



电白打造沉香创意产业园

“沉香之乡”沉香文化和旅游文化融合有声有色,如今致力培育产业集群



电白沉香产业的发展为当地人带来收入的增加

茂名电白区自古以来就以出产沉香而闻名于世。2013年,电白被林业部中国经济林协会授予“中国沉香之乡”牌匾。23日,记者走访电白发现,电白沉香种植面积超过10万亩,就业人员遍布全国,种植、加工、经营等方面走在全国前列。当前,种植面积和就业人员成为电白沉香产业腾飞的优势。电白加大投入和引进其他外来资金,打造沉香创意产业园,优化沉香产业体系,延伸产业链,让电白沉香历久弥香。

文图 羊城晚报记者 全良波 通讯员 李华斌 邓博方

过去几年,电白先后建成“忠良沉香文化街”“沙垌沉香文化一条街”,沉香产业与旅游业融合发展,产值屡创新高。2018年,沉香产业产值达20亿元。

11月24日,记者来到“沙垌沉香文化一条街”看到,数百米的街道两边全是经营沉香的商铺。杨起晓是这沉香街上一名店铺的老板,自营沉香买卖已有数年。“我们客户资源大部分在省外,福建为主,其次是上海、北京等地。”

当前,电白区大力推进沉香创意产业园建设,培育产业集群,将优势转化为产业腾飞的动力。茂名市瑜丰沉香文化创意产业园作为广东省级现代农业产业园,明年将投入使用,无疑是电白发展沉香产业的生动实践。

茂名市瑜丰沉香文化创意产业园位于观珠镇,规划占地面积1192亩,以打造沉香文化为核心,集特色产业、观光旅游、休闲养生为一体,推动沉香产业、文

先进种植技术成为优势

电白仍拥有着“中国沉香之乡”的盛誉,种植技术、面积走在全国前列。奇楠是沉香的一种,是极品沉香中的极品,古代称为琼脂,极其珍贵。以往奇楠难以嫁接,数量稀少,随着电白观珠镇的香农摸索出了嫁接技术,奇楠苗立马成为“香饽饽”。因为种植技术的升级,全国各地香农聚焦电白。

11月23日,记者来到电白观珠镇看到,这里漫山遍野都是沉香树。现在,传统的白木香沉香树逐渐被奇楠沉香树所替代。据介绍,电白沉香种植面积达十多万亩,从业人员有3万多人。沙垌村的谢伟明原来是做药材生意的,三年前回

乡种植奇楠苗。谢伟明说,自家种了60多亩奇楠,两万多棵树苗。自从奇楠嫁接成功后,从珠三角到全国,不断有人来买树苗,收获不菲。

4年前,电白沉香协会和中国林业科学院热带林业研究所一起研究组培、嫁接奇楠苗技术。今天,茂名瑜丰沉香文化创意产业园与中科院合作,研究出生物结香方法。产业园董事长温全君说,一般的树种从树苗到结香需10年左右,通过生物结香的方法,奇楠树种仅需3年。种植技术不断创新,香料充足,这是电白沉香得天独厚的优势,为沉香产业腾飞打下牢固基础。

延伸产业链条产品创新

2015年,电白区将沉香文化与旅游文化融合发展,选择水东忠良街骑楼古建筑文化和历史文化作为基础,通过“沉香+旅游”模式,建设一条特色沉香街,并结合临近水东城区美景的优势,致力打造融沉香、赏海景、观红树、游绿道为一体的特色旅游观光景区。目前,忠良街吸引了大量的游客前来观光和消费。

在忠良沉香文化街,沉香文

化通过现代化产品走向普罗大众,不再局限于摆件、手链、线香,多个企业推出“沉香洗发水”“沉香沐浴露”“沉香面膜”等一系列创新产品。“生活产品发明专利尚在申请中,但已经有大量游客前来咨询准备购买。”温全君说,现在除了传统用香,也在民用产品方面加大研发。公司正在与多所高校、科研机构开展专题科研,在产业链终端上作更多探索,延伸产业链条。

