

2 焦点 Focuses

264趟“钢铁驼队”跑出了什么

——写在义新欧中欧班列三周年之际

■ 新华社记者 屈凌燕 魏董华

连接“世界超市”义乌和欧洲最大小商品集散地马德里的中欧班列运营已经满三年了，这趟唯一一家由民营企业运营的中欧班列，通过1000多天的奔跑已经发展成运行线路最多、装载效率最高的中欧班列，深受沿线国家和民众的欢迎，成为促进沿线国家间政治、经济和文化交流“看得见摸得着”的载体。

“钢铁驼队”跑出了中欧贸易共赢

10月12日，吉利伦敦电动汽车公司的TX5汽车零部件首次通过X8053次中欧班列抵达义乌。吉利义乌新能源整车项目总监金国君介绍，以往进口零部件通常采用海运、空运，通过“义新欧”中欧班列，运费不到空运的四分之一，运输时间则比海运节省了60%，在项目研发争分夺秒的情况下具有明显的优势。

“义新欧”中欧班列自2014年11月18日首发以来实现跨越式发展，截至2017年10月31日，“义新欧”中欧班列已往返运行264次，21536个标箱。始发开通了9条线路，在沿线设立5个物流分拨点、8个海外仓，辐射34个国家。

“从中国东部城市义乌出发的中欧班列，穿越七千五百英里到达英国伦敦。这是‘一带一路’提供机会的例证。”——在“一带一路”高峰论坛上来自英国首相特使之口的评语，足以说明沿线国家对这条中欧班列的重视程度。

随着义乌肉类口岸、国际邮件局的开通，贸易便利化改革，以及大力培育进口市场和跨境电商，“义新欧”中欧班列已实现每周去



程2趟、回程1趟的常态化开行。回程班列上搭载的主要来自西班牙、法国、德国、英国等国家的商品，包括工业设备及零件、红酒、橄榄油和母婴用品等。

“欧洲更看重的是班列另一头庞大的中国市场。”义乌市陆港事务与口岸管理局副局长金更忠认为，通过“义新欧”中欧班列，来自欧洲的产品源源不断抵达义乌，再通过义乌的渠道优势辐射到全国，欧洲也因此受益。

政府主导、市场化运作跑出了效率和效益

9月30日，“义新欧”中欧班列运营平台引入中国华融资产管理股份有限公司、圆通速递股份有限公司战略投资者。“义新欧”中欧班列得到各种资本的青睐，在于其政府主

导、市场化运作，跑出了效率、跑出了效益。

由于坚持市场化运作，通过贸易代理、海外仓、结算服务等延长服务链增加效益，保持了零空箱，沿线国家衔接和认可度越来越好，班列运费大幅降低，运输时间缩短。运营方天盟公司测算，以义乌到马德里为例，常态化开行后，单趟运行时间从开通初的21天缩短到了16天，运费下降了约50%。

浙江是侨务大省，海外浙商大多涉足生产和贸易等经济领域。西班牙中国和平统一促进会主席徐松华表示，义新欧中欧班列连接中国最大小商品市场义乌和欧洲最大小商品集散地马德里，海外浙商非常乐意通过班列把欧洲产品进口到中国。

义乌不仅是“世界超市”，还是全国唯一的国际贸易综合改革试点城市，6年来，义乌创新积累了一大批可复制可推广的国际贸易

经验，在贸易便利化、金融支持、口岸建设等方面改革红利持续释放。目前班列集聚了浙江、上海、广东、安徽、江苏等8省市货源，货物从最初的小商品为主，增加了电子配件、名牌服装、高档面料、五金、箱包等货值较高的产品，班列总货值也越来越高，从当初不到300万美元，增至约500万美元。

直销银行是互联网时代下产生的新型银行运作模式，业务拓展打破了时间、地域、网点等限制，客户可通过网站、手机等远程渠道获取银行产品和服务。到目前为止，国内先后有近百家商业银行推出直销银行业务。

班列形象大使跑出了“一带一路”文化交流

作为对外开放的窗口，在义乌有100多个国家和地区1.3万名境外客商常驻，每年有50万次境外客商来采购，全国20多万家中小企业从这里走向世界。如今义乌通过中欧班列的辐射带动作用，正在逐步实现与沿线国家的“政策沟通、道路联通、贸易畅通、货币流通和民心相通”。

义乌西班牙交流基金会主席毛文进介绍，班列开过，沿线国家都受益，西班牙还将与义乌、中欧班列的合作共建纳入未来发展规划内容，领导高访密集，地区间交流紧密。

“西班牙中小企业原来对中欧班列和‘一带一路’倡议是怀疑的，现在主动联系沟通。”中远货代董事长林辉寰说，班列开行初期需要主动推广组货，现在客户要提前两周排队。

中国小商品城在波兰华沙首开第一个海外分市场后，下一步将在西班牙马德里、德国杜伊斯堡等城市设立海外分市场。

在义乌国际商贸城周边规划的万国街区，集中展示万国文化，并通过举办中非智库论坛、中国-西亚北非发展愿景对话会、中国-中亚合作论坛等活动促进各国文化在义乌交流、融合。义乌还与西班牙巴塞罗那、马来西亚巴生等18个国家和地区24座城市结成“姐妹城市”。

