



海内外客商汇聚 资中血橙远销海外

12月18日,2024年资中血橙营销大会在四川省内江市资中县举行,资中本地产销企业与国内外客商进行了现场签约仪式,共签约4.8万吨资中血橙订单,其中包括1.6万吨出口订单。

当天大会上,共有来自泰国、乌兹别克斯坦、土耳其、俄罗斯等10多个国家和地区的客商来到资中品鉴资中血橙。“今年血橙营销大会签约订单比去年有所增长,单价也更高一些。”资中血橙产业发展中心负责人陈英介绍,这表明资中血橙在国际市场取得了突破,获得越来越多国家和地区的认可。

据了解,20世纪90年代初,意大利塔罗科血橙远渡重洋后,与资中结下了“不解之缘”。目前全县资中血橙种植面积达17.3万亩、年产量达40万吨,占全国同类血橙的60%、四川省的80%,资中已成为全国血橙重要的主产区之一。

近年来,资中血橙把眼光投向了国际市场。去年1月,10万斤资中血橙通过冷链运输的方式销往泰国,是资中血橙首次打开东南亚市场。因为反响良好,临近2024年血橙采收季,泰国水果经销商主动与资中对接,签约了300万斤的血橙订单。今年10月,资中血橙成功取得出口资质。目前,资中血橙已远销到泰国、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、中国香港等地。

俄罗斯客商丹尼斯说:“我第一次来资中,我来考察血橙这个产品,看能不能做贸易。我希望有更多资中的农产品进入俄罗斯市场。”

中国香港客商陈汉光说:“资中血橙这几年发展很好,有很高含量的花青素,我在泰国那边已经做了两年资中血橙的销售,今年我们会做网上批销,大力推广。”

资中血橙为什么能越卖越好?这与资中着力提升血橙品质息息相关。

近年来,资中县深入实施资中血橙产业高质量发展工程,制定资中血橙生产技术规程、团体标准,全域推行品牌使用、包装销售、种植标准,规格质量的“四统一”模式,对资中血橙区域公共品牌“一年一授权”“一年一赋码”,累计培育翠溪、紫摇红、状元红等企业品牌37个;坚持把创新作为推动资中血橙产业高质量发展的有力支撑,与34所“大院大所”携手合作,成功培育出3个新系17个本土化品种,10项技术获国家发明专利,其中低温诱导合成技术将花青素含量提高了5倍;全力完善产业链条,系列精深加工产品已达3类10余种,全产业链产值超77亿元。

“通过标准化种植,今年资中血橙品质得到了提升。1.1万亩果园获得了出口备案基地资格,助力更多资中血橙远销海外。”资中血橙协会会长李大刚表示。

(王爵 张曦)

西部陆海新通道 防城港联运中心项目 开工建设

12月18日,西部陆海新通道防城港联运中心项目一期在广西防城港市开工。

西部陆海新通道防城港联运中心项目一期位于防城港市渔湾港区东湾物流区牛角沙路西侧,由防城港北港物流有限公司投资建设。项目用地192亩,总投资约4.3亿元,总铺轨长度2.3公里,主要建设铁路专用线、集装箱堆场、仓库,以及集装箱门式起重机、候工楼、维修车间等配套设备设施。

上述项目预计将于2026年交付使用,主要开展班列发运、大宗货物仓储装卸、集装箱拆装箱等业务。货物品类有粮食、有色金属矿、化肥等,预计年中转服务能力可达750万吨,日集散能力达到2万吨。项目将打造成为具有多式联运、物流供应链金融、保税、交割仓、面向东盟的国际现代物流园。

今年以来,西部陆海新通道北海、钦州联运中心先后建成投入使用。防城港联运中心项目建成后,北部湾港三港域与西部陆海新通道海铁无缝衔接能力将大幅提升,集疏运体系进一步完善,物流成本进一步降低。

(孙雪鹏 刘贤冰)



黄陵矿业一号煤矿： NOSA 五星安健环管理体系建设迈入“快车道”

“经过NOSA星级评审组为期5天严格细致的审查,一致认为一号煤矿在NOSA安健环管理体系建设中现场管理逐年提升,全体员工积极参与,员工安健环意识和风险意识显著增强,NOSA安健环风险管理五星级标准中稳中有升,连续第三年斩获‘五星’评级。”12月13日,在黄陵矿业一号煤矿新区队楼会议召开的NOSA管理星级评审末次会议上,世安企业管理顾问有限公司首席审核员陈传省的发言迎来了现场阵阵掌声。

