机场航空枢纽地位进一步凸显。截至目前,厦门机场构建起包括全货机、包机、客机腹舱载货等多元化航空货运体系,建立起通达五大洲的航线网络,为稳定畅通全球产业链供应链发展提供高效的航空货运服务。(蔡绵绵来源:厦门日报)

的顾客。刘海岚没有犹豫,经过装修改造,第二年,新咖啡馆正式开张。

用木质老家具改造成的相框、复古唱片机、纸质吊灯……走进咖啡馆内,各式各样的小摆件随处可见,这是刘海岚在世界各地旅行时淘来的。

“兰厝,在闽南语中意为‘我们家’。我希望将这里打造成温馨的社区会客厅,把爱吃爱玩爱生活的朋友聚到一起。”刘海岚说,远亲不如近邻,大家到这闲话家常、娱乐放松,互相传递温暖,让她很有成就感。

中山路悠久的历史文化底蕴和地域风情特色得以保留,是厦门将城市功能升级、空间品质提升和历史文脉传承有机结合的一次实践。

2020年,厦门中山路步行街成功入选全国步行街改造提升试点。厦门围绕“传承历史、挖掘内涵、延续肌理、提升品质、改善民生”方针,以“复兴街区、提升业态、活化遗产”为策略,推进中山路步行街改造提升。

“比如在骑楼建筑的修缮中,秉承‘修旧如旧’原则,尊重和延续建筑的‘原材料、原布局、原工艺、原形制、原结构’,力求骑楼建筑鲜明浓厚的‘外廊式建筑’风格得以保留。”中山路片区分指挥部综合事务组副组长、中山路片区城

市服务公司总经理苏鹭杰说。

集聚新潮与旧韵,并蓄时尚与传统。中山路历史悠久,却又不失年轻活力。

行至中山路与水仙路交叉路口,偌大的“瑞幸咖啡第10000家门店·厦门”标志牌格外抢眼。该旗舰店融合了骑楼风情、美食休闲、咖啡文化、音乐艺术等多样元素,为顾客打造传统文化与潮流时尚碰撞融合的新消费场景。

中国李宁旗舰店福建首店、省内最大安踏-FILA旗舰店、暴龙眼镜光旗舰店体验店等知名品牌的旗舰店、城市首店星罗棋布;“开心麻花”、夫美术馆等多样业态相继入驻,为古老的商业街注入潮流新活力……在中山路,多元业态相互交汇,相融共生。

“近年来,我们以‘潮流新生活、摩登夜生活、老城慢生活’为主题,以业态提档升级为工作重点,重点招商引领性文化休闲品牌、生活方式集合店等,实现商业集聚,吸引年轻消费群体。”思明区中华街道相关负责人说。

古街新韵,再绽芳华。站在新起点,在守护“古老”底色与文脉的同时,厦门中山路正不断积极拓展“新”的内涵和意蕴,从历史走向未来。

(黄鑫林泽贵来源:福建日报)

保时捷:以开放竞合迎接电动时代



环球财经



保时捷全球执行董事会成员、销售与市场负责人冯佩德

分市场还有待开拓。”

在北京车展上,保时捷发布起售价为72.8万元的全新纯电动Macan,并带来中国专属的新款Taycan 4。以全新纯电动Macan为起始,保时捷希望开辟一个定位更高端的豪华纯电动SUV细分市场,今年是保时捷史上产品攻势最强的年份之一,除全新纯电动Macan和中期改款的新款Taycan外,全新Panamera,新款911将会陆续而至。

未来保时捷将持续深耕豪华电动细分市场,计划在20年代中期推出纯电动

718,紧随其后的是纯电动Cayenne,以及一款运动型纯电动SUV。

在车展前夕,保时捷宣布在中国与大众旗下奥迪品牌开展尊享充电网络合作,双方用户可通过自有品牌的APP搜索到对方的品牌网站。

自首款纯电跑车Taycan在华发布以来,保时捷已打造出覆盖29个省市高端商圈、八条国家级高速和重点省级高速服务区及周边区域、以及豪华酒店、高尔夫球场、游艇码头等休闲出行目的地的专属充电体验。

“中国是保时捷重要的创新引擎,也一直影响着全球创新趋势。目前,我们已与中国本土的一些头部科技企业进行合作,比如与阿里巴巴、腾讯和华为开发数字化解决方案和服务等。”冯佩德表示。

(思恺来源:环球时报)

在电动汽车时代,即便产业链条巨变,市场风云变幻,作为一家拥有超75年历史的传统跑车巨头,保时捷并没有被市场的洪流裹挟,冒进卷入降价,扰乱自身节奏,而是依旧保持着谦逊与自信。

谦逊的是对中国电动市场及企业的尊重和敬畏,保持开放竞合的态势。自信的是,无论在内燃机还是电气化时代,保时捷对“以性能为导向”“设计服务功能”“质大于量”等品牌价值与优势的笃定与坚守。

“我们很高兴地看到,中国的一些本土汽车品牌具备

高水平的专业技术、创新能力和出色品质。我也非常尊敬中国的新势力品牌,特别是他们对电动车市场的贡献。我们欢迎这种竞争,因为良性竞争会为市场注入活力和动能,驱动品牌发展。”保时捷负责销售与市场的全球董事会成员冯佩德说。

当被问及中国的高端新势力品牌对保时捷带来的影响时,冯佩德说到,“但目前中国的电动车市场还没有完全成熟,很多细分市场尚未完全建立,车型更多还是聚焦较低价格水平,以量为基础的细分市场,这并不是保时捷的赛道,更高价格的细



全新纯电动Macan于北京车展开幕当日在中国市场正式发售