百信银行正式开业 探索我国直销银行发展新模式

■ 新华社记者 李延霞 吴雨

由中信银行和百度公司发起设立的百信银行11月18日正式开业，这是我国首家采用独立法人运作模式的直销银行，开启了我国直销银行发展的新模式。

直销银行是互联网时代下产生的新型银行运作模式，业务拓展打破了时间、地域、网点等限制，客户可通过网站、手机等远程渠道获取银行产品和服务。到目前为止，国内先后有近百家商业银行推出直销银行业务。

然而，随着直销银行不断上线，规模不断增长，产品单一、同质化严重、收益不高问题开始浮现。专家表示，直销银行的重要特征是直面客户、简单快捷。然而，作为商业银行一个部门，直销银行业务与网络金融业务没有本质区别，轻型灵活的精神无法体现。

“从国际上看，优秀的直销银行都是自主经营的独立法人实体。”中国人民大学重阳金融研究院高级研究员董希淼表示，尽管我国部分银行通过单设直销银行部门或者组建直销银行事业部等方式，努力缓解独立性不足、竞争力不强等问题，但要真正实现直销银行的转型升级，关键在于实施子公司制改革，直销银行子公司成为法人实体后可独立对经营管理作出决定。

“百信银行全新的组织模式对商业银行转型创新具有示范意义，预计将来会有更多直销银行子公司乃至其他业务领域获批独立的牌照。”董希淼说。

这一点也得到监管部门的肯定。银监会副主席曹宇表示，银监会积极支持商业银行依法合规、风险可控的前提下，稳步开展直销银行子公司试点。

兼具中信的金融基因和百度的科技基因，市场寄希望于百信银行能探索出一条新的发展模式。中信集团董事长常振明表示，中信集团将为百信银行发展提供平台、技术、数据和资源支持。百度集团总裁兼陆奇表示，百度将把AI技术输出给百信银行，将其打造成最懂用户、最懂金融产品的智慧金融服务平台。

百信银行行长李如东透露未来发展思路时表示，将聚焦智能和普惠，构建智能账户、智能风控和智能服务等核心能力，主要针对传统银行服务薄弱和未触达的空白领域进行错位发展。

百信银行的发展也将面临一些挑战。社科院金融研究所银行研究室主任曾刚认为，银行业看重风险管理，而互联网企业看重的是用户体验，二者在管理模式、经营理念、监管环境等方面都存在差异，能否解决当下直销银行发展面临的问题还有待观察。

“作为独立法人，百信银行一方面要充分借助和利用大股东的资金、网络、技术优势壮大自身；另一方面，要完善公司治理机制，与大股东保持适当距离，独立经营，自主决策。”董希淼说。

[上接P1]

高额补贴难持续 LED灯产业前途能否“光明”

有专家感慨，政府补贴原本是为了推广LED灯，助有实力的企业一臂之力。但一些企业却患上“政策依赖症”，补贴反而成了其主要利润来源。

还有部分企业补贴后盲目扩大产能，其结果是产能过剩，价格战频仍，企业无心研发……2015年LED行业迎来“寒冬”，近4000家中小企业倒闭。

寻求关键技术突破 市场巨大潜力还有待开发

根据国家发展改革委等部门印发的《半导体照明产业“十三五”发展规划》，到2020年该产业要达到10000亿元产值。万亿元产值如何实现？业内专家说，离不开市场需求持续释放，但不能仅靠补贴维持市场低价，一旦补贴“退坡”，行业何去何从？

从去年开始，一些地方已出现针对LED行业补贴的“退坡”迹象。如果企业为填补“亏空”，借此提高LED灯价格，市场会不会买单？因此，行业要早做打算。电动汽车产业发展的先例值得借鉴。

在日前国家半导体照明工程研发及产业联盟等单位主办的第十四届中国国际半导体照明论坛上，专家呼吁，我国半导体照明需加快培育产业创新力与竞争力，唯有如此，我们才能掌握市场话语权。

在一些业内人士看来，我国在照明高端技术、产品创新、装备制造市场应用等方面与发达国家仍有不小的差距。此前，飞利浦照明“群诉”中国照明企业，暴露出的正是国内企业核心技术的缺失。

国际投资机构IDG资本投资业务负责人梁为栋认为，该产业未来5年仍有望持续增长。汽车、农业、医疗照明蕴含巨大潜力。

专家表示，下一步，我国半导体照明要在关键技术上寻求突破，并通过应用领域的拓宽和市场环境的持续规范，使LED一直保持市场优势，万亿产值目标不难实现。半导体照明产业“前途”依旧光明。