自引入NOSA安健环管理体系以来,一号煤矿始终将安全与健康置于首位,严格遵循体系要求,持续优化管理流程。12月9日至13日,审核组严格按照NOSA安健环体系审核流程从安全风险辨识评估管控,到适当系统、标准和程序,对系统、标准和程序的依从性及实际效果四个方面77个元素逐个审核。在现场检查中,审核组联合元素负责人、区域代表对井下采掘工作面、瓦斯抽采泵站以及地面风井等区域进行审核,针对77个元素管理过程的PDCA各环节,审核专家通过查阅体系文件、查看现场、访问员工、抽样验证各元素管理的符合性、充分性和有效性评价,考查员工对安健环意识、技能以及对安健环体系的依从度和执行力,按量化指标科学打分确定元素得分,汇总得出最终的区间分值。

一号煤矿总经理焦穗锋在末次会议上表示,将把本次五星评审的结果作为安健环建设新的起点,坚定不移地推行NOSA安健环风险管控体系,全面提升综合管理水平,使矿井安全基础更加稳固,夯实高质量发展的根基;持续强化NOSA安健环管理工具应用,以



●NOSA五星安健环管理体系建设末次会议

安全风险辨识评估管控为核心,着力将风险管控措施精准落实到岗位与现场,强化高风险作业管理,提升NOSA管理示范现场创建水准,推动NOSA管理常态化、日常化融入各项工作,为矿井持续安全发展保驾护航。

作为陕西煤业试点矿井之一,自2018年启动NOSA体系建设,一号煤矿认真落实上级决策部署,以树立NOSA管理标杆、勇做陕煤NOSA管理标准制定者、摘取比五星更高级别的NOSCAR桂冠为目标,以人的安全行为治理、安全生产环境治理和NOSA安健环风险管理体系为抓手,以“四治理一优化+AI+NOSA”安全管理体系为统领,扎实推进NOSA安健环综合风险管理,强化风险评估,抓好区

域风险管控,六年来先后编制7类10册NOSA成果书籍,建立77个“元素包”,辨识评估21个系统以及89个工种的317项作业任务2456道作业工序,梳理归纳了安全风险清单及管控措施,逐步实现井下、地面、后勤NOSA管理全覆盖,形成一系列可复制、可推广的经验做法,凝结NOSA优秀成果,推动NOSA管理日常化、日常工作NOSA化,让NOSA成为全员的习惯,促使NOSA管理在现场、岗位落地落实,做到井上井下全覆盖、全示范,促进矿井安全高效发展。

为了进一步做好风险管控,同步提升NOSA管理和智能矿井建设水平,该矿在安全管理上升级加码,着力于“科技+安全”同频共

王延涛：细胞培养基助力生物医药企业实现“突破性成长”

■ 朱昌玉

生物医药国产化浪潮汹涌而来,上海迈邦生物科技有限公司(简称“迈邦生物”)创始人兼CEO王延涛,以前瞻性视野和卓越的创新精神,引领着这家高新技术企业在激烈的市场竞争中破浪前行,助力全球优秀生物工艺企业“提质增效”。

洞察先机 勇立潮头

拥有近20年生物医药行业经验的王延涛,在细胞培养基及工艺开发领域已是游刃有余。自2015年药政改革以来,中国的生物医药行业发展很快,单抗、ADC和细胞疗法等新技术迅速填补了市场空白。而后随着药品国产化的浪潮兴起,他深刻洞察到国内生物医药企业面临着供应链“卡脖子”及降本增效等关键问题及其背后的机遇与挑战,决心将多年的技术经验及研究成果进行转化,为全球优秀生物工艺企业提供上游工艺整体解决方案。

迈邦生物自2019年成立至今,王延涛带领团队已成功研发出数百款CD培养基,积累



了700+工业客户,并与多家企业签署战略合作,2024年开拓国际市场已显成效。

创新引领 突破瓶颈

迈邦生物的发展,离不开王延涛对创新的执着追求。他深知细胞培养基作为生物医药关键原材料,其性能及稳定性直接影响到生物制

药终产品的成本和供应链安全。为此迈邦生物基于AI大数据和QbD设计理念,创建了独特的培养基优化开发(MOD)平台。该平台依托于一个丰富的配方库、智能化的AI数据分析和高通量筛选,3个月内快速完成定制化培养基开发,加速生物药企项目申报及商业化。

