

# 升级服贸平台 共构国贸生态圈

## 美宝国际连续四年参加中国国际进口博览会

□ 王芳文/图

2021年11月5日,第四届中国国际进口博览会(以下简称“进博会”)在中国上海拉开序幕。作为进博会的老朋友,美宝国际连续四年参加进博会。

作为一家在中国、美国分设总部的跨国企业。自1987年成立至今,美宝技术及产品已惠及世界80多个国家和地区。进博会作为中国外贸的高端窗口,汇聚了全世界优质资源,进博之旅是美宝世界化发展的重要战略平台,特别是在疫情成为常态的当下,美宝作为使命型企业,更是以构建更大范围的服贸平台为重任,着力通过跨境贸易桥梁的搭建和完善为经济发展助力。

第三届进博会上,美宝国际与加州湾区委员会达成战略合作协议,建设跨境桥梁,共构世界服贸平台。搭建世界级的服贸平台MEBOGO,链接跨越美洲、欧洲、非洲、中东、亚洲的企业进行线上一键式交易,是美宝在第三届进博会上启动的重要一环。

第四届进博会上,借势新的发展机遇,美宝再度优化升级了世界服贸平台MEBOGO的资源结构,不仅有百余家国外供应商与MEBOGO建立了合作关系,并逐步推进了近千个产品进驻国内销售渠道,还与美国零售巨头之一西夫韦(Safeway)达成合作,在进博会上首秀上海,为更多人提



进博会美宝展区

供近距离体验西夫韦精选产品的便捷通道。西夫韦入驻MEBOGO国际服务与贸易共享平台,将陆续提供包括O Organics, Signature Select等品牌在内的3000余种产品,并将在未来5年将该商超的精选系列产品及理念引入中国市场。

美宝不仅是在促进旧金山/硅谷湾区与中国商贸交流拥有10余年经验的湾区委员会在中国的可靠合作伙伴,还是美国商务部萨克拉门托少数族裔商业发展署出口中心特别推荐平台,认为入驻MEBOGO的企业可以依赖美宝已有的市场影响力,快速在中国铺开市场。

美宝借力进博会全力打造的MEBOGO从理念、战略、政策、平台、

项目、品牌、营销、商务统筹等领域提供一站式服务。在这里,入驻的商家可以更方便的进入中国市场,享受美宝30多年深厚的资源基础,包括信息平台、资源平台、交流平台和对接平台,深度参与国际贸易的衔接供需。

美宝集团总裁杨智斌表示,企业要在市场上远征全球,伙伴关系的形成至关重要,是产生积极的社会影响,促进跨国、跨界合作创造可持续发展的基础。一大批优秀的企业正在成长为全球化企业,塑造着国际竞争力,他们以全球化视野,接纳全球市场,对接全球资源。我们也希望MEBOGO服贸平台能以专业为基础,以信任为纽带,为更多企业提供服务,为贸易新繁荣共同努力。



展区一角



商业洽谈

# 新时代 新担当 新作为

## 广西防城港市港口区构建“六个一线”工作机制,推动激励干部担当作为集成改革

□ 卢增

广西防城港市港口区位于中国西南端,是中国内地进出东盟各国最重要的中转基地和大西南最便捷的出海通道,拥有粮油食品、钢铁、核电、有色金属、石化、生态铝等支柱产业,是广西重大临海工业基地。近年来,该区认真贯彻落实中央关于进一步激励广大干部新时代新担当新作为的意见及广西实施意见和防城港市委工作部署,着力构建“六个一线”工作机制,在干部培养锻炼、考察识别、选拔任用、关心关爱、容错纠错、宣传表彰等方面持续发力,打出一套激励干部担当作为组合拳,进一步激发了广大干部干事创业活力。

构建一线培养锻炼机制,锤炼一线干部干事能力。出台《港口区年轻干部培养选拔工作办法》,把艰苦岗位、基层一线作为培养锻炼干部的主战场和重要平台,定期选派优秀干部到中心任务重、问题矛盾多的地方锤炼摔打,提高干部干事创业的能力。建立上下派下挂工作机制,采取直接“点将”、个人自荐、单位推荐等方式,择优选派基层年轻干部到市级单位跟班学习,分层次分领域把机关年轻干部放到乡村、农村任职锻炼。为选派干部实行“一人一策”精准培养,按照“一人一档”标准建立成长档案,跟踪记录实绩表现,作为组织考核考评的重要参考。