刘志光零距离对话人大学子：跨界，趁年轻

职场人往往很容易被以往的经验所束缚，而年轻人往往不存在那么多的框架和边界。“跨界和融合，是正在发生的，也是未来将持续发生的事情。打破边界，是我们这一代人要做的；然而，年轻人内心就没有边界，他们在所谓跨界的事情上有天然的优势。所以，我真的愿意无条件的相信大家。”刘志光表示。

精彩创业故事获同学点赞

在介绍自己的经历时，刘志光与新凤祥在实业主航线上坚守引发了现场同学的极大兴趣。

在剑桥大学毕业后回国，刘志光并没有选择进入人人羡慕的金融圈，而是一脚踏入了资金门槛高、技术门槛高、生态环保门槛更高的铜冶炼行业。没资金、没经验、没技术的刘志光与父亲一道从一片荒地做起，生生跨过了从肉鸡出笼到阴极铜出炉的门槛，在无数人的看空中，把祥光做成了我国铜冶炼领域中拥有自主创新技术最多、国际化程度最高、发展最为稳健、环保治理最好的企业。

这样的经历一度让现场同学就祥光的创业过程向刘志光不停发问。“最重要的是什么东西？”“怎么样规避创业中的风险？”“金融专业背景的您，最后却从事了有色金属行业，您怎么看待这样的结果？”

“我愿与大家一起，做该做的事情，过该过的坎儿，承担一定要承担的责任。在我看来，这才是一种有意义的人生。”刘志光表示。

刘志光对此的答复是：“没人能预设自己的人生，做好当下的事，总有一天这些事情会在未来连在一起。就像我学的虽然不是有色金属，但金融专业的背景，让我对风险控制和铜作为期货产品的理解更深入。所以，未来，真的是已经从现在开始到来了。”

家族第二代企业家的担当

在这个越来越多元化的时代，年轻人有自己的美感、自己的灵韵、自己的追求，既是独特的又是共同的。“我十分愿意，也必须倾听当代年轻人的想法。因为你们的想法，决定着未来中国社会的走向。”刘志光这样强调，并因此就企业在当前时代背景下的走向和发展趋势与现场同学展开了探讨。

经过几轮交流，刘志光在企业家使命这个话题上与在场同学达成了共识：如果说第一代企业家，解决的是企业发展、社会发展和时代发展的问题，那么第二代企业家承担的，是让这个世界更加美好的使命。

“我愿与大家一起，做该做的事情，过该过的坎儿，承担一定要承担的责任。在我看来，这才是一种有意义的人生。”刘志光表示。

据刘志光介绍，刘志光已将高校对话作为其洞察社会趋势的固定动作：“有机会，我愿意常来跟大家聊聊。”刘志光表示。

80后总裁接受90后检视



■ 新华

近日，新凤祥集团总裁刘志光走进中国人民大学，与人大学子进行了一场零距离交流。自今年初作为全球青年领袖受邀参加博鳌亚洲论坛以来，这是刘志光第一次直面公众；同时，也是他第一次以企业家的身份与95后的大学生直接对话。

作为国内唯一一家横跨食品与铜冶炼领域的多元化集团，刘志光带领下的新凤祥曾在实体经济增速放缓的2016年，创下了逆势增长的历史最佳业绩。如今，新凤祥刚刚度过26岁生日，刘志光就进入高校走到大学生的中间。显然，在为家族企业引入更加先进的现代化治理方式之后，刘志光正在尝试通过这种形式为新凤祥集团注入更具创新活力和突破思维的年轻基因。

刘志光当天的演讲以“未来，从现在开始”为主题。在两个小时的交流中，他说得最多的一句话就是：我相信年轻的力量。

“我无条件相信年轻人的智慧和力量。”在演讲中，刘志光多次强调。在他看来，成熟

年轻人是社会创新的源泉，是未来消费趋势的决定者。从这种角度，刘志光希望，自己可以更懂年轻人，新凤祥可以更接近年轻一代。

目前，在禽肉产品加工领域埋头发展26年、在铜冶炼领域不断破局12年的新凤祥集团正迎来全新的发展阶段。面对消费升级的挑战与机遇，刘志光希望已经取得产业转型升级初步成功的新凤祥可以再上一个台阶。作为企业掌舵者，刘志光此次专程走近大学生，也正是为了能进一步了解90后甚至是95后年轻人的所思所想，并从中探寻引领未来的发展心得。

“离年轻人远了，离未来就远了；离未来远了，危机感就来了。”尽管被大多数人称为“青年领袖”，1980年出生的刘志光有时候仍觉得自己还不够接近年轻人。“每当身边有同事说个网络上我不知道的新梗时，我总有一种莫名的危机感。”刘志光透露，“所以我特别愿意找更年轻的同事或者朋友聊天。每次聊天，我都能有新收获。我相信，只有我这个人，我的企业得到了年轻人的认可，我的产品才能保证足够的生命力。所以，我愿意接受任何一个年轻人的检视。”

据介绍，刘志光已将高校对话作为其洞察社会趋势的固定动作：“有机会，我愿意常来跟大家聊聊。”刘志光表示。