截至目前,迈邦生物已陆续申请专利16项、授权4项,其中《一种同时调节细胞表达产物聚体、电荷异质性和提高产量的方法》和《一种单一组分CHO灌注培养基及其应用》于2024年获得授权,为迈邦生物产品持续不断迭代提供了强有力的保障,助力生物药企降本增效。也让迈邦生物在短短几年内迅速崛起,成为生物医药行业的一颗璀璨新星。

稳舵前行 破冰领航

如今,生物医药仍处于资本及地缘政策都稍显尴尬的短暂“低谷”期,全球化进程的加快,让培养基行业面临来自国际市场的激烈竞争,但王延涛似乎很“稳得住”。他说:“未来5年、最多10年,创新药产业必将能迎来爆发式增长,对此我充满信心。”

王延涛的信心源自迈邦生物的核心高管

振,研发AI+NOSA智能风险管控系统,将煤矿NOSA风险管控的现实需求和AI技术可覆盖的供给范围真正匹配起来,利用计算机智能识别、预警、管控作业场所中所有要素的安全状态,变“人盯人”为“机器盯人”,全面建立起人防与机防互补的“双保险”,从根本上提高现场安全管理的全面性、连续性、准确性、可靠性和透明度,突破传统“单一人工管控风险”的格局,筑牢企业安全防线。

为了破解安全风险的超前预测、动态监测、主动预警、智能决策等关键技术瓶颈,更好地助力矿井建立并落实双重预防工作机制,一号煤矿在安全管理上升级加码,在推进“四治理一优化+AI+NOSA”安全管理模式融合升级的基础上,不断地升级与迭代,推广应用煤矿智能安全风险综合一体化防控平台,通过构建涵盖人、机、环、管的科学评价体系,采集、处理安全生产全过程数据,推送、落实岗位作业全流程标准,多层次、分类别实时呈现安全风险动态,达到了分析智能化、状态可视化、预警超前化、管控精准化,有效管控系统风险和岗位风险,实现安全风险超前预防、全时空管控,从根本上提升矿井安全管理整体“预”“治”能力,全面提升了矿井的安全自主能力、安全协同管理能力、安全风险管控能力、安全创新能力、职业危害管控能力、绿色发展能力。截至2024年底,一号煤矿连续安全生产2522天。矿井先后荣获了“国家一级安全高效矿井”“全国先进煤矿”“特级安全高效矿井”,陕西省双重预防机制和安全生产标准化管理体系示范建设单位、陕西省煤矿安全先进单位等殊荣。(倪小红 郭小涛)

携手共进 共创辉煌

迈邦生物行至五年,已通过30+国内生物药企的审计,先后获得“高新技术企业”“专精特新”和“国家级科技型中小企业”等荣誉称号。“我们拥有专业的技术服务和稳健的供应链保障,下一个五年我们要将公司在生物医药领域的使命和愿景有效地传达给更多的合作伙伴,为公司未来的发展奠定坚实基础,同时也推动整个行业的共同进步。”王延涛说。

携手共进 共创辉煌

未来,迈邦生物将重点布局生物工艺的全面发展及国际市场开拓。王延涛以“踏实、睿智、坚定”的态度,引领着团队在生物医药领域不断前行,实现“让生物工艺更简单、更高效!”的企业愿景。

潘天：稳中求进 创新致远 深耕信托行业

■ 王博轩

随着中国经济的持续发展,金融市场的开放与改革为信托行业提供了广阔的空间。政府大力推进基础设施建设以及资产证券化政策的完善,极大激发了市场活力,也对信托从业者提出了更高的专业要求。在这样的背景下,信托经理不仅需要敏锐的市场洞察力,还必须具备精准的投资标的选择能力和强大的执行力。紫金信托有限责任公司的高级信托经理潘天,以其出色的专业能力和行业洞察力,在多个重大项目中做出了突出的贡献,为实体经济发展注入了强劲动力。

自2015年加入紫金信托以来,潘天在多个关键项目中发挥了核心作用。“南京地铁资产证券化单一资金信托”是他主导的标志性项目之一。该项目融资规模达12亿元人民币,信托期限不超过十年,主要资金用途包括轨道交通项目建设、偿还轨道交通项目贷款

以及补充企业营运资金。在项目启动初期,潘天对南京地铁的财务报表和经营数据进行了细致分析,发现其广告收入和物业租赁收入具有高稳定性和强现金流潜力,是适合作为应收账款质押的优质资产。他进一步设计了以应收账款质押为核心的增信措施,并结合南京地铁集团有限公司的AAA主体评级,构建了稳健的风控框架。这一方案确保了信托产品的低风险属性和高信用评级,为客户提供安全可靠的投资选择。