构建一线考察识别机制,考准一线干部干事实绩。出台《组织部带队深入一线督查暗访实施办法》和《在专项工作中考察识别干部实施办法》,近距离了解掌握干部在重大考验面前的政治担当、应对急难险重任务的能力素

质、服务群众的具体表现,全方位、多渠道、多角度精准考察识别干部。建立专项工作关键环节纪实制度,通过收集工作小结、一线察看进度、访谈党员群众、参加工作例会等方式,掌握工作进度、量化工作实绩。按照“一人一本”的原则,对每名干部在服务重大项目、乡村振兴、疫情防控等一线工作关键环节中的表现进行写实记录,形成《一线干部阶段综合表现情况表》并归入个人档案,作为分析研判干部工作实绩的重要依据。

构建一线选人用人机制,激发一线干部干事动力。建立一线干部推优制度,赋予各个一线工作专班、重点项目推进组及其负责同志干部推荐权,可以直接向区委推荐表现特别突出的干部。树立“凭实干展现才能、凭实绩重用干部”的选人用人导向,把一线工作实绩作为领导班子和领导干部年度考核、选拔任用的重要依据,注重在任务重、压力大、矛盾多的地方考察识别干部,特别是选拔在重大任务关键时刻敢于担当、实绩突出的干部,每年选拔人数占提拔晋升总人数60%以上。坚持干部能上能下,对受过处分但处分期已满且表现优秀的干部大胆启用;对履职能力不强、工作推进不力、作风不实的干部坚决调整岗位。

构建一线容错纠错机制,增强一线干部干事底气。出台《港口区纪委监委支持干部担当作为干事创业二十条措施》,为敢于担当的干部担当、为敢于负责的干部负责,对在征地拆迁、乡村振兴、疫情防控、综治维稳等方面出现轻微问题的干部,大胆启动容错纠错机制,防止问责泛化、简化,大力营造改革创新、担当作为的良好环

境。对犯过错误、知错能改、工作表现好、成绩突出的同志,只要符合条件的,按程序提拔使用;对受过党纪政务处分、被通报批评的干部积极开展面谈、回访工作,鼓励他们放下包袱、大胆工作、踏实干事;对被诬告、被误解、受到不实举报的同志,通过召开会议、书面反馈等方式予以澄清正名。

构建一线关怀保障机制,释放一线干部干事能量。制定《港口区委管理领导干部谈心谈话办法》,每年对一线干部全覆盖开展谈心谈话活动,及时帮助一线干部放下思想包袱,疏导心里情绪,解决生活难题,在政策允许范围内优先帮助解决干部配偶随调、子女入学等问题。建立医疗保障和健康风险保障制度,定期对一线干部开展集中体检,每年按照每人不低于100元的标准为一线干部购买人身意外伤害保险,所需经费纳入同级财政预算保障。设立干部心里健康咨询室,开展干部心里疏导和辅导,不断增强干部荣誉感、归属感、获得感,释放干部主动作为的潜力。

构建一线选树典型机制,讲好一线干部干事故事。组织开展“担当作为”先进集体和先进个人评选活动,对获评的单位和先进个人年度考核实行“一票肯定”,直接评定为优秀等次。选树典型的同时,加大对担当作为干部的宣传力度,通过“线上”+“线下”多种途径,开展干部担当作为典型事迹宣传,讲好担当故事,树立鲜明导向,以榜样力量鼓舞广大干部,进一步浓厚各级干部干事创业氛围。

(作者单位:广西防城港市港口区委组织部)

□ 王佳

以诚信强根基、以诚信谋发展,诚信兴企兴商,为现代市场经济发展“保驾护航”。内蒙古“诚信兴商”宣传月启动以来,社会各界积极响应,共同营造讲诚信、重承诺,遵道德、守法纪的良好社会氛围。在宣传月期间,内蒙古自治区各地各部门还开展了“信用交通”“依法诚信

通过健全组织管理体系,严格市场准入,规范经营行为,提升标准化水平,建立可追溯体系,净化市场环境等一系列有力措施,使企业发展从小到大、由弱到强,成为呼市及周边地区承担保供稳价、食品安全和带农致富的重要民生平台。随着市场主体的不断增加,市场竞争也不断增强,“诚信兴商”不仅是传统经营理念,更是践行社会主义核心价值观

