

园区头条

昆明高新区高原“云品”热销海外

张茂菲

曾经在高原地区用于润肤防晒的青刺果油,一个华丽转身成为高端护肤核心成分,从此走向国际市场;白芸豆从原豆出口,走向提取物出口;方便过桥米线因冬阴功口味,征服泰国人的味蕾……

在昆明高新区,一个新气象悄然发生:侨胞与海归回国创新创业渐成气候。他们用国际视野重新审视本土资源,他们依靠科技创新把高原的“土特产”打入全球市场。

一颗青刺果的“转身”

云南省西北部、横断山脉腹地海拔3000多米的土壤生长出一种被当地人称作“吉祥树”的果实青刺果。千百年来,当地藏族、纳西族、傈僳族等少数民族将青刺果榨油,然后涂抹在脸上,对抗强烈的紫外线与寒冷干燥的山风。

“这种在《滇南本草》等典籍中早有记载的植物,凭借富含不饱和脂肪酸的果油,成为敏感肌肤修护的瑰宝。”云南贝泰妮生物科技集团股份有限公司(以下简称“贝泰妮”)董事长助理钟巍

介绍说,贝泰妮研发团队依靠青刺果多糖研发的系列产品,已成为敏感肌肤护肤品的国货标杆之一,而其提取物已成功打入国际品牌供应链,成为海外品牌争相采用的“中国成分”。

云南省素有“植物王国”美誉,拥有2000多种特色药用植物。然而,长期以来“原料强、加工弱、标准缺、转化难”的产业困境,让丰富的植物资源难以充分释放经济价值。

2002年年底,加拿大华人郭振宇回到故乡昆明创业,在生物医药行业先后打造出“康王”和“薇诺娜”等知名品牌。2021年,郭振宇创立的贝泰妮成功登陆深交所创业板上市,并在当年牵头联合云南大学、云南农业大学、云南省药物研究所共建云南特色植物提取实验室,深耕云南植物资源转化。

贝泰妮聚焦青刺果、马齿苋、滇山茶和滇重楼等云南药用植物开展研究与开发。例如,针对三七这种药材,贝泰妮研发团队聚焦被忽视的三七须根,开发出16款化妆品和食品原料,让“边角余料”变废为宝。

“我们是一家侨企,侨‘链’海内外。2025年新增出口备案13项,覆盖北美、欧洲、中东及东南亚地区。”钟巍表示,目前,贝泰妮海外业务正稳步延伸至美国、加拿大、英国、新加坡、越南、马来西亚、澳大利亚等国家。正所谓,侨企回家,云品出海。

一粒白芸豆的“逆袭”

“1公斤白芸豆作为农产品的售价仅为12元左右,通过提取特殊成份并进行加工附加值攀升至400元左右,然而做成快消品后附加值高达3000元左右。”云南天保桦生物资源开发有限公司总经理钟毓说。

云南省出产的白芸豆粒大色泽好、绿色有机,一直是区域出口创汇的绿色农产品,但过去只作为原料出售,价格始终在低位徘徊,未能真正释放出市场价值。

“白芸豆提取物对减肥具有辅助作用,早在20世纪90年代便风靡欧美日韩等国家和地区市场。”钟毓曾在英国留学,2009年他带着在海外发现的商机,回到家乡云南昆明,迅速与云南省

农科院开展科研合作筛选优质白芸豆,所提取的淀粉酶抑制剂能够阻止和减少白碳水向红碳水转化,更多地向绿碳水转化,降低碳水美食对人体造成的不健康作用。

从菜品为主到原豆出口,从提取物为主到品牌化产业链,云南省农科院科技成果转化专家王晖说,目前云南省白芸豆产业集群规模已初现,科技让一颗小豆子实现百倍增值,科技创新、消费创新、产业聚合正在成为白芸豆产业发展的强劲引擎和乡村振兴的助推器。

二次“出海”成趋势

目光所及,远远不止于青刺果、白芸豆,在云南·昆明·高新为侨服务中心,这里陈列着近百种涉侨企业研发生产的产品:利用核桃壳生产的可降解塑料袋、口袋柠檬片、生物农药、鲜花保鲜液、冬阴功方便过桥米线……它们的市场已拓展至美国、日本、泰国、马来西亚等国家。

昆明市侨联副主席、昆明高新为侨服务中心负责人孟庆毅

介绍说,该中心汇聚了大批侨界青年,会员企业达184家,涉及生物医药、新能源、现代农业、数字经济、绿色环保、现代服务等多个领域。

“近年来,云南省加快建设中国面向南亚东南亚辐射中心,从海外回乡创业的华侨华人、归国留学生,在站稳脚跟后目光又重新投向海外。”孟庆毅说,华侨华人凭借在海外广泛的联系渠道,逐步建立起一个“云品出海”销售网络。

面对涉侨企业二次“出海”趋势,云南·昆明·高新为侨服务中心专门研究编写《出海不踩坑指南》,拆解“出海”高频陷阱,同时倡议涉侨企业“出海”要合规合法。

与此同时,另一家涉侨企业昆明东讯科技有限公司在这里看到商机。该公司总经理谢介民说,他们自研并运营中国南亚东南亚数字商务港跨境AI(人工智能)大数据平台,拥有15个语种AI翻译、区块链存证、数字人直播等20余项创新应用项目,为“云品出海”铺设了一条数字化的“高速公路”。



