

康得新董事长钟玉：做中国经济不断升级的追梦人

■ 王悦威

作为全球最大的预涂膜和国内最大的光学膜企业的“掌舵者”，钟玉深知自己的使命重大。这位生在新中国，长在红旗下，与共和国同龄的山东汉子至今还保留着那个年代特有的英雄情结。

敢想敢为 开启梦想之门

1988 年 6 月，钟玉从北京航空航天大学研究生毕业回到北京曙光电机厂（原航空部 125 厂），经过两年的苦心修学，所有人都认为他将成为该厂的新一任领袖，前程似锦。

钟玉于 1968 年进厂，从车工做起，中途去当过兵，立过功，归厂后花了 6 年心血，研制出了国产先进战斗机的主发电机，获得航天部科技银质奖章，荣立二等功，并在 1984 年被破格提拔为厂研究所的副所长。一切都看似在情理之中，在钟玉学成归来的第二天，党委书记谈话宣布，将他提拔到厂级领导岗位的决定。而就在这时，钟玉却向书记递交了一份辞呈……

1988 年，中关村新技术产业开发区成立，第一批高新技术企业在 500 家左右，钟玉创办的康得公司也是其中之一。带着一同下海的四位创业者，钟玉苦觅商机，他发现，当时中国的老年人、残疾人需要一种更安全的代步工具，电动车可以满足这个需求。

经过一系列投资和研发，康得的电动车于 1989 年 5 月成功推向市场，一上市就非常热销，月销量一度达到了 200 辆，这令钟玉和他的团队欢欣鼓舞。

然而，好景不长，1989 年开始，中国经济从过热进入了低谷，私营经济遭遇寒流，康得电动车的销量锐减，企业一下陷入了困境。

然而，钟玉却在此时第一次提出康得大厦，在企业最困难的时候，大家虽将信将疑，但也被他的智慧才气和侠肝义胆所感动，重

中信重工二度牵手泰国暹罗水泥 进一步拓展东南亚

中信重工公司近日与泰国暹罗水泥集团位于缅甸的下属子公司 MAWLAMYINE CEMENT LIMITED(以下简称“泰国暹罗水泥集团缅甸毛淡棉水泥有限公司”)在曼谷签订了《日产 5000 吨水泥生产线项目 EPC 总包项目》，合同总金额为 1.97 亿美元(约合人民币 12.1 亿元)。

根据公告，作为总包方，中信重工将按照合同中规定的条款和条件承担该日产 5000 吨水泥生产线的设计、制造、供货、安装、施工、技术服务培训，并在工期开始计时后 28 个月内完成供货、施工、安装及调试。

泰国暹罗水泥集团成立于 1913 年，是泰国第一大水泥生产企业、上市公司，该集团旗下主要有五项核心业务：化工、造纸、水泥、建材和贸易。其水泥业务遍布东南亚的泰国、老挝、柬埔寨、印尼和越南等国，在东南亚具有

一个成功企业家的经验之谈

■ 华夏

两年前，他还在为外销转内销，产品卖不出去而发愁，而现在，他的品牌已进驻全国 100 多个主要城市的高端百货商场，专柜数量突破 245 家且仍在迅速增长中。这一切的变化就连他自己都惊叹不已。从当初的忧心忡忡到如今的意气风发，山海集团公司董事长尚劲松把在打造居元素品牌过程中尝到的艰辛和喜悦向我们娓娓道来。

金融危机下,企业被迫转型

尚劲松从 95 年起开始专注研究家庭用品，一直十分推崇欧美的家庭生活方式，提倡“幸福就是和家人在一起，乐享精致生活”。他建立山海集团公司，结合欧美的生活方式，通过出口外贸，将旗上下千款创意商品行销至全球一百多个国家和地区。

但是，在全球金融危机的影响下，出口外贸的订单不断下降，利润也开始变薄，另一方面，国内消费者对于高端、新颖的家居用品的需求也逐渐被培养起来。外销转内销成为企业发展的必然道路。于是，2009 年，尚劲松决定以“居元素”品牌进军国内厨房用品市场。

开拓国内市场,困难重重

在转战国内市场后，尚劲松发现，国内的厨房用品市场与国外差别较大，尤其是以前主攻出口不需要考虑具体的渠道建设及终端销售，现在开拓国内市场，需要亲自建渠道，抓好每一次促销，转变之大，让他一下无法适应。

同时，居元素由于之前一直出口国外市场，存在市场定位模糊、知名度不高、品牌竞争力不强等问题，加上产品价格偏高等因



25 年前，带着众人的不解和质疑，钟玉毅然决然地扔掉了手中的“金饭碗”，辞职下海设立康得公司，25 年后，钟玉和他的康得人一起，披荆斩棘，站上了世界之巅。

新振作。

此后的康得，开始在电动车上做出创新，车前加装了个大拖把，变成拖地车；车后稍加改装，变成了轻型牵引车。由于当时中国的工业清洁产业非常落后，而在这种背景下，康得在电动车上的创新直接满足了市场需求。