先后荣获自治区、包头市“诚信单位”,被内蒙古消费者协会授予了“四星级诚信单位”,中消协授予了国家级“诚信维权单位”称号等荣誉称号。无论经济形势、经营方式、营销策略如何风云变化,同利家始终恪守一个商贸零售企业应具有的社会责任、经营理念和诚信精神。

推进“诚信兴商”,切实让经营者和消费者在诚信守法的市场环境

# 倡导“诚信兴商” 改善消费环境

## 内蒙古“诚信兴商”宣传月为全区高质量发展助力

纳税”“构建安全、诚信的进出口营商环境”等专项宣传活动,通过凝聚多部门力量,进一步弘扬“诚信兴商”时代精神,充分利用“诚信兴商宣传月”这个平台,让“诚信经营、守信服务”成为商贸流通业乃至所有市场主体的主流理念。

谈及诚信兴商,内蒙古食全食美企业负责人表示,多年来,食全食美始终坚持“社会责任是企业生命”“建百年市场、交百年朋友”“建百年老店、做百年邻居”等诚信经营理念,将诚信经营融入企业发展血脉,

的根本要求,所以说加强诚信建设,弘扬诚信文化是各类市场主体要提升综合竞争力的有效方式方法。

诚信是企业发展的动力源泉,多年来,包头同利家电深耕细作,以诚信为立业之本,为消费者着想。采访中,同利家电总经理祁莹说,多年来,针对消费维权领域的突出问题,同利家电通过诚实守信的经营理念,逐步完善建成了免费送货、上门安装、电话回访、顾客建档、退换货保障等一条龙的服务举措,实现了和消费者点对点全天候零距离服务。企业

中增强幸福感、获得感和安全感,是践行社会主义核心价值观的根本要求。下一步,内蒙古自治区商务部门

还将会同相关部门,多措并举推动“诚信兴商”宣传活动深入开展,逐步建立政府部门统筹指导,社会组织加强自律,市场主体积极参与,公众媒体共同监督的诚信兴商工作机制,共同推动社会诚信建设,切实提升百姓幸福感、获得感、安全感,也通过宣传进一步优化营商和消费环境,提振市场消费信心,为全区经济社会高质量发展作出积极贡献。

人物

# 博观约取 厚积薄发

## ——记企业金融服务专家童文光

□ 周欣然

中国人常言天道酬勤,人们虽然会为天才们的成功鼓掌,却要更为推崇那些勤勉坚持而终有所得的普通人。童文光就是这样一位博观约取、厚积薄发的人,他用20余年的时间,践行了积跬步而至千里、积小流而成江海的励志传奇。

童文光,是当今中国企业金融服务领域极负盛名的专家之一。20世纪90年代初童文光是一个满腔热血、心怀理想的青年,他初踏社会的第一份工作是人民教师,任教期间仍坚持不断学习,在西南财经大学进修了金融专业,为他日后进入企业金融服务领域并取得杰出成就奠定了坚实的理论基础。1998年~2010年这10余年的时间,他先后任职于重庆长江轮船公司、重庆金惠会计师事务所有限公司、重庆万隆方正会计师事务所有限公司和重庆利安达富勤

会计师事务所有限公司等知名企业,积累了丰富的行业经验。2010年10月,童文光受邀加入中国排名前十的大型综合性咨询机构——天职国际会计师事务所担任重庆分所所长,2016年起兼任管理合伙人,开启了他在企业金融服务领域的创新之旅,期间负责了中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司、贵州茅台酒股份有限公司(股票代码:SH600519)、中国汽车研究院股份有限公司(股票代码:SH601965)、中国移动通信集团公司等数十家大型企业的财务报表审计、投融资项目、内控审计等项目以及株洲华锐精密工具股份有限公司等多个IPO项目,募集资金达数十亿元。童文光的突出业绩为天职国际尤其是天职国际重庆分所的发展壮大贡献卓著。

20多年的磨练,使童文光不仅在企业金融服务领域积累了一定的实践经验,同时也沉淀了深厚的理

论知识。为推动行业理论化建设的进一步发展,为行业后来者传授相关的专业经验,童文光结合自己多年的实际工作经验,呕心沥血撰写了多篇具有行业影响力的专业书籍和论文。其中,参与撰写的《新收入准则理论与实务》就是代表作之一。该书由中国财政经济出版社出版,从理论和实务两方面对新收入准则进行了详细解读,该书通俗易懂,实用性强,是广大企业金融服务领域从业人员必备的工具体,极具学术参考价值。书籍出版上市后,很快就引起热销,得到了业界专家和读者们的高度称赞。