嘉利华地毯高端定制品牌享誉国内外

何晓晴

清远高新区有家专注高端地毯定制细分赛道的企业——清远市嘉利华地毯有限公司(以下简称“嘉利华地毯公司”)。该公司坚持以独具匠心为针,以品质坚守为线,把每一块地毯都做成经得起时光打磨的作品,其出品的地毯不仅铺设在我国外交协会接待厅、北京大兴国际机场国家元首会见厅和政要会见厅等重要场所,还远销海外多个国家。该公司曾承接阿拉伯联合酋长国迪拜皇宫、美国永利皇宫等顶级项目。

嘉利华地毯公司始创于2007年,集地毯生产、设计、研发、销售及安装于一体,在清远高新区百嘉科技创新园拥有1.2万平方米的现代化厂房和150多名经验丰富的专业人员,可提供世界级高品质地毯产品。

“地毯行业的门槛不高,但是想把地毯做得好、做得精,那真的很难。”嘉利华地毯公司董事长刘灿华介绍说,从创立之初,嘉利华地毯公司便选择了走一条与众不同的道路,不做量产地毯市场,只做高端个性化定制产品,专注于金字塔尖端市场。

早年国内高端定制地毯赛道尚处于起步阶段,同类型企业相对稀缺。2008年北京奥运会的举办,直接拉动了高端酒店地毯定制需求。刘灿华带领团队顺势承接了一批高端酒店的地毯订单,凭借一个又一个落地案例逐步在行业站稳了脚跟、“攒”出了口碑。

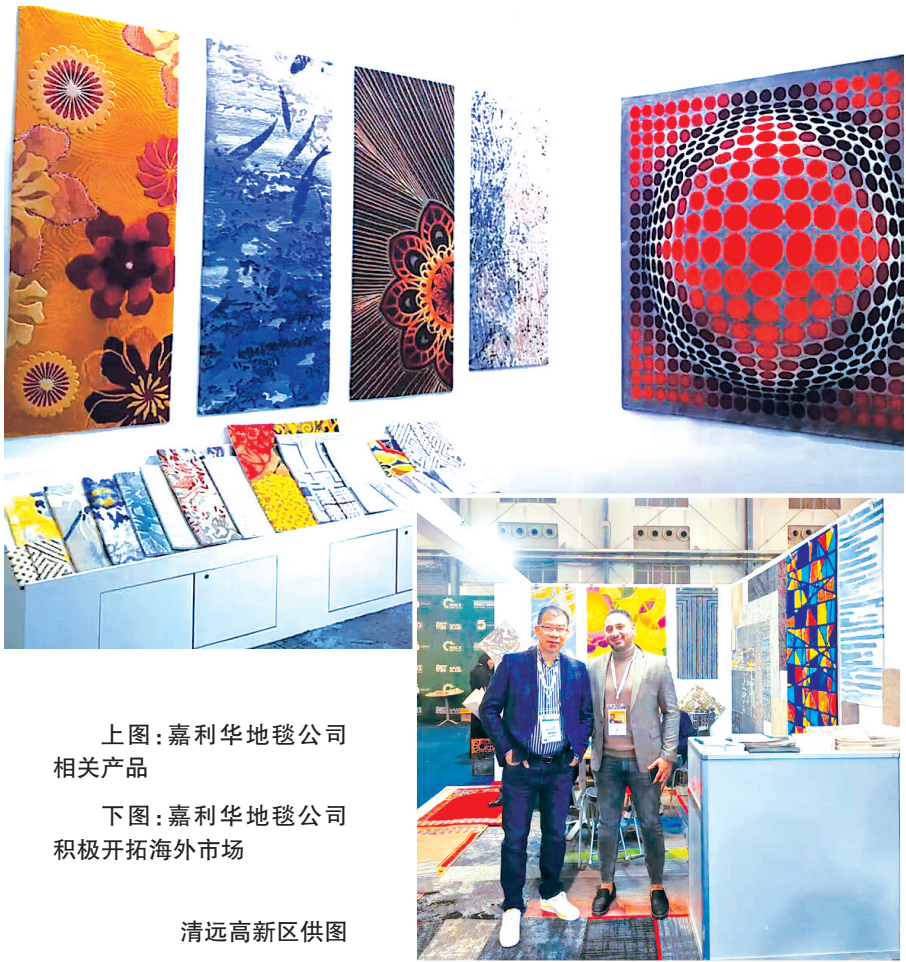
随着国内市场的稳定,刘灿华积极开

拓国际市场,开始到迪拜、美国、意大利等国家参加展会,通过线下展会“面对面”交流,充分了解客户的核心需求、美学背景,从而更好地制作符合要求的产品。

近年来,嘉利华地毯公司发展迈入全新提速阶段,营业收入持续保持双位数增长,市场拓展也从早年国内、国外市场各占半壁江山的均衡结构,逐步转向以出口业务为核心的全球化布局,目前海外业务占比已达90%,在国际高端地毯市场建立了稳定的品牌份额。

当谈及当初选择落地清远高新区的缘由时,刘灿华满是自豪地说:“我是土生土长的清远人,尽管足迹遍布全球70多个国家,但始终认为清远是最优的发展载体。”当前嘉利华地毯公司以海外市场为核心布局,而清远高新区紧邻粤港澳大湾区,距离广州白云国际机场仅40分钟车程,为产品出口、国际商务往来提供了极致的交通便利。

“作为清远市唯一的国家高新区,清远高新区的政务服务体系健全、办事便捷高效。”刘灿华在回忆企业发展过程时感慨道,在企业出现阶段性资金缺口时,清远高新区第一时间联动金融机构上门服务,高效破解企业融资难题;在掌握企业主要依靠全球展会拓展市场后,主动帮助企业申请政府参展补贴,切实降低企业市场拓展成本,为企业“出海”提供实打实的政策支持。



上图:嘉利华地毯公司相关产品

下图:嘉利华地毯公司积极开拓海外市场

清远高新区供图