

天津·甘南农畜特产品体验馆开馆

王志荣:让安多牛羊更好走进东部

■ 本报记者 何沙洲

4月15日上午9时,天津·甘南农畜特产品体验馆开馆仪式在天津市河西区顺利举行。甘肃省人大常委会副主任、甘南藏族自治州委书记俞成辉,天津市河西区委副书记、区长李学义出席启动仪式。

出席开馆仪式的还有天津市河西区委区长刘惠杰,天津市政府合作交流办副主任张莉,甘肃省商务厅副巡视员慕社军,甘南州委常委、常务副州长范武德,甘南州委常委、副州长陈江丰,天津援甘指副指挥、甘南州委常委、副州长袁新河等120余人参加启动仪式。

天津甘南馆的启动,将使天津帮扶甘南藏族自治州精准扶贫,助力甘南州百姓谋福祉的“造血功能”又上新台阶。“天津甘南馆的建设,是一个双赢的战略选择,对加强东西部协作工作有着积极的推动作用。”副州长范武德在欢迎辞中说,天津甘南馆将为加快甘南州特色优势资源开发,推动特色优势产品走向全国,搭建更广阔的发展平台。

副巡视员慕社军表示,天津甘南馆的启动,为甘南州精准扶贫精准脱贫战略目标迈出了实质性的步伐,奠定了坚实的基础,必将有力助推甘南州特色产业 development 进入快车道。他希望各方主体,能主动作为、科学管理、内强素质、外树形象,依托绿色生态农牧产业、旅游产业、藏文化产业等特色优势资源,将电子商务与产业发展深度融合、紧密联系,高起点、高标准谋划,进一步推动甘南州特色优势产业快速发展。

普洱茶市场：毛茶价格飞升 厂家持币观望

云南普洱茶春茶采摘刚刚启动,毛茶价格已普涨三四成。有业内人士透露,目前云南勐海产区的毛茶价格混乱,影响茶厂的生产计划,大部分大厂家暂停对毛茶的收购,只有部分游客买茶少量进货。去年该地区的毛茶价格与前年比亦上涨了四五成,今年继续攀升,市场人士认为可能会进一步推高部分普洱茶新茶与中期茶价格倒挂的现象。

部分新茶与中期茶价格出现倒挂

“今年毛茶价格上升很厉害,价格又混乱,很多大的茶厂都不敢动手,想观望看看情况怎么样,导致市场真正的成交很少。”一位正在云南勐海“坐镇”的茶商告诉记者,不少茶寨都开内部会议统一价格,要求茶农不到价格不许出手,目前只有少数游客买茶购买少量毛茶,“只买一两公斤的量就不会太在乎价格的高低了。”据了解,普遍毛茶的价格涨幅达到30%~40%,个别涨幅在40%~50%之间。

合和昌茶业董事长钟广林告诉记者,去年的毛茶涨价比前年已经上涨了40%~50%,主要原因是去年的气候影响导致毛茶普遍性减产,幅度在30%以上,个别品种减产50%左右。今年3月初春茶采摘之前,不少业内人士认为今年天气比较正常,市场相对疲软,预期价格波动不会太大,没想到到采摘季节刚到,毛茶价格还是出现了明显的增幅。

有市场人士透露,从去年年底开始,部分中期茶(即大致成品于2000年~2006年之间的普洱茶)价格快速上涨,与毛茶价格不断推高有一定关系。不过,有行家观察到,部分新茶与中期茶的价格已经出现了倒挂:“这固然是不太合理现象,但是目前毛茶价格还在上涨,短期内很难解决价格倒挂问题。”

行业创新:去掉繁琐的冲泡环节

除此之外,茶行业的生产成本也普遍增加。钟广林透露,目前加工费有10%~20%的涨幅,包装价格涨幅更大,有的竟然达到100%:“虽然包装成本大概只占总成本的5%~6%,但是多种成本叠加上涨,还是加重了厂家的压力。”

厂家和商家都同样承受日益增长的压力。有芳村的商家告诉记者,2007年时,不少人持币进场,基本都进驻了广州芳村茶叶市场,而如今芳村市场相对淡静不少。在2016年时,芳村茶叶市场有不少店铺“关门大吉”,不过令业内人士心存希望的是,依然还是有不少新人入场:“市场的流转还是挺正常的。”也有观点认为,主要是因为现在芳村市场没有“一家独大”,茶叶的厂家、经销商已遍布全国。

不过,整体行业冷清是业内的共识,只有个别企业仍能在现行情里继续稳中有升。钟广林认为,市场从混乱回复理性,需要较长时间去自行修复。普洱茶行业能否继续发展下去?有商家认为,熬一熬总能“守得云开见月明”,毕竟普洱茶有收藏价值,“货多不压身”。据了解,近年“异军突起”的白茶普通毛料达到300~400元/公斤,这“刺激”了普洱茶商家继续寻找新的模式和新的发展方向。钟广林称,年轻人是普洱茶企业全力“争取”的消费对象。“去掉传统普洱茶繁琐的冲泡环节,是普洱茶企业顺应市场新需求做出的创新。”(林琳)



