

宁波大宗商品交易所开业 国际市场再增“中国元素”

□ 柴骥程 郑黎

宁波大宗商品交易所 11 日正式开业,主导塑料、化工原料、有色金属、稀贵金属、钢材等五大品种现货交易。宁波市作为我国沿海城市中大宗商品港口吞吐量和交易量最大的城市,该交易所将进一步增加国际大宗商品市场的“中国元素”。

记者从宁波市政府获悉,宁波大宗商品交易所所以服务大宗商品现货贸易为目的,同时为经营企业期现货交易和现货连续交易提供风险管理工具。交易所通过国际先进的电子化交易平台,连接国际、国内市场和各地大宗商品集散地交割仓。主要采用集中交易、多点交割、就近物流配送的交易机制,为商品生产、贸易和消费企业提供公开、透明的交易平台,帮助交易商资融贷融、降低贸易成本、增加贸易机会、加快资金流转。

宁波市市长刘奇表示,该交易所计划将在 5 年后,基本建成以塑料、化工原料、有色金属、稀贵金属、钢材等五大品种为特色、功能完备、交易便捷、市场认可度高、具有较强影响力的商品交易所,发展成为华东地区乃至全国有重要影响力的多商品交易中心和定价中心。

据了解,宁波大宗商品现货交易规模位居中国沿海城市首位,2010 年达到 1700 多亿元,原油、铁矿石、塑料、液体化工等品种市场交易量位居全国前列。据浙江省交通运输厅厅长郭剑彪介绍,宁波-舟山港作为目前中国吞吐量最大的港口,2010 年货物吞吐量达到 6.3 亿吨,跃居世界首位。郭剑彪说,我国急剧增加的原油、矿砂等大宗商品的需求量,支撑宁波-舟山港吞吐量不断攀升。

刘奇说,随着宁波大宗商品交易所的开业,在宁波港的后方,一批液体化工、塑料、钢材、有色金属等交易市场快速崛起,期货、现货交割库群开始起步,宁波港作为亚太区域能源、原材料等大宗物资储备配置物流中心的地位逐步形成。

记者同时从浙江舟山市政府了解到,大约 20 天后,舟山大宗交易所也将相继开业。业内专家认为,近年来,中国对铁矿石、有色金属等大宗商品的需求已经成为国际大宗商品价格波动的主要因素。随着两大交易所开业交易,逐步形成大宗商品现货交易的“宁波-舟山指数”,与上海期货交易指数形成共振,在现有由欧美主导的大宗商品定价机制中增加中国的话语权。

喜欢称自己为“船长”的中国远洋运输集团总公司(以下简称“中远集团”)董事长魏家福,即使掌舵着像中远集团这样的巨轮,也未免在经济大潮中感受着潮起潮落。

魏家福:掌舵中远巨轮感受潮起潮落

□ 纪振宇

2002 年至 2007 年,随着世界经济的高速发展以及国际贸易的迅速增长,全球航运业的需求也急剧增加,该行业可谓经历了飞速发展的黄金期。然而 2008 年突如其来的金融海啸,却令全行业陷入低谷。

“一方面,之前繁荣的市场让航运业盲目扩张,增加运力;另一方面,国际金融危机导致需求萎缩,导致航运业供需失衡。”谈到航运业在金融危机期间的低迷时,魏家福这样说。

“但是各国政府在应对危机方面措施及时得力,令世界经济在 2010 年迅速反弹。航运业又抓住了机遇。”中远集团 2010 年全年净利润达到 163 亿元,在 100 多家央企中,净利润排名第十。

然而今年以来,航运业再度陷入“寒冬”,用魏家福自己的话来说叫



中远集团董事长魏家福

“好景不长”。“今年以来世界经济再度出现了新的情况,美国经济增速放缓,欧元区受债务危机严重威胁,中东北非政治局势动荡,还有日本的地震核危机等均对世界航运业形成新挑战。”由于上述这些原因,中远集团上市子公司中国远洋今年前三季度

