

最美浙江人·浙商好故事③

从一颗珍珠到一个“王国”

沈志荣:璀璨源自专注



记者 李丹超 县委报道组 潘宗敏

“欧诗漫的过去、现在和未来,都维系在这颗璀璨的珍珠上,欧诗漫要把珍珠的美带给全世界。”半个月前,在欧诗漫和施华洛世奇的合作发布会上,欧诗漫董事长沈志荣谈起了他对珍珠市场的憧憬。

50年前,一道河蚌初启时的亮光吸引了沈志荣。从此,他手捧的这颗珍珠,由小变大,从德清水产村的水塘走向了世界。15亿元人民币,小珍珠每年为欧诗漫品牌创造惊人的产值。沈志荣说:“欧诗漫能有今天,靠的是脚踏实地。”

从鱼场打工到专业育珠

1964年的一个午后,沈志荣轻轻打开一只刚挖上来的河蚌。突然闪过的亮光让这位年轻人分外好奇。年长的师傅告诉他那是蚌里长的珍珠。“太不可思议了,原来平时吃的河蚌还可以长珍珠。”和珍珠的第一次相遇,让沈志荣心中产生了一个大胆的想法:既然河蚌能长珍珠,我们为什么不能自己养珍珠呢?那时候,19岁的沈志荣为补贴家用早早退学工作,而公社日常的补助很少。此时市场上每公斤珍珠的价格已高达万元,一种脱贫致富的强烈欲望深深刺激着沈志荣。

“这是我们培训带回来的东西,说是能培育出珍珠,你们想看就自己看吧。”三张图纸、两根铜丝、一把镊子,养鱼场的老师傅从嘉兴上完“河蚌养珠”的课回来就把三样东西交给了沈志荣。沈志荣拿着纸上的字似懂非懂,但他还是决定试一试。

“我们穿上白褂子,拿着镊子、铜丝给河蚌植核,就像医生给病人做手术似的。”沈志荣带着几个小伙伴,从河里摸了100多只河蚌上来,用老师傅带回来的简陋工具植核养护。5个多月后,沈志荣打捞起一只河蚌并小心翼翼地打开,一道熟悉的亮光又一次从眼前闪过。这颗静静躺在河蚌母体中的小珍珠,让沈志荣成为“国内人工培育淡水珍珠”的第一人,也使他带着水产村一步步走向富裕。

“我16岁就开始上班了,当时就在村里的珍珠企业插种珍珠。”

黄金国际板9月底上线

将改写我国黄金市场缺乏定价权历史

据新华社上海9月8日电 记者 杜放 陈云富

记者7日从上海黄金交易所获悉,上海黄金国际板拟于9月29日中国(上海)自贸区设立一周年之际亮相。这意味着,作为世界最大的黄金生产及消费国,我国将在上海建立面向国内外投资者的贵金属交易市场。

根据中国人民银行印发的《关于同意上海黄金交易所设立国际业务板块的批复》,上海黄金国际板将依托自贸区账户体系,实现我国资本市场对外开放。截至目前,国际板首批境外会员已经确定,囊括数十家国际知名商业银行、投行。

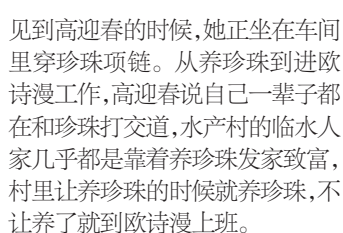
据介绍,与“纽约金”“伦敦金”等已有国际黄金价格指标相比,“上海金”最大的特点是采取人民币计价及结算。

接受新华社记者专访时表示,作为央行设立的国内唯一现货黄金交易市场,上海黄金交易所设立的国际板市场供境内外投资者共同参与交易,境内外投资者可在同一交易系统内撮合成交,形成同一价格。

为推动人民币国际化,国际板接受离岸及在岸人民币投资。业内人士表示,国际板不意味着“另起炉灶”,而是中国黄金市场将境外投资者引入现有国内市场,实现资本市场开放,有助于提高国内交易流动性,从而增加投资机遇。

十多年来,我国黄金市场经历了从无到有。2001年央行取消黄金统购统销打破“计划经济”后,在上海设立统一的黄金交易市场。2013年,上金所黄金出库量超过2000吨,占全球消费量近一半,连续7年蝉联世界第一。