● 天津·甘南农畜特产品体验馆启动



● 王志荣在津洽会接受采访



● 甘、津领导参观体验馆展示的安多牧场系列产品

张莉副主任希望该馆的运营为推广甘南农优特产品,宣传甘南藏文化、旅游资源起到更大的作用。

甘南州夏河县政协副主席、甘肃安多投资集团董事长、总经理王志荣在应邀参加4月13日至14日举行的中国·天津投资贸易洽谈会暨 PECC 国际贸易投资博览会后,又出席了15日的天津·甘南农畜特产品体验馆开馆仪式。

津洽会上,王志荣和参会的夏河代表团走进津洽会甘肃展厅,参观了安多投资集团旗下安多清真食品公司以及该县参展的雪顿乳业、达哇央宗有机肥和藏医院的藏药展台。安多清真食品公司参展的安多牧场牦牛、藏羊肉生鲜、调料、休闲、自热食品系列产品,凭借其独特的生态、健康品质和鲜香口味吸引了众多客商驻足安多展位,在品尝了安多牧场

牦牛、藏羊肉后,对生态、有机健康牦牛、藏羊肉食品的魅力赞不绝口。甘、津领导参观天津·甘南农畜特产品体验馆,来自安多牧场的系列牦牛、藏羊肉产品也受到关注和赞扬。

安多牧场是青藏高原东部的一个重要藏文化区,属于我国重要的生态保护区。在水草丰美的安多天然牧场生活的牦牛、藏羊,其肉品素有“软黄金”之称,是名副其实的“生态型、营养型、功能型食品”。牦牛肉被誉为“肉牛之冠”牦牛肉以富含蛋白质和低脂肪而名列肉类前茅,是国际市场上稀少的高级肉类,它以名、优、稀等特征征服了世界各地的消费者。正在努力打造中国青藏高原生态有机清真肉品加工供应基地的安多食品公司,坚持“真做牦牛、做真牦牛”,从牧场到餐桌,始终确保安多牧场产品的健康与原生态品质,倡导“保护生态,健康身体”,传播“健康源于自

筠连镇舟镇尖峰村产业扶贫创新路 贫困户得到5万个“舞茸”菌种包



● 发放菌种包

■ 黄学荔 本报记者 何沙洲

产业扶贫不同于“资金帮扶”,它是一种内生发展机制。四川筠连县食药监局在帮扶筠连镇尖峰村精准扶贫过程中,通过实施板栗种植加工精准扶贫,促进贫困农民持续稳定增加收入,使扶贫工作取得实效。

为帮助尖峰村达到持续脱贫致富的目的,近日,四川筠连县旗祖种植专业合作社向筠连镇尖峰村贫困户免费发放5万个“舞茸”菌种包,这5万个“财富菌种包”无疑又将为尖峰村增收致富找到一条好路子。

筠连镇尖峰村是筠连县贫困人口、贫困户数最多的贫困村,为打赢脱贫攻坚战,筠连县食药监局作为尖峰村的对口帮扶单位,结合贫困村实际,找到了一条尖峰村脱贫的产业之路“板栗经济”。

为发展板栗产业,尖峰村成立旗祖种植专业合作社,以“合作社+农户(贫困户)+市场”的方式,打造尖峰板栗品牌,带动贫困户抱团稳步增收。目前,合作社推出的板栗绿茶面市场销路好,对板栗的需求量很大,增强了尖峰村民脱贫致富的信心。

为加快推动尖峰村民脱贫致富,增强贫困户自身“造血”功能,继推出板栗绿茶面后,合作社因地制宜又确定“舞茸”产业发



● 满载“财富菌种包”准备出发

展项目,并联合对口帮扶单位、尖峰村村支两委做好相关宣传培训工作。

舞茸,又名灰树花,俗称“舞菇”,是食、药兼用菌,夏秋间常野生于栗树周围。子实体肉质,柄短呈珊瑚状分枝,重叠成丛,其外观,婀娜多姿、层叠似菊;其气味、清香四溢,沁人心脾;其肉质脆嫩爽口,百吃不厌。其营养具有很好的保健作用和很高的药用价值。近年来作为一种高级保健食品,风行日本、新加坡等市场。由于我国较早的权威专著《中国的真菌》的采用,灰树花便成为比较通用的汉语名称。