累计亏损 48 亿元。

对于集团业务的低迷,魏家福坦言缘于对外部市场环境变化事前“估计不足”。即便如此,魏家福依然对未来充满信心,他在各种场合“奔走相告”,航运业进入冬天,那就意味着离春天不远了。

他说,“企业在冬天里可以做三件事,一种是冬眠,自暴自弃,放任不管,一种是冬泳,在体质不佳的情况下,盲目冬泳也是吃不消的。而中远要做的是‘冬训’,就是在冬天里磨炼自己。”

所谓“冬训”,魏家福认为就是在市场处于低谷的时期,加强自身核心竞争力培育,一旦市场机遇再度出现,便能抢先赢得商机。

谈到核心竞争力,魏家福总结了以下四方面,首先是制定长期发展战略。中远集团在 1999 年便制定了 2010 年的发展战略,在 2009 年制定了 2020 年的发展战略。魏家福认为,战略的制定是一个企业可持续发展的重要条件。

其次是对于战略的执行力。魏家福认为,战略一旦制定,就应该坚持发展路线并努力达到目标。“中远集团在 1999 年制定战略时提出,到

2010 年要达到世界 500 强企业的目标,当时很多人不相信,我们坚持执行当时制定的战略,结果 2006 年便进入世界 500 强。”

此外,还要上规模。魏家福说,中远集团在短短几年中规模翻了 3 倍,使得企业充分享受到规模经济带来的好处。

最后是风险管控的意识。魏家福介绍说,中远集团内部的高层经营管理委员会自成立以来共进行了 21 次会议,其中 8 次是专门探讨经营中所面临的各类风险。“这么大的集团公司,如果风险管控不好,可能一天就倒掉了。”

但他同时认为,在风险中要看到机遇。“悲观主义者看到机遇时,往往惧于里面蕴含的风险,因而裹足不前,而乐观主义者每当面临风险时,也能看到其中的机遇,而我是乐观主义者。”魏家福说。

“菁英训练营”开启小企业成长之门

□ 尹琪

“听说华夏银行即将举行华夏之星小企业菁英训练营,我们第一时间就报名了。”北京赛腾工业标识系统有限公司总经理王文勇对记者说,“上次参加华夏之星,我们企业不仅得到华夏银行的金融支持,而且知名度也有了很大的提高。”

同样参加过“华夏之星”的杭州九龙厨具制造有限公司董事长沈贤法也报名参加了此次训练营,他对记者说:“华夏银行提供的金融支持帮我们渡过了难关,只要华夏银行举办的小企业方面的活动我都会参加。”

目前,“华夏之星”中国小企业菁英训练营正在面向全国小企业主进行公开征集。全国小企业主可直接通过中国中小企业协会或活动官方网站报名参选。

“小企业菁英训练营” 为小企业主充电

一直以来,华夏银行都致力于打造“中小企业金融服务商”品牌。华夏银行三季报显示:全行小企业贷款继续保持较高增速,持续高于全部贷款平均增速,小企业纯贷款



在全行纯贷款余额中占比达 20.36%,较上季度末提高 0.44 个百分点,较年初提高 1.17 个百分点。

2010 年 8 月,为推动小企业发展,实现银行与企业之间的沟通与合作,中国中小企业协会与华夏银行联合举办了“华夏之星”优秀小企业先锋大汇。活动以“关注小企业融资难”为切入点,对入选企业在发展战略、人力资源、营销等方面进行全方位的考察评选,最终评选出 10 名“华夏之星”。获奖企业可专享华夏银行为其量身定制的融资方案和金融产品服务方案。

北京赛腾工业标识系统有限公司和杭州九龙厨具制造有限公司都是往届的“华夏之星”。在成为“华夏之星”后,华夏银行专业的金融团队也一直与他们保持联系,为企业

的发展提供金融和管理方面的建议及相关服务。今年 11 月,为了更好地鼓励和支持优秀的小企业健康成长,中国中小企业协会与华夏银行再度携手,共同发起“华夏之星”中国小企业菁英训练营公益培训活动,由北京大学光华管理学院提供学术支持。最终选拔进入 25 强的小企业,可以参加拓展训练、课程培训、交流互动等一系列活动,顺利结业学员将获得北京大学光华管理学院颁发的结业证书,在未来 3 年同等条件下,可以优先获得华夏银行金融支持。

