



## “工业互联网+安全生产”产业技术创新论坛在南京举办

日前,首届“工业互联网+安全生产”产业技术创新论坛在南京国家江北新区成功举办。

本次论坛由南京工业大学安全科学与工程学院、南京工业大学公共安全研究院联合主办、国家消防救援局南京训练总队化学灾害应急救援技术研究院、中化舟山危化品应急救援基地有限公司协办,安元科技股份有限公司承办。来自全国化工(工业)园区代表,石化化工、新材料、新能源、装备制造、钢铁冶金等企业代表相关负责人,南京工业大学等高校教授,行业专家学者齐聚一堂,共谋“工业互联网+安全生产”发展新篇。

### 探索“工业互联网+安全生产”发展新方向

近年来,随着数字经济快速发展,“工业互联网+安全生产”已成为本质安全、智能安全领域转型升级的“新基建”。

南京工业大学安全科学与工程学院院长助理张明广教授指出,当前化工园区安全生产需要加强技术创新和管理创新,才能实现化工产业高质量发展。他在讲话中强调化工园区的安全高质量发展需要依托先进的技术体系,包括智能化监控、应急救援、风险评估等多方面。

国家消防救援局南京训练总队化学事故救援教研室副主任钟文指出,针对新能源和化工产业的灭火救援准备工作需从多方面入手,包括了解行业特点、掌握相关知识和技能,加强应急预案制定和演练,全面提高应急处置能力。

中化舟山危化品应急救援基地有限公司总经理助理苗建敏详细介绍了中化舟山危化品应急救援基地在标准化和智能化方面的建设,消防队员可以更加快速、准确地进行应急处置,减少事故损失,提高化工园区的本质安全水平。

安元科技股份有限公司创始人、董事长王三明教授分享了公司在过去 20 年为石化化工、新材料、新能源、装备制造、钢铁冶金等行业及相关园区提供的“工业互联网+安全生产”最新顶层设计及解决方案,并介绍了全国“工业互联网+安全生产”在园区、企业的应用示范案例。

### 激活“工业互联网+安全生产”创新原动力

南京江北新材料科技园在数字化转型方面,积极探索和实践,取得了一系列显著的成果和经验,张义利在论坛上作了详细解读。他指出,数字化转型是当前经济发展的必然趋势,是企业提高生产效率、降低成本、增强竞争力的必由之路。

山东博兴经济开发区副主任王新广强调政企合作新模式对园区智慧化安全生产管理的重要性,指出通过政府和企业合作推动园区安全生产管理创新和发展,提高园区竞争力。

中化蓝星安迪苏南京有限公司安全总监陈存银详细阐述了智能化系统在企业 HSE 管理中的重要作用、优势以及应用案例。他呼吁企业在 HSE 管理方面要积极应用智能化技术,提高企业安全管理水平,为企业的可持续发展保驾护航。

丰益油脂科技(连云港)产业园安全主任姚嘉雯从“工业互联网+安全生产”建设提升核心价值带来创新性思考的角度出发,分享了安全生产管理经验,为其他企业和产业园提供了借鉴和参考。

### 搭建“工业互联网+安全生产”交流新平台

在圆桌对话环节,国家消防救援局南京训练总队总队长梁云红及灭火救援训练部副部长朱健、辽宁盘锦辽滨沿海经济技术开发区党工委书记杨凯、山东禹城化工产业园书记兼主任杨孟哲、江西彭泽县工业园区管委会主任吴国豪、宁夏平罗工业园区副主任赵虎、山东广饶经济开发区管理委员会副主任纪亚妮、中化蓝星安迪苏南京公司安全总监陈存银出席了圆桌论坛,并并分别做了精彩主题发言。王三明教授主持圆桌论坛环节,现场嘉宾们金句频出。

作为本次论坛的发起方、承办方,安元科技和国内“工业互联网+安全生产”领域的政产学研用各方携手,搭建高端交流平台,旨在分享“工业互联网+安全生产”领域的最新进展和技术趋势,持续创新“工业互联网+安全生产”新技术、新标准、新路径,积极为我国安全生产与应急管理事业高质量发展贡献新力量。(据新华网)

# 部分地方“天价”奢华粽子现象调查

■ 万志云 周凯 邵鲁文

端午节临近,记者在部分省份采访发现,“燕窝粽”“人参粽”“鲍鱼粽”等“天价”粽子现身市场,馅料名贵、包装奢华。为躲避监管,奢华粽子多由商超销售转向预约订制,由实物礼品变为虚拟礼券,并打价格“擦边球”搞组合销售。