订单像雪花一般飞来，亚运会场馆、首都机场、天安门广场，300 多家电厂先后都用上了这种电动车，康得也随之起飞，敲开了走向成功的大门。

1998 年 6 月 6 日，康得大厦落成庆典上，

钟玉心潮澎湃，他用激动的声音大声宣告：“建成康得大厦是康得人的第一个梦，十年了，这个梦想终于实现了。”

与狼共舞 壮大民族底气

1998 年，中国正进行入世谈判，国门将开，国外的企业将直接进入中国，共同竞争。“‘与巨人同行’的时代已经过去，”钟玉说，“即将到来的是‘与狼共舞’的时代。”

机缘巧合，钟玉发现了预涂膜产业，并在 1998 年与当时全球最大的预涂膜生产商美国 GBC 公司签订了合资协定，决定共同开发中国市场。

预涂膜是一种高分子复合膜，广泛应用于杂志、书籍封面、酒、食品等物品的包装盒上。在当时，中国还在广泛使用即涂膜作为纸制品的覆膜，这种覆膜工艺落后，还会挥发有害物质。

钟玉深信自己的判断，并着力进行市场培育和推广。然而，3 年过去了，当康得为此投入了 1500 万元资金之后，GBC 不但没有投资，还撕毁了合作协议，宣布将生产线设在韩国。

愤怒！2000 年 7 月，当钟玉在双方的最后一次谈判中被告知这个消息时，他彻底“燃烧”了。从长城饭店走出来，钟玉对时任康得集团预涂膜事业部总经理的徐曙说的第一句话就是，“我们一定要用自己的双手，去建立中国的第一条预涂膜生产线！”

怀着坚定的信念，康得人从零开始，走上了第二次创业的征途。从设备选型采购，到研制配方、锻炼工艺技术，依靠资源整合和技术研发，钟玉竟然完成了不可能的任务。

2002 年 10 月 16 日，位于北京昌平科技园区的康得新预涂膜生产线建成，中国第一条预涂膜生产线正式投产。

康得新一鼓作气，不断扩大产能，通过自主创新圆了自身实现产业化发展的梦想，并



中国企业“走出去”战略论坛海外项目发布会成功举行

■ 王泊涛

12 月 9 日下午，第十二届中国企业实施“走出去”战略论坛海外项目发布会在京举行。来自美国、俄罗斯、哈萨克斯坦、肯尼亚、泰国、希腊、斯里兰卡、加拿大、塞浦路斯等国家的 400 多名国内外企业代表出席，对矿产、建筑、医疗、教育、留学、民生、通信等领域的三十多个项目进行了现场发布和商洽。欧美同学会企业家联谊会会长、大会执行主席徐昌东指出，论坛设置海外对接项目发布会，旨在以更加务实的举措助推中国企业走出去。

据悉，该论坛海外对接项目发布会已经是第二次举办，对此，中国留学人才发展基金会秘书长、大会执行副主席庄亮表示：一直以来，中国企业实施“走出去”战略论坛紧密围绕中共中央提出的走出去战略，每年议题都紧扣中国企业与世界经济紧密相关的热点问题，邀请政府高层人士和一线企业家从多层次、多角度，对如何更好地“走出去”进行深入探讨，从政策分析角度为中国企业“走出去”保驾护航。自第十一届论坛开始，在继续发挥前瞻性和引领性的同时，特增设了海外项目发布会，在国际层面以更加务实的举措，助推中国企业的国际化发展。

发布会上，欧美同学会企业家联谊会常务副会长、大会执行副主席刘家骥，中港国际投资集团董事局主席钟波，对第一届海外项目发布会取得的成绩和经验进行了分享。刘家骥表示：第十一届中国企业实施“走出去”战略论坛海外项目发布会上，包括飞机、船舶、汽车、铁路、新能源等高端装备领域与美国、加拿大、俄罗斯等国家项目进行了对接，项目发布会现场达成了 6 大类 30 个项目总金额达 172.52 亿美元的项目战略合作

决定走出国门，向着更高的目标发起挑战。

站上行业巅峰 梦想仍在继续

随着企业的不断壮大，康得新也在为实现产业与资本相结合积极努力。钟玉对全体员工道出了他的第三个“梦”：“有一天，我会带领你们去深交所敲响上市的钟声，而当这一天到来的时候，也是康得新走向世界第一的时候。”

说到做到，经过 8 年的艰苦努力，2010 年 7 月 16 日，康得新在深交所成功上市。

尽管成绩斐然，康得新的脚步远未停止，钟玉的梦想是要建成百年老店，振兴民族工业。2011 年，他率领着康得新的全体员工马不停蹄，奔赴了光学膜的新“战场”。

光学膜的用途相当广泛，各种显示器、手机等显示类电子产品，汽车、建筑玻璃窗、高速公路上的指示牌，以及光伏行业的聚光设备等非显示类产品都会用上光学膜。随着电子、信息产业的壮大，其前景被广泛看好。