产业聚集成群万里飘香

化交流和旅游观光融合发展,竭力打造“世界沉香之都”。园区致力打造沉香检测中心、产品制定中心、质量鉴定中心、价格指数交易中心、科研中心和电商孵化六大中心,推动园区成为中国沉香研发创新动力源、成果转化地的加速器、沉香价格和标准制定中心、沉香高端人才的栖息地和宜居宜业的产业大城。目前,有超过百家沉香企业签约准备入驻。

“首期将于明年年初开业,打

造粤西乃至世界一流的沉香产销平台。”温全君说。

找准沉香产业突破口,一心一意谋发展,成为电白产业兴起的初心。在产业园建设期间,茂名市委常委、电白区委书记陈小锋等领导多次到产业园调研,解决产业园建设的各项难题,确保项目按时完工。

依靠着雄厚的产业基础和明确的产业定位,电白沉香产业集群的日子越来越近,电白沉香将飘香万里。

散裂中子源“姐妹花”装置来了

南方先进光源将毗邻中国散裂中子源建设,计划2021年完工,共同构成大科学装置平台集群

文/图 羊城晚报记者 文聪

中国散裂中子源(CSNS)被誉为“国之重器”,如今在其相邻不远处,正在规划建设另一项大科学装置——南方先进光源。中国科学院院士陈和生28日告诉羊城晚报记者,接下来将开展预研工作,并确定设计方案。“让南方先进光源毗邻CSNS,是为了优化大科学装置在我国的布局,满足大湾区的科技需求。”



南方先进光源项目建设效果构想图

疑问一:为何要建?

在业内人士看来,同步辐射光源与CSNS都是研究物质微观结构的理想“探针”,广泛应用于物理、化学化工、材料科学、能源、环境等多个重要研究领域。前者探测较重的原子,如稀土元素、铂、金等,是它的强项;但遇上氢、氮、碳等轻元素,同步辐射的探测效能就要大打折扣,而这恰恰是中子散射所擅长的。

目前,我国在北京、上海、合肥已建有三个同步辐射光源。据中科院高能所东莞分部副主任王生介绍,眼下粤港澳地区的用户主要是到上海光源申请机时,能申请到的机时有限。“一带一路”沿线的东南亚国家的部分用户,则是到台湾光源申请机时,这些国家的用户群体也在快速增长。南方先进光源和CSNS构成的大科学装置平台的集群,将成为粤港澳和“一带一路”沿线的东南亚国家用户的首选,扩大粤港澳地区的科技影响力和辐射带动能力。

疑问二:为何毗邻CSNS?

南方光源为何会毗邻CSNS呢?这源于多方的牵手合作。据了解,2017年8月,广东省委省政府提出了在CSNS周边建设先进同步辐射光源的构想,希望中科院高能所能够给予支持并承担建设任务。2018年11月,中科院与广东省政府在广东签署《共同推进粤港澳大湾区国际科技创新中心建设合作协议》,作为重点合作项目,中科院高能所与东莞签署了《关于推进南方光源重大科技基础设施建设合作协议》,正式启动南方光源前期工作。

今年9月25日,南方光源研究测试平台项目启动仪式在东莞举行。该项目选址位于CSNS西侧,总投资约5.87亿元,总建筑面积33600平方米,计划于2021年完工。

陈和生向羊城晚报记者坦言,“我国的大科学装置不能都集中在北京、上海。广东经济发达,有发展科技和产业升级的迫切需求,所以才把CSNS放在了东莞,现在要建南方先进光源也

是出于同样的考虑,要优化大科学装置在我国的布局,更好地满足我国经济发展的需求,特别是能满足大湾区的需求。”

在陈和生看来,南方先进光源是CSNS的“姐妹花”装置。他表示,从世界范围看,把CSNS和同步辐射光源建在一起是最佳组合。例如,英国的卢瑟福实验室就是将散裂中子源和同步辐射光源放在一起,基本上能够满足各种类型科研用户的需求。

疑问三:谁能用它?