“但是长期以来,中国金市的金价实际只是一种‘影子价格’。”许罗



见到高迎春的时候,她正坐在车间里穿珍珠项链。从养珍珠到进欧诗漫工作,高迎春说自己一辈子都在和珍珠打交道,水产村的临水人家几乎都是靠着养珍珠发家致富,村里让养珍珠的时候就养珍珠,不让养了就到欧诗漫上班。

在沈志荣利用“河蚌植珠”成功培育出人工淡水珍珠后,养鱼场第二年就专门成立了生产小组,尝试规模化养殖。当时珍珠主要药用,市场每公斤的售价超过万元。沈志荣把养珍珠的技术毫无保留地教给了村民们。每到年底,水产村村民光分红就有几千元。

珍珠,为水产村这方贫瘠低洼的土地带来了富足的希望。

从乡村企业到珍珠王国

1979年的一个晚上,沈志荣躺在日本东京的一个旅馆里辗转反侧。46天考察期里,他发现日本的淡水珍珠病害少,连颜色都能智能化划分。沈志荣问自己:为什么淡水养殖珍珠被引进日本后,可以有如此大的改变?

高额回报和市场的紧俏需求,让沈志荣想到河蚌的大批量人工繁殖。他从杭州的新华书店买来了一本《贝类学》的专业书籍,自学河蚌养殖的技术。1975年,沈志荣成功完成了三角帆蚌人工繁殖研究课题,开始大规模养殖珍珠。但新的问题出现了:规模化的养殖让河蚌的发病和死

亡率出奇地高。沈志荣回忆说,那时候就想各种办法补救,甚至做梦都惦记着怎么给河蚌治病。

而那次日本之旅让沈志荣的珍珠重放光彩。他把日本的珍珠样品带回开始研究,并相继取得“三角帆蚌外荡人工繁殖”、“提高珍珠质量技术”和“三角帆蚌病毒性蚌瘟病及综合防治技术研究”三大课题的研究成果,一步步创造了乡村企业到珍珠王国的奇迹。

第二年,沈志荣开始进军珍珠的化妆品、珠宝领域。“珍珠批量生产之后,价格就慢慢下来了,要让我们珍珠经久不衰,一定要率先开辟新的领域。”沈志荣带着一支研发团队打算做珍珠的深加工。他们用着蹩脚的仪器琢磨着水和油应该怎么结合,乳化剂要怎么调制。1982年上半年,一款名为“珠丽牌”的珍珠霜一经面世,就卖掉了八万多瓶。

从珍珠粉厂、珍珠首饰厂,到后来的欧诗漫集团,小珍珠从年产60公斤到每年十几亿元的产值。同时欧诗漫与周边一万多农户签订了珍珠收购协议,带动了近20万农民发家致富。高迎春说:“现在公司还有一半多是本地人。我们家里人做过和珍珠有关的工作,珍珠让我们渔民从漂泊变得富裕。”

从父亲到董事长

前两天,欧诗漫员工郭文博的家人收到了一份来自德清的月饼礼盒。“这已经是第三年了,主要是我爸妈收到之后就很开心我在这边工作。我从2009年开始在欧诗漫做市场培训,参加了竞聘上岗,这两年工资待遇每年都提升不少。”近年来,欧诗漫的产值以每年30%到40%的速度增长,即使是一线员工,每年的工资都会有10%到20%的上浮。

漂亮的数据背后,是沈志荣

父子三人并肩作战的画面。大的决策父亲来定,两个儿子一人负责公司管理、一人做财务总监,配合默契。

“我觉得分公司模式可以更好地掌握自己公司的命运。”从数据报表能明显看到代理机构比分公司效益更高,我们只要优化现有的代理模式即可。”2004年的一天,沈志荣和两个儿子对欧诗漫的营销模式产生了分歧。保留的8个分公司在观察一段时期后,两个儿子毅然同意了父亲的决定,将分公司改由代理销售。目前,欧诗漫全国的有效终端网点已突破20000家,覆盖中国二三级市场,欧诗漫产品基本进入到全国乡镇一级的市场。

“他们有很多新的想法,是欧诗漫需要的。但做企业追求精致的同时,也要考虑成本支出。一个企业没有效益就什么都没有了。”沈志荣说他是一位父亲,也是欧诗漫的董事长,他享受和儿子们探讨欧诗漫的未来发展的过程,但老一辈浙商身上的这种吃苦耐劳、诚信经营的精神需要两位儿子好好学习。老新两代浙商,帮扶和共勉,一起打造着欧诗漫的珍珠王国。