“有的产业是猪，喂得再肥也只是一头大肥猪，而有的产业天生就是一头象。”钟玉透露，在上市之前的 5 年他就已经考虑要做光学膜了。

2011 年 10 月 18 日，康得新在张家港的光学膜示范基地正式投产，中国第一家具有知识产权的光学膜规模化生产企业诞生。以此为基础，康得新公司又通过自筹和定向增发融资，着力打造光学膜产业集群，力争再度突破。

2012 年，康得新的预涂膜产能、技术、品种全面超越印度 COSMO 公司，成为世界第一，而随着张家港 2 亿平米光学膜产业集群项目的建成投产，康得新也将成为全球领先的光学膜生产企业，其未来也越来越多地被各界所看好。

2013 年 11 月 19 日，康得新“两亿平米光学膜产业集群”在张家港建成投产。

渤海所 加速国际化进程 掌握全球定价权

渤海商品交易所全球路演香港站，2013 年 12 月 17 日在香港中银大厦拉开序幕。作为本次渤海所全球路演的首站，来自中国人民银行、天津市政府、香港特区政府的有关领导出席活动。国内外金融机构，以及铁矿石、橡胶、白银等国际战略性大宗商品产业链上企业客户百余人也参与了本次路演活动。此次路演，标志着渤海所打造的“线上自贸区”正式起航。

据渤海所国际化项目部负责人介绍，自今年 4 月份央行批准渤海所开展现货商品跨境交易人民币结算业务后，渤海所加快了各项国际化业务的进程。截至目前，已推出了首个跨境挂牌交易品种——橡胶为全产业链上企业提供了全新解决方案，推动了国际化产品全产业链在现代现货市场中的整合、优化、升级，与此同时，极具国际战略意义的资源性产品——铁矿石和稀土，也将在渤海所实现线上全球自由贸易。

渤海所针对各个产品的特点进行了交易合同的国际化设计，全球的企业客户可直接通过渤海所进行国际贸易，简化了贸易流程，节约了中间成本，提高了资金流动效率。通过开放商品电子交易平台，整合世界资源，加快国际贸易战略转型，使商品价格更加市场化、国际化，掌握国际市场定价权，推动人民币国际化进程。

据悉，本次全球路演活动还将陆续抵达新加坡、泰国、纽约等国际贸易中心，传递渤海所“覆盖全球，服务全球”的核心理念，广泛开展能源、化工、金属、农林等大宗商品领域的国际贸易。

数据显示，今年前 8 个月人民币支付 28000 亿元，占外贸总额的比例为 13%，而 2010 年、2011 年和 2012 年的这一比例分别为 2%、7%和 10%，从中不难看出人民币跨境使用突飞猛进的发展态势。今年 4 月 9 日，人民银行批复渤海所作为全国首家现货商品跨境交易人民币结算试点平台。10 月，人行天津分行召集会议，向国内股份制银行和外资银行介绍渤海所跨境业务，要求各银行以此为抓手推动跨境人民币结算工作。

有关数据表明，香港在 2004 年在启动人民币业务以来，在港进行结算的人民币交易，每日平均交易金额在不足十年间已升至 4000 亿元人民币，水平已与港元交易相当。渤海所全球路演首站选择香港，正是看中其作为全球最大人民币离岸中心的优势地位。

据了解，渤海所首批跨境交易品种为铁矿石与天然橡胶。从数据上看，二者皆为我国大量进口的商品，其中铁矿石对外依存度超过 70%，天然橡胶则超过 80%。渤海所开通跨境交易后，境外生产商和贸易商均可在渤海所平台实现直接贸易、直接定价、直接清算，相当于开辟了面向全球的线上自贸区。我国企业通过渤海所进行采购，既可规避汇率风险，又可节约至少 3% 的财务成本。

(辛华)

秦皇岛港 成功在香港联交所 主板上市

全球最大大宗干散货公众码头运营商——秦皇岛港股份有限公司，12 日成功在香港联合交易所主板挂牌上市，成为继大连港、天津港、厦门港之后的第四家在香港上市的内陆港口企业。

据介绍，秦皇岛港股份有限公司此次全球发行 8.3 亿股，上市发行价为每股 5.25 港元。本次发行共引进 7 名基石投资者分别是中融国际信托、中煤能源（香港）、中交国际控股、中国大唐海外（香港）有限公司、国电燃料有限公司、浙江能源有限公司及太平财产保险。发行后，河北港口集团仍将处于绝对控股地位。

秦皇岛港股份有限公司作为全球最大的大宗干散货公众码头运营商以及环渤海地区最重要的矿石码头运营商之一，旗下经营的秦皇岛港是具有百余年经营历史的大港，是全球最大的煤炭港及中国内贸煤炭运输大通道的主枢纽港，占 2012 年中国沿海主要港口煤炭下水总量约 32%。公司旗下的曹妃甸港码头和黄骅港码头，均位于环渤海地区，是该地区重要的新兴港口。

(杨世尧)