走访中,不少销售人员表示,高端粽子礼盒通常是“买的人不吃,吃的人不买,十有八九都是用来送礼的”。

### 每盒动辄近千元,多是“人情粽”

近期,记者在部分星级酒店、电商平台、高档餐馆等调研了解到,大量粽子礼盒主打“高端”“奢华”定位,在馅料中添加鱼翅、燕窝、海参、人参、黑松露等名贵食材,价格每盒动辄近千元。记者在西南地区某市一家星级酒店暗访看到,一款“鲍鱼粽”礼盒售价高达 988 元,里面只有 12 个粽子。

记者在部分电商平台搜索发现,不少热销粽子礼盒售价在 500 元以上。一家食品网店客服告诉记者,店内销量最好的一款粽子礼盒原价 1288 元,目前优惠价 820 元,含有 12 个添加名贵食材的粽子,平均每个粽子 68.3 元。“上架没几天,就卖出去近 500 份。”

还有一些“微商”在社交媒体搞所谓“土豪粽”代购。一名代购人员介绍,鱼翅、鱼籽、蟹黄等都能包进粽子里。“价格上不封顶,只有你想不到,没有买不到。”

除了附加一些高档食材,记者还发现,过度包装也是豪华粽子礼盒普遍的特点。

为让月饼、粽子包装“瘦身”,2022 年 8 月 15 日,《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》国家标准第 1 号修改单正式实施,要求减少包装层数,月饼和粽子的包装层数最多不超过三层;降低包装成本,销售价格在 100 元以上的月饼和粽子,包装成本占销售价格的比例不超过 15%。

在西南地区某市一家酒店大堂显眼位置,摆放着一排售价为 498 元的“端礼雅韵”粽子礼盒。礼盒被设计成手提箱样式,烫金印刷的外壳上有两个皮革锁扣和一个皮革提手。记者解开锁扣翻开盖子看到,礼盒内部设



计同样精美复杂,7 个大小不一的小盒子分两列摆放,打开小盒子才能看到独立包装的粽子。酒店前台人员告诉记者:“这款礼盒制作工艺讲究,成本也高,很多人都是冲包装买的。”

在一些电商平台,不少店铺为礼盒打上“奢华皮盒”“高端材质”“拒绝廉价感”等标签。某网店客服介绍,该店“鸿福御品”轻奢礼盒卖得最好,其“打开后呈现三层步步高升的设计看起来很霸气”,再加上深压烫金工艺和彩金印刷,很有高级感。多家商铺表示,为了让礼盒有质感,包装的重量往往是粽子本身的 2 到 3 倍。

值得注意的是,粽子这一传统节日食物,存在沦为“人情粽”“办事粽”的倾向。记者梳理电商平台一些热销礼盒的热门评价,“买来送关系户和朋友”“领导很满意”等成为高频词。

东部沿海一家企业负责人告诉记者,企业有一些重要客户、社会关系,逢年过节是送礼维持关系的重要时机。粽子本身价值不高,如果不加点高端食材、包装不够高档、不附些其他礼品,就很难拿得出手。企业每年端午节

前都会订制一批用来“办事”的礼盒。

### 为避监管频出“新招”

记者发现,近年来,有关部门加大对“天价”食品、过度包装等问题的监管,部分奢华粽子的销售“由明转暗”,从商场超市向星级酒店、高档餐厅、社交平台转移。

在西部某市一家高档连锁饭店,大厅正在展示一款 488 元的粽子礼盒。服务员告诉记者,此款礼盒不公开出售,主要面向老会员和大客户,目前卖得很好。

“礼盒在店里只是展示,采取预约订制销售方式,不用怕有人检查。”在某网店微信小程序,一款售价 2680 元的“荣家端午礼”正在接受预约。客服告诉记者:“只限特定会员购买,提供送达服务。”

同时,粽子“礼券化”也十分普遍。一些连锁糕点店、大闸蟹店依托线下门店多、线上平台全的优势,通过微信小程序等社交平台出售高档粽子礼盒券,可快递邮寄,也可到门店自提,并提供代写贺卡、开发票、指定日期送达等“送礼服务”。

一家知名糕点店线上客服说:“有些单位管得严,直接送礼盒不方便,不如送电子券安全。”东部某省一家星级酒店大堂经理向记者介绍:“买礼券送人非常合适,如果收礼人不想提货,我们还可以用现金回收礼券。”