据陈和生透露,设计南方先进光源的基本方案时,会充分考虑和国内已有光源的互补。“北京在建高能光源,我们就没有必要再建高能光源了,而是基本定位在中能,中能光源的需求最为广泛。除了考虑互补外,同时也要考虑大湾区科创中心学科建设、产业创新等方面的需求。”

据介绍,南方先进光源与CSNS形成“强力组合”后,将主要服务于南方用户,同时向全国用户开放,并辐射到东南亚,服务“一带一路”倡议。

专题

立足粤港澳大湾区 创建“共享太平”新时代

太平人寿佛山分公司以一流的产品及服务助推地方实体经济发展

文/程行欢

本月初,太平人寿宣布推出国内第一款精准对接粤港澳大湾区的医疗保险产品——“太平粤港澳大湾区共享医疗保险”。该产品以加速资源融合和提升消费体验为入口,不仅打通了境内外优质医疗资源,还实现了医疗服务和费用补偿的无缝对接。大湾区重镇的佛山人民也将享受到这一国内首创的跨境新产品。实际上,在“以客户为中心”的企业理念上通过不断创新,把更好的产品更优质的服务带给客户,提升人们的幸福生活水平和质量“共享太平”,正是中国太平成立90年来始终不变的初心。

立足本土 深耕佛山寿险市场

据了解,中国太平在大湾区规模实力雄厚,跨境经营和国际化优势突出,拥有丰富的客户资源。2018年,中国太平在大湾区的保费收入达351亿元,共为大湾区内地居民提供了1.53万亿元的各类人身险风险保障。今年5月,中国太平发布了参与粤港澳大湾区建设的白皮书,宣布将全面打造民生、科技、金融等七大领域的10个项目。

在成绩背后细化的工作和业绩,都是由大湾区的各个基层公司努力推进,太平人寿佛山分公司就是其中一家。经中国保险监督管理委员会批准,2003年8月,太平人寿佛山中心支公司成立;2004年9月升格为佛山分公司;2019年6月总保费收入累计破百亿,成为佛山寿险市场上的一支强劲的生力军。

从成立至今16年来,太平人寿佛山分公司通过“三年再造”调整了业务结构,夯实了队伍基础,主营业务、人才队伍和

企业规模呈现快速发展态势。据了解,在以客户为中心,依托中国太平综合性、多元化经营平台上,佛山分公司满足客户的精细化服务体验,提供涵盖人寿、意外、健康、年金等多种类型的保险产品,基本形成覆盖客户全生命周期的产品体系,为客户提供周全的保险保障和一站式、一揽子金融理财服务。

目前,佛山分公司开设9家分支机构,初步形成“大禅城、大顺德、大南海”的战略布局;建立近3000人的个险团队,合作2大银行和石化渠道,服务网络覆盖佛山市五区逾20万客户,业务品质持续领先。截至2019年9月30日,分公司总保费收入达13.53亿元,市场排名第六,同比增长12.7%。其中,新单期交占比达77%,远高于寿险市场均值;续期13月累计续率率达97.48%,25月累计续率率达98.12%,市场排名第一,成为佛山市名列前茅的中大型寿险公司。



立足创新 大湾区首推跨境医疗险

今年2月份,《粤港澳大湾区发展规划纲要》颁布,其中一个国家、两种制度、三个关税区、三种货币、四种语言(指普通话、粤语、英语、葡萄牙语)不仅成为最大特色,也成为金融跨境产品的难点之一,作为我国唯一一家总部在香港的中管金融保险企业,中国太平一直坚持服务国家战略,其专业寿险子公司太平人,在国内首款大湾区医疗险产品,实现排名第一,成为佛山市名列前茅的粤港澳大湾区医疗险产品与服务互联互通。

对于珠三角核心地区的大湾区来说,这款产品在跨境医疗资源上优势突出,保障由境内延伸至境外,即在保障范围内,客户不仅可以境内享受北上广三地的优质医疗资源,在港治疗期间,客户还能享受直付的便利。

“保额高,但价格却亲民。”太平人寿佛山分公司党委书记、总经理贺文艺表示,这款“太平粤港澳大湾区共享医疗保险”的年度保障额度最高达1000万元人民币,在国内高端医疗险产品中属首创,极具竞争力,缓解了客户境内境外接受重大治疗的资金压力,