为了提升资金运作效率和收益性,潘天设计了创新性的交易结构,将信托受益权转让至中投证券设立的资产支持专项计划,并通过交易所挂牌发行。这一创新模式极大提高了资金流动性,同时降低了融资成本,为客户实现了稳健收益。在信托资金的有效支持下,南京地铁集团迅速推进了轨道交通建设项目,为城市公共交通系统的升级提供了强有力的资金保障。该项目的成功实施,不仅体

现了潘天在标的选择和产品设计方面的非凡能力,还为地方基础设施建设注入了关键动力,最终荣获“2020年支持科创企业创新案例”奖项。

除了南京地铁项目,潘天还参与了多个重大项目,进一步展现了他在支持国家实体经济发展中的专业能力和贡献。例如“台创园”项目,这是紫金信托支持地方经济发展的典型案例。潘天深入分析地方政府的土地储备和财政数据,发现区域内具备较高增值潜力的土地资产。他设计了稳健的信托方案,将这些资产纳入信托计划,同时结合地方政府的信用支持,确保产品具备低风险和高回报的特性。通过信托资金的有效运作,项目推动了区域内产业发展的同时,也为信托客户创造了可观的收益。在“吴兴城投”项目中,潘天通过调研地方政府的基础设施建设需求,提出以存量资产盘活作为融资突破口的方案。他利用深厚的财务分析经验,对资产的潜在

价值进行了全面评估,并结合严谨的风控策略,保障了信托产品的稳健性和高收益。这一项目为地方政府推进城市更新和改善公共服务设施提供了强有力的资金支持,展示了信托资金在服务地方经济中的巨大潜力。

潘天的成功离不开其扎实的专业背景和丰富的从业经验。他本科毕业于美国纽约州立大学布法罗分校,主修商务管理,并于南京大学获得工商管理硕士学位。此外,他还获得了AICPA和CICPA资格,并通过了CFA一级考试。在加入紫金信托之前,他在毕马威华振会计师事务所担任审计助理经理,积累了丰富的财务分析和风险评估经验。这些经历为他在信托行业的优异表现奠定了坚实基础。

未来,潘天将继续秉持稳健与创新并重的原则,深耕信托行业。他将通过精准的投资标的选择和高效的资金运作,助力更多实体经济实现可持续发展,为国家经济发展贡献自己的力量。

广州化妆品产业从业人员超过60万人 将建“国际美湾”

第二届“广州国际美妆周”12月17日至21日在广州举行,据美妆周发布的《2024广州化妆品产业白皮书》(以下简称《白皮书》)显示,截至11月底,广州市化妆品生产企业数量达1841家,相关产业链从业人员超过60万人。

据介绍,目前广东省持证化妆品生产企业约3300家,占全国56%,化妆品工业总产值突破2000亿元,均位居全国第一。其中,截至11月底,广州市化妆品生产企业数量达1841家,年产值超过1000亿元。

《白皮书》显示,广州市化妆品产业基本囊括产业链的所有环节,包括原料厂商、分销商、配方设计者、OEM厂商和化妆品厂商等方面。产业链条齐全,包括生产、研发、策划等全程服务,日化线、专业线产品完备,包含洗护、膏霜、染烫等所有化妆品产品门类,从业人员超过60万人。广州还拥有全国最大的化妆品交易集散地,每年有近40万种化妆品在全国范围内流通,超过全国总量的一半。

《白皮书》显示,目前,广州已孕育了一批颇具影响力的本土化妆品品牌,90%的广州

化妆品头部企业样本已拥有自建品牌。“科研”和“创新”是广州本土化妆品企业的关键词,68%的广州化妆品头部企业已经引入了智能生产线;开展新产品开发和产品配方优化的企业比例分别达到了100%和96%。

值得一提的是,广州本土化妆品品牌的东方美学元素已成为新浪潮,超五成企业已经推出了融合东方美学元素的化妆品产品。对于在营销中使用东方美学元素的看法,超九成企业表示支持。

此外,70%的广州化妆品头部企业样本

都有出海业务。其中,东南亚市场占比约94%,其次是欧洲、中东和北美市场。超九成企业认为海外市场是公司前行的重要方向或潜在的增长点;超八成企业未来三年有出海或者加码出海计划。

据了解,2023年初,广州发布相关意见提出,到2035年把广州建设成为集总部经济、创意设计、产品研发、智能制造、市场营销和文化传播为一体的全球化妆品制造中心、消费中心,成为享誉全球的“国际美湾”。

(许青青)