“华夏之星” 助力小企业成功转型

在参加 2010 年“华夏之星”优秀小企业先锋大汇之前,北京赛腾工业标识系统有限公司(下称赛腾)主要从事标识设备的生产和销售,随着企业的不断发展,管理层也在思考公司转型,但是怎么转型、如何

转型成为摆在总经理王文勇面前的大问题。

为了寻求专业的金融支持,赛腾报名参加了“华夏之星”活动,并脱颖而出成为活动评选十强企业之一,更被中国中小企业协会李子彬会长亲自授予“卓业之星”的殊荣,成为华夏银行的荣誉客户。

在活动过程中,担任嘉宾的管理专家和成功的创业者给了王文勇很多指点,参赛选手间创业故事和经验的相互交流更使他明晰了企业发展的方向。

“通过华夏银行的帮助,我们企业转型的决心更坚定了。”谈起参加“华夏之星”的经历,王文勇先生如是说。经过一年的转型,现在赛腾已经由设备的生产商过渡到信息追溯系统的集成商,销售收入、利润等都有大幅增长,成为行业内一支不容忽视的新力量。

参加“华夏之星”也使赛腾的企业知名度有了很大提高。王文勇对记者说:“我们的许多合作伙伴还有同行,都收看到了华夏之星的节目,有了华夏银行保驾护航,他们对我们的产品品质和资金信誉更有信心了,我们企业的信誉度也有所提高。为我们业务的发展扫清了不少障碍。”

农产品企业探索新模式 解决有机蔬菜“两难”

□ 于文静

近年来,有机蔬菜真假难辨、价格太高让很多消费者望而却步。采访中记者发现,一些农产品企业通过打造全程绿色产业链和订单直送的模式,对解决有机蔬菜“保真难”和“菜价贵”问题做出积极尝试。

有机蔬菜,是真的吗?频频曝光的有机农产品造假问题让很多百姓心存疑虑。在辽宁省辽阳市,记者在辽宁省龙头企业——德金集团了解到,企业通过建立安全农副产品产销一条龙运作模式,打通了从种植、采摘、净菜、分拣包装、冷链配送到消费者家中的绿色健康通道。用这种新的方式,在客户心中建立可信赖的品牌。在北京、上海、成都等一些地方,这种订单直送的模式,得到了越来越多消费者的青睐。

独立而具有良好水肥条件的生态农场,配合生物防虫技术,机械和物理除草等科学种植养殖方式,保证了有机农产品质量安全;从田园到家门,不超过 24 小时,保证了果蔬、大米、鸡蛋、人工榨豆油的新鲜和优良品质;恒温冷链的配送系统确保了从农田到家门的封闭管理,避免了二次污染……这是采取这种新模式的有机农产品企业优势所在。

菜太贵,是市民对有机蔬菜“想说爱你不容易”的另一个重要原因。在北京、辽宁等地的超市里,记者发现,有机蔬菜的价格通常比普通蔬菜价格贵出 3 至 4 倍。

专家分析认为,有机农产品价格高主要有两方面原因:一是投入大,有机肥料的价格高于普通化肥,而且有机农产品在生产过程中主要是采取物理和生物方法防治病虫害,人工成本大;二是产量低种植过程中不能使用化肥和含有激素的肥料,使得蔬果生长周期比使用化肥时长,产量不如使用化肥时高。

“市场调研中我们也发现,农民种植有机蔬菜的成本没有那么多高,而市民购买的价格却很高,中间流通环节加价率还是比较高的。”德金集团董事长宋家新对记者说,根据测算,通过建立直送模式,减少中间环节,有机蔬菜价格比超市中的有机蔬菜价格减少了 30%左右,使更多消费者可以进行选择。