如此高的保额在费用上最低还不到千元,无疑可以让更多人“买得起,用得上,愿意买”。

保险是“产品+服务”的组合,在跨境服务方面,太平人寿也进行了大量的创新尝试。在佛山等大湾区客户的健康管理领域,太平人寿发挥自身的健康管理品牌优势,先行推出了覆盖粤港澳大湾区的跨境客户服务项目,通过资源优势互补,以及客户服务系统平台的优化升级,实现大湾区医疗互联互通,为大湾区客户提供更多的就医选择和更优质的就医保障。

立足实体经济 支持民营企业发展

保险业与实体经济相伴而生,发挥保险业的独特优势,更好地支持实体经济发展,将有利于形成共同繁荣的局面。在这一方面,太平人寿佛山分公司立足“为您分担风险,与您共享太平”的发展理念,结合佛山地方经济实际情况,推出了支持民营企业发展的“131”计划。

对于佛山来说,民营经济发展,经过近30年的快速发展,目前已进入了高质量可持续发展的新时期。而另一方面,民营企业正经历一代到二代的过渡。“131”计划正是将金融保险与佛山民营经济目前所面临的特殊需求进行了结合。在“131”计划中,第一个“1”是“赋能计划”,为100个佛山品牌搭建宣传平台,为企业优质品牌推广赋能;“3”代表“共享计划”,为300个佛山产品搭建战略合作平台,与品牌企业实现战略合作,给予客户员工价回馈服务,并在年终发布企业年度品牌

总榜;第二个“1”则是“企业家家族财富私董班项目”计划,为1000个佛山企业家提供全球顶尖培训资源和平台,助其成为具备企业家财富管理技能的“首席财富官”。今年4月份,太平人寿佛山分公司启动了企业家财富管理私董班项目,主动为佛山民营企业财富管理支招、赋能,首期学习班的学员也在5月底毕业。

除了“131”计划,太平人寿佛山分公司还在4月份率先举办“粤港澳大湾区企业发展论坛”,为佛山民营企业财富管理支招、赋能;8月份,再次举办“2019年佛山金融支持实体经济论坛”,这一论坛以“基业长青·共享太平”为主题,旨在通过政企联盟的方式,结合金融政策宣讲、企业案例分析、圆桌论坛研讨等多种形式,解读新时代背景下金融服务实体经济发展的态势,从而实现与客户、伙伴、员工以及社会各界“共享太平”的美好愿景。

立足传承 迈向百年文化自信

“为天地立心,为生民立命,为往圣继绝学,为万世开太平”。2019年,在新中国成立70周年之际,中国太平迎来了自己的90岁生日。中国太平坚持“共享太平”的发展理念,秉承“诚信、专业、创新、业绩”的价值观,以“创造安全、健康、富裕的美好生活”为使命,致力建设具有全球化竞争力的国际化现代金融保险集团。从国内首创大湾区跨境医疗险,到太平人寿佛山分公司立足本土、深耕地方经济发展

需求,这家即将成为百年老店的现代金融保险集团,正以其特有的文化自信进行着新的传承。

今年上半年,中国太平隆重发布了参与粤港澳大湾区建设白皮书,确定了跨境车险、澳门巨灾保险等十大项目,得到社会各界的广泛赞誉。下一步,中国太平将在境内重点服务健康中国、美丽中国、创新中国等多个国家战略。对于太平人寿佛山分公司来说,正努力承担央企成员单位的社会责任:包括近3年累计向地方缴纳税费逾1.5亿元,解决就业人员近5000人;“绿丝带”精准扶贫项目等捐助资金和物资达50万元,受益人口超过1万人。在未来,太平人寿佛山分公司将响应集团、总公司关于“共享太平”的发展理念,致力于放大目标、聚焦关键、协同合力,以“系统前十,市场前三”为目标,创新、发展、合规,立志打造与时俱进、受人尊敬的中国太平一流团队。