灰树花不仅营养丰富,而且鲜美可口,可烹调成多种美味佳肴,烹调后具有鲜、脆、嫩的特点。可炒、烧、涮、炖、冷拼、做汤、做馅等多种吃法。

清明小长假第二天,合作社工作人员驱车前往尖峰村,将购买的50万元“舞茸”菌种包免费发放给贫困户种植,尽管天空飘着细雨,但阻挡不住大家发展产业的热情,从下午3点到凌晨3点,5万个“舞茸”菌种包全部发放到贫困户手中。发放菌包的次日,工作人员现场培训村民如何栽种,指导村民如何翻土等,对栽种进行把关。

合作社将继续开展“舞茸”种植技术培训会,向贫困户提供技术指导,确保村民们



● 指导村民翻土、栽种

成功种植,同时,合作社与村民们签订舞茸种植包回收合同,让村民们放下顾虑,撸起袖子加油干,奋力摘掉贫困帽,昂扬走上致富路。

▼ 延伸阅读

县食药监局和尖峰村共同研究林下种植产业发展问题

4月11日,由镇舟镇尖峰村驻村工作组组长刘家兴邀请种植蘑菇的专家吴会彬对尖峰村村支两委干部进行板栗林下种植蘑菇、木耳技术指导。

吴会彬毫无保留地把种植蘑菇及木耳的技术、要求、细节传授给尖峰村的村民,让大家受益匪浅。他还和尖峰村村支两委深入细致地围绕尖峰村自身的地理条件、气候条件、土质情况进行了充分产业发展论证。

培训交流最终决定,先在尖峰村各组建立实验区,通过实践观察实际种植的情况,再根据实际情况进行施策,保证产业发展的收益最大化,风险最小化。筠连县食药监局局长沈辅君代表帮扶单位对吴专家的倾囊相授表示衷心的感谢,并表示将对尖峰村产业发展从种产销给予力所能及的支持,坚决打赢尖峰村2018年脱贫攻坚战。(刘闻川)

建设“中国牙谷” 四川将打造全国唯一口腔全产业链基地

4月14日,四川省食药监局发布消息,四川省医疗器械检测中心资阳分中心授牌签约仪式已于12日举行。该分中心的成立将对提升口腔医疗器械检验检测能力、实现口腔医疗器械产业快速审批等发挥重要作用。此举是省食药监管理局贯彻落实省委、省政府决策部署,推动政务服务前移、质量安全监管下沉、助推口腔医疗器械产业发展的又一举措。

按照省委、省政府决策部署,去年,四川省在资阳启动打造全国唯一的口腔装备及材料全产业链基地——“中国牙谷”,目前该基地打造已取得阶段性成果。基地开辟行政审批“绿色通道”,入驻企业行政审批实现“一站式”办结。同时,基地建立了公共检测技术服务平台,对入驻企业在质量管理体系建立、许可申报、准入审查、人员培训、工艺验证等软硬件方面实施全程帮扶。

截至目前,基地已成功引进美国爱齐、博恩登特等32户知名口腔装备材料企业,全国最大的口腔医疗器械销售平台——四川华光医疗器械有限公司已入驻园区建设生产基地,占地近6000亩的中国牙谷“一校一园”功能性项目及配套设施已完成立项,并将以此次四川省医疗器械检测中心资阳分中心成立为契机,全力推进口腔产业发展和“中国牙谷”建设。

(吴柳锋)



彩陶坊礼待全球宾朋:精彩亮相国际投洽会、郑州糖酒会

■ 本报记者 李代广

4月17日,第十二届中国(河南)国际投资贸易洽谈会隆重开幕,大会主会场设在郑州国际会展中心,共邀请客商1.96万人。

作为河南省今年举办的规格最高、规模最大、最受瞩目的经贸活动,本届投洽会将更加突出国际性、针对性和实效性。参会客商来自全球86个国家和地区,以及在河南省投资的世界500强企业、知名企业高管。仰韶彩陶坊作为指定商务用酒亮相本次投洽会多场重大活动,为中原地区经济、文化交流提供支持。

17日,2018健康中原全球论坛暨一带一路大健康产业国际合作大会举行,晚宴期间,彩陶坊·地利作为接待用酒精彩亮相,有力诠释了“重大时刻地利酒”的独特魅力。开放的河南以崭新姿态满怀豪情地迎接来自世界各地的宾朋,醇香的彩陶坊酒让四方宾客领略了中国高端白酒新势力陶融香的气味。

18日,仰韶彩陶坊酒作为戊戌年黄帝故里拜祖大典供奉用酒与从世界各地前来拜祖的华夏儿女一同为祖国祈福。23日,郑州国际糖酒食品交易会 CBD 会展中心将再续陶香风潮,仰韶酒业参会并作为组委会指定用酒精彩亮相。

产业链整合抢得先机 东诚药业要做核药界“阿里”