一些专家分析认为,有机蔬菜是国际公认的无污染安全食品,是未来蔬菜种植的发展方向。有机农业在欧、美、日等发达地区和国家发展很快,中国的有机蔬菜种植才刚刚起步。打造全程产业链并采取直送的模式,如果确实能够缩小与传统农产品的价差,可能将对百姓的菜篮子产生深远影响。



赛纳科技 CEO 汪东颖

□ 邓纯雅

一台小小的打印机,也能填补所谓 30 年的国内行业空白?

“这是一个常人并不了解的行业,这个行业的特性可以概括为六个字——美日全球垄断。”赛纳科技的 CEO 汪东颖颇有些激动地表示。正因

汪东颖:“小打印机”改写“巨人游戏”模式

如此受期待当然不仅仅因为一款产品,真正的原因在于,赛纳科技创新了打印机行业的商业模式。

一直以来,打印机行业被称为“巨人的游戏”。不是技术高难到无法攻克,而是几大打印巨头为这个行业制定了特殊的商业模式。他们将高技术含量、高制造难度、高成本的打印机主机低价出售,再通过持续不断地出售高价打印耗材牟利。如此模式辅以庞大的专利壁垒,使打印机和耗材行业成为一个高技术、高风险、高投资、高专利保护的行业。令诸多垂涎者望而却步。

突入上游找缺口

但是,对这个看似不容染指的市场,汪东颖却打起了主意。其实,早在成立赛纳科技之前,他已先后在打印耗材市场中浸淫十几年,所打造的耗材王国也曾在全球市场掀起过阵阵波澜。那么,何不突入上游?

但这又谈何容易。要知道,一台小小的激光打印机,其研发专利可达十几万项,技术门槛之高,是很多行业都无法比拟的。赛纳虽是做耗材

出身,主要生产通用性硒鼓系列产品,但一下子延伸到技术难度加高数百倍的上游整机产业,不是空有决心和梦想就能做到的。

不过,金融危机给一直栖身于外贸市场的赛纳科技帮了忙。

2008 年,全球金融危机到来,使得全球打印机市场都遭遇到重创,赛纳作为主要生产耗材的厂家,也受到冲击。但坏消息常常同时意味着好消息——中国市场打印机需求在增长,在 2008 年这个最坏的年份,中国也售出 1000 万台,保有 4000 万台!

“这才是我们要努力的市场啊!”汪东颖大悟。

此前,多年经营之下,赛纳科技已经在激光通用耗材领域里占有了全球最大的市场份额。但是,作为下游,往往还是受制于整机厂商,并且要与其他非兼用性耗材品牌进行正面竞争。金融危机的到来恰恰给了赛纳必须面对转型的契机,研发自己的打印机整机成为其持续发展的重要战略。

看上去,这不过是个外贸转品牌的又一个案例而已,但与众不同的是赛纳科技对自己所瞄准的打印机的精准定位。

定位式创新的背后

2010 年 12 月 6 日,赛纳自己研发的国产激光打印机“奔图”掀起盖头。其定位点正在于“信息安全”。

由于奔图激光打印机的系统集成芯片完全是由赛纳科技技术人员自己研发的,奔图的价格是中国的——低于同类产品 30%,但性能是国际化的,为了满足大型组织客户对于保护环境的要求,奔图系列产品在耗电量、耗粉量、排污量等多个环节都要比同类产品更加环保高效,这其实也紧扣了汪东颖口中对于市场的紧密关注。

根据行业人士预测,如果发展顺利,奔图可能在上市 5 年之内达到 100 亿规模的市值。对于这样的估计,汪东颖除了表示乐观之外,还道出了自己的心声:“我不会那么着急去盈利,从准备做这件事情,到现在获得一定的成就,我们已经十分满足,做好技术攻关之后,更关键的还在于品牌、渠道和服务的配套,这也是未来我们更大的挑战。”