2022 年 6 月,有关部门发布《关于遏制“天价”月饼、促进行业健康发展的公告》,对单价超过 500 元的“天价”盒装月饼从严监管。

记者走访了解到,一些商家为规避“天价”之嫌,通过减少粽子数量将价格定在 499 元、488 元等。例如,某连锁糕点店推出的“佛跳墙馅粽子”礼盒,价格 480 元,但只有 6 个粽子,折算下来每个粽子 80 元。还有一些商家采用组合销售的方式,单个礼盒 400 多元,搭配茶叶、高级食用油捆绑销售。

### 加大监管力度,狠刹不正之风

受访专家表示,豪华粽子“改头换面”依然存在,崇尚节俭、反对浪费、营造“清新”过节风气仍需久久为功。

山东大学社会学教授王忠武等专家建议,相关部门在加强线下销售渠道监管的同时,还要进一步完善对电商平台等线上销售渠道的管理,同时重点关注高端订制、会员礼券等新“招式”,警惕奢华粽子“由明转暗、由实转虚”。

此外,商品过度包装有关标准还需进一步完善。中国生物多样性保护与绿色发展基金会副秘书长王璐等专家认为,应对包装的材质、环保性、制作工艺等方面进行更细化的规定,优化初始包装认定规则,完善包装检测计算方法,让生产经营者无空可钻。

同时,需充分发挥行业自律与自我监督功能,督促行业协会制定遏制过度包装和追求奢华的行业公约,避免业内盲目竞争攀比、形成恶性循环。

重庆大学经济与工商管理学院教授廖成林等专家表示,节日期间正常人情往来无可厚非,但逢年过节往往伴随“四风”问题暗流涌动,对于“人情粽”“办事粽”等歪风邪气需坚决制止。纪检监察机关要加大监管力度,开展明察暗访,倡导党员干部廉洁过节,狠刹粽子中的“四风”问题。(据新华社)

# 双柜台模式让人民币国际化走向“升级版”

■ 王茜 郑欣

19 日,港交所推出“港币-人民币双柜台模式”。业内人士认为,这丰富了人民币的投资渠道,促进人民币在离岸市场的流通,推进人民币国际化进程。

推出双柜台当日,恒生银行有限公司、新鸿基地产发展有限公司等 24 只证券成为双柜台证券。中银国际证券有限公司、中国国际金融香港证券有限公司等 9 个交易所参与者,开始进行庄家活动或提供流通量活动。

自 2010 年起,香港市场已陆续推出人民币债券、ETF、期货等 140 只人民币计价产品。双柜台模式正式推出后,加上获批准的双柜台证券,相关产品将超过 160 只,投资者在离岸人民币产品市场上拥有更多选择。

国信证券一份研究报告指出,截至 2021

年末,主要市场的境外主体共有近 4 万亿人民币的股票持仓,主要通过“沪港通”“深港通”等渠道进入 A 股股市。随着双柜台模式的启动,这 4 万亿股票持仓中的一部分有望转移至港股市场,为港股市场带来一笔可观的增量资金。

香港经济学家、丝路智谷研究院院长梁海明认为,此举既可为港股市场提供更多元化的资金,又可进一步提升人民币的国际地位,巩固和发展香港作为国际金融中心的地位。

随着中国经济发展、开放水平提升,人民币的跨境支付、投融资、储备和计价等国际货币的功能全面增强,人民币国际地位也有较大提升。

2022 年 5 月,国际货币基金组织在五年一次的特别提款权定值审查中,宣布将人民币在特别提款权货币篮子中的权重从 10.92%

上调至 12.28%。

梁海明认为,随着中国金融市场改革开放进一步深化,人民币在全球金融市场的地位也持续提升,因而受到越来越多投资者的青睐。

香港作为国际金融中心 and 全球离岸人民币业务枢纽,在人民币国际化推进过程中也充分发挥自身优势,支持跨境贸易结算、企业投融资等各类人民币交易。

双柜台模式更是按下了人民币国际化的“加速键”。

在双柜台模式下,港交所将优化相关交易及结算安排,让投资者可以互换同一个发行人发行的港币柜台及人民币柜台证券。两个柜台下的证券属于同一类别证券,因此两个柜台的证券可以在不改变实益拥有权的情况下相互转换。