十年磨一剑,童文光苦心孤诣20余年而终有所建树,他丰富的行业经验以及学术成就已经使站在了中国顶尖企业金融服务专家的行列。我们相信,虽然追寻真理的路长且阻,但童文光一定会凭借他超越常人的毅力和勇气不断谱写新的传奇。

# 博纳百川 有容乃大

## ——记博纳西药创始人赵敏

□ 周芸

赵敏,博纳西药公司董事长兼CEO,在药物临床研究领域摸爬滚打近20年。如果你与他初次见面,呈现在你面前的是一位戴着眼镜,说话轻声细语,低调、务实的谦谦君子的形象,完全没有老板的派头。但随着接触的深入,你会发现,他有着强大的内心,有着坚强的韧性,充满激情,喜欢冒险,不惧竞争……

这就是赵敏,一个看似温文尔雅,实则激情洋溢的服务于我国药物临床试验的老兵。

随着国家对临床试验的规范化和新药临床试验的市场化,脱离制药企业和科研院所的独立的CRO企业成为趋势。创新药研发,这个领域的临床试验,周期长,技术难度大,对独立的CRO服务企业是很大的挑战。

赵敏没有半点犹豫,在认真分析自我现状后,把目光首先投向了资本市场,成功引入了华泰资本、江苏高投两家知名资本。作为独立的民营的CRO的第一家这是需要有战略格局的,因为对很多民营CRO公司老板来说,CRO公司不缺钱,引入投资,既要稀释股权,减少既得利益,又要被人监管。但赵敏明白,没有资本的支撑,企业就无法更上

一层楼。引入投资后,赵敏将主要的精力放在引入人上,人员成本成倍的上涨,公司瞬间由盈利变成亏损,现金流直线下降,资金压力陡增。赵敏使出浑身解数,调和鼎鼐,用真诚和忍耐,团结团队,建立企业文化,建立核心理念,终于拨云见日。经过几年的坚持,现在,公司已经成为知名医药企业的一线研发产品合作伙伴,包括最新的肿瘤免疫治疗PD-1和PD-L1, EGFR、VEGFR2, 细胞治疗CART和TCRT,以及溶瘤病毒等。

今天,我们终于可以自豪地宣称,博纳西药是一家为国内创新药提供临床技术服务的领先CRO公司。

博纳之后,很多CRO公司纷纷仿效,引进资本,聚焦创新药。博纳西药,从一个跟在别人后面的追赶的小弟,已然成为众人赶超的目标。但赵敏没有沾沾自喜,他又把目光投向了下一个战略点。

如是,2019年底,我们在中国疫苗协会下主导成立了疫苗临床研究分会,正式进军疫苗临床研究领域;2020年2月,我们与科大国创等公司合作,推出“临床研究智能云平台”,整合药物临床研究的核心的数据采集分析分享。

赵敏的这些布局和变化,公司并不是所有的人都能够理解和支持,但赵敏依然故我地去做。他常说,“居安思危”“世界上唯一不变的就是‘永远在变’”“做企业如逆水行舟,需要不断奋进”。

无数的事实证明,他是对的。2020年,在行业整体效应下滑的大背景下,赵敏不但不收缩业务,反而继续开苏州新公司的计划。背水一战的结果带来了2020年度公司业绩爆发式的增长。临床研究智能云平台全面推开,整合了临床实验,科研研究,CRO管理,大大提高了临床实验的效率,降低了管理成本。

当过后有人问起他怎么有这么大的胆量去做这个冒险的决策时,赵敏平静地说:哪有不害怕的,甚至整晚睡不着觉,只是不想让你们看到而已。更重要的是,我坚信公司过往的转型之路是正确的,这就是创业者的胸怀和信念。

随着公司规模的不不断扩大,赵敏的目光逐渐转向了大陆边上那片广阔的大海,博纳西药扬帆出海,勇立全球药物临床研究潮头,赵敏仍在奋进中。

如果说,有的企业家像高山一样,让人仰止,那么赵敏就是大海,因为其低,所以博纳百川,有容乃大!