4月9日,对东诚药业来说可谓双喜临门。这一天,国家卫计委宣布放开 PET-CT 等大型医用设备配置证审批权。同日,东诚药业正式完成收购安迪科,后者是国内仅有的两家 PET-CT 显影剂生产商之一。东诚药业董事长由守谊接受上证报记者采访时表示:“今后我们将以安迪科为平台,对公司核医药资源进行整合,组建一支具有‘核动力’的医药航母。”

据悉,东诚药业将在现有的30个核药房的基础上,计划未来3年再建30个核药房。由守谊希望尽快在国内建立符合国际标准的核药投放平台,拉近国内与国际核医药产业的差距,让核素药物广泛应用于肿瘤诊断和治疗。

快速整合打造“第三驾马车”

以肝素原料药起家的东诚药业2012年登陆中小板。目前公司原料药肝素钠及硫酸软骨素产品远销全球30多个国家和地区,销售收入不断创出新高。同期,公司制剂业务同步发力,目前拥有7种剂型共49种药品品种规格。在国家积极推进仿制药改革的背景下,东诚药业已备战仿制药一致性评价,这有望为公司带来新的增长点。

不过,最令投资者期待的还是核医药板块。公司借力资本市场迅速打造出来的“第三驾马车”——核医药板块,正成为拉动公司业务增长的最强驱动力。从2017年半年报来看,核药产品收入占公司营业收入的38%。由守谊告诉记者:“公司将重点聚焦核医药领域,加大对核医药业务的资源配置和研发投入,预计今年核药业务占比将超过50%,到2020年这一比例还将进一步扩大。”

据介绍,东诚药业上市后非常重视持续增长,由守谊一直在为公司谋划业务转型升级。由守谊看到了国内核药市场所蕴藏的巨大发展空间。于是,由守谊果断打出“整合牌”,用3年时间完成6次核药市场的并购。公司先后拥有了以云克药业为代表的放射性药物生产平台、以益泰医药为代表的放射性药物研发平台,以及以上海欣科为代表的放射性药物即时标记与配送平台等。最新一次整合则是公司16亿成功收购安迪科。

在由守谊看来,对安迪科的收购将极大巩固东诚药业在核药市场的领先地位。据悉,通过本次收购,东诚药业将完成单光子药物和正电子药物、诊断药物和治疗药物全覆盖,成为一家拥有完整产业链的核素药物和核医学解决方案的提供商。由守谊向记者坦言:

“今后我们将以安迪科为平台,对公司核医药资源进行整合,组建一支具有‘核动力’的医药航母。”

巧合的是,就在公司完成收购安迪科的同日,国家卫计委宣布放开 PET-CT 等大型医用设备配置证审批权,为公司送来政策红利。据了解,目前安迪科的主要产品 18F-FDG,被广泛应用于 PET-CT 显像诊断,可早期发现全身肿瘤病灶,准确判断是良性还是恶性。业内人士指出,伴随政策放开,医疗机构 PET-CT 装机量上升,对 PET-CT 显影剂需求将进一步加大,东诚药业无疑将充分受益市场扩容。

扩建核药房欲做核药界“阿里”

目前,东诚药业已将核医药产业作为公司未来10年战略重点,其战略方针是“涉足上游、整合下游、布局前沿”。由守谊放出豪言:“东诚药业要成为核医药领域的阿里。”

如何打造“阿里式”的核药产业平台?由守谊已为公司准备了战略落地的“秘密武器”——核药房,即可进行放射性即时标记药物或正电子类核素药物的生产、管理、配送、服务于一体的核素药物生产中心。

据悉,核药房最初是由 GMS 公司在国内

开创的向医疗机构提供放射性药品的业务模式。2016年,东诚药业通过并购 GMS(中国),进而获得后者在中国拥有的2个放射性药物生产基地,7个放射性核药房。而公司最新收购的安迪科则拥有7个已投入使用的核药房。结合公司自建的数量,目前东诚药业在国内共拥有30个核药房。“东诚药业将在现有的30个核药房基础上,未来3年再建30个核药房。”由守谊如此计划。

上述扩建计划已部分体现在本次收购安迪科方案里。公司拟募集配套资金2.82亿元,其中1.62亿元就用于安迪科核药房建设项目。据悉,该部分资金将建设4个核药房。由守谊认为,随着以核素药物为核心的核医学不断进步,我国核素药物具有广阔的市场前景。按照目前核素药物产值每年约25%的增幅测算,预计国内市场总额到2020年将达100亿元。

“到2020年,东诚药业核药房规模将达到60个。我们希望尽快拉近国内与国际核医药产业的差距,让核素药物广泛应用于肿瘤诊断和治疗,造福国内患者。”由守谊告诉记者,进入核医药这个特殊领域就肩负着一种责任和担当,东诚药业准备大干一场。

(祁豆豆)