香港是全球最大的离岸人民币中心。香

港博大本国际行政总裁温天纳告诉记者,这次双柜台模式的设立,可以吸纳更多的资金投入港股市场,同时可以盘活在港流动的人民币资金,对人民币的国际化有非常好的提升作用。

“双柜台模式将丰富人民币产品,为投资者提供更多交易选择,也为企业提供了一个利用香港离岸人民币资金池的渠道。”香港交易所集团行政总裁欧冠升这样认为。

香港金融管理局总裁余伟文表示,此举巩固了香港作为主要离岸人民币业务枢纽的角色,是香港发展多元化人民币计价产品的重要一步。

港交所也表示,新模式将为后续内地投资者通过港股通买卖香港上市的人民币计价的证券做好前期准备工作。未来将会有更多证券被接纳并加入双柜台证券名单。

(据新华社)

# 福建东山：一粒沙里的海岛产业变迁

■ 项开来 吴剑锋

车间里机器轰鸣,伴随机械臂的挥舞,一块块光伏组件从生产线上有序运出。在位于福建东山的一道新能源科技(漳州)有限公司,“80 后”质量助理工程师孙正慧专注地望着机台——与耕海牧渔的父辈不同,她这一代东山青年有了更多择业的机会。

地处福建省南部的东山岛是福建第二大海岛,由于土地贫瘠、良田紧缺,千百年来,东山百姓都以打鱼为生。然而近年来,这里塔吊林立,工厂拔地而起,千年农业县踏上了工业化的道路,许多像孙正慧一样的青年选择返乡就业。

“以前大家总说,‘钱不是大风刮来’,现在我们的钱正是风沙刮来的!”孙正慧打趣道,“‘东山再起’的秘密,来自一粒沙子。”

在东山历史上,沙子曾被称为“沙虎”。过去,这里风沙肆虐,十多个村庄曾被黄沙掩埋,导致老百姓流离失所。直到 20 世纪 50 年代,时任县委书记的谷文昌带领东山百姓遍植木麻黄,最终构筑起一道“绿色长城”,成功阻挡了流沙进犯。

如今走进东山,水天相接处,依然可见层层叠叠的木麻黄,它们伸展着茂密的针叶,向后人述说着那段与黄沙斗争的历史。

老一辈或许难以想象,有朝一日,沙子不仅被击退了,还变成了财富。2007 年,漳州旗滨玻璃有限公司落户东山,企业一眼相中

的正是当地的沙子。“东山沙资源丰富,其中硅砂储量 2 亿多吨,含硅量高达 97%以上,品位居全国前列,是绝佳的玻璃原料。”东山经济技术开发区临港工业园服务中心相关负责人潘添溪告诉记者,作为第一家利用东山当地自然资源进行产业化加工的制造企业,旗滨玻璃也让许多东山人第一次意识到,原来沙子也可以“变废为宝”。

背靠丰富的硅砂资源,今天的旗滨玻璃发展势头迅猛,年纳税额占东山地方财政收入的 14.22%。近年来,企业还对 8 条生产线实行技改升级,同时投资 40 亿元建设光伏玻璃项目。

“光伏新能源是新的风口,目前我们已投资建设两条光伏玻璃生产线,预计项目全部达产后年产值可达 40 亿元。”漳州旗滨光伏新能源科技有限公司东山分公司副总经理邵瑞彬说,相比于传统玻璃,光伏玻璃的附加值提高了约 30%。

在产业发展蒸蒸日上同时,东山人也注意到了小岛发展的隐忧:天然硅砂是不可再生资源,仅靠资源开采加工如何支撑产业可持续发展?

面对这一课题,近年来,东山开始了新的探索。去年 10 月,福建省首块高效单晶光伏组件经过流水线 31 道工序后正式下线,这是东山县政府引进的一道新能源科技光伏组件项目,项目投产后,来自旗滨的光伏玻璃可直接被组装成光伏组件运往岛外,不仅节约了



运输成本,也带动产业链进一步向下游延伸。

“沙子过去是老百姓眼中的灾祸,今天是需要格外珍视和保护的资源。通过延伸产业链,我们逐步摆脱传统的资源依赖,走出一条高质量的海洋经济发展道路。”东山经济技术开发区管委会主任吴华安说。

如今,东山正完成从一粒沙到一家玻璃企业,再到一个新能源产业的跨越。据介绍,

东山已规划建设光伏产业园区 1500 亩,同时全力对接引进光伏逆变器、电池片、组件边框、胶膜等光伏中下游产品,逐步打造一个 500 亿元产值的新材料新能源产业集群。

从“沙进人退”到人与沙“携手共进”,从“治沙”“用沙”到“护沙”,一粒沙折射了东山的沧桑巨变,也将继续见证东山产业的转型发展。(据新华社)