“重产品研发和形象树立”,对于未来,沈志荣的回答很简单。在一张规划图纸上,未来的欧诗漫珍珠产业园中,游客可以通过开放式的参观通道观赏珍珠加工过程,在一站式的购物中心购买到最心仪的珍珠产品。沈志荣说:“珍珠是个好东西。我平生挖掘珍珠的实用美学价值,就是要更多人来分享这个好东西。”

现在,沈志荣每天都会带着iPad。这位年近古稀的老商人不间断刷新浏览着欧诗漫电商的销售情况,关注着商海的最新动态。谈及经商之道,他的回答朴实简单:“一个商人要敢于创新,更要脚踏实地。”

解读8月外贸进出口数据

增速小幅回调回升仍不稳定

据新华社北京9月8日电(记者 王希 王优玲 李俊义) 出口增速小幅回调,进口依然乏力,顺差处于高位——在世界经济持续复苏的背景下,8月份我国外贸基本延续了回暖态势。但业内认为,由于主要贸易伙伴经济走势分化,未来出口前景变数犹存,外贸实现全年预期增长目标压力很大。

商务部研究院研究员李健认为,尽管8月月度出口增速较上月有所回落,但仍维持在较高水平,而进口疲弱的主要原因是大宗商品国际市场价格比较低迷。目前我国与欧、美、日、东盟等主要贸易伙伴双边贸易均保持增长,说明二季度以来国际市场需求缓慢复苏态势进一步确立。

近期国际航运市场的发展一定程度上印证了全球贸易的回暖。自8月初以来,航运业重要指标波罗的海干散货指数(BDI指数)持续回升,一个月内连续突破了1000点、1100点关口。

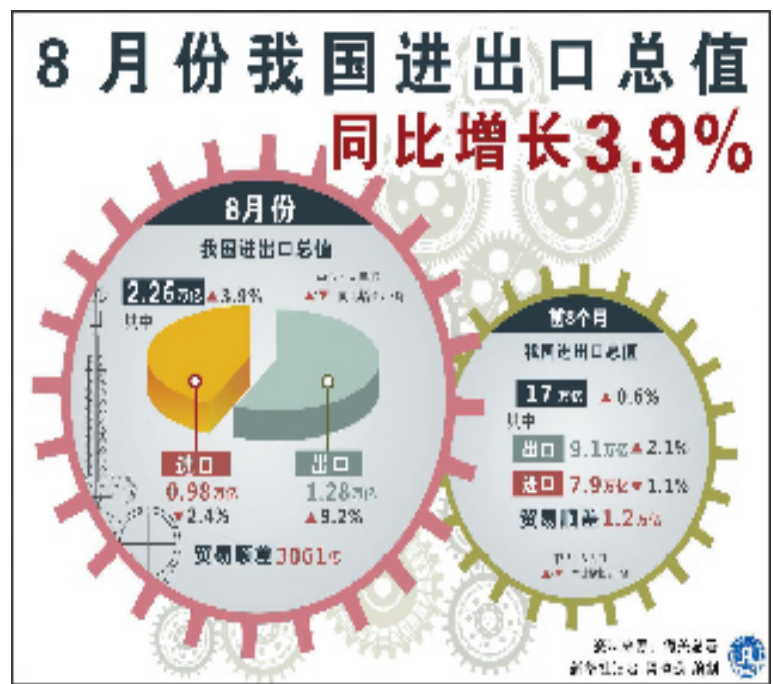
不过,专家提醒,从一系列先行指数判断,目前外需回升基础仍不稳定。经历了前期连续4个月的回升,8月份中国制造业PMI项下新出口订单指数掉头向下,从7月的50.8%回落至50%。海关公布的8月份出口先导指数和出口

经理人指数也分别较7月有所回落,预示着未来几月出口形势犹存变数。

同时,我国主要贸易伙伴经济基本面继续呈现分化态势:美国二季度经济增长超过预期,就业市场大大改善,经济复苏的积极因素增多;欧洲经济复苏则相形见绌,第二季度欧元区GDP环比零增长,面临长期经济增长停滞的威胁;新兴市场中的部分国家依然面临增长缓慢、资本外流的困境。

中国物流与采购联合会副会长蔡进认为,新出口订单指数回落预示短期出口可能面临波动,但由于外部环境整体持续向好,今年全年出口形势将好于去年。交通银行金融研究中心日前发布的一份研究报告称:“在外需整体改善的背景下,出口增速有望延续向好趋势,但难以维持在非常高的位置。”

李健表示,从出口商品结构看,前8个月我国传统劳动密集型产品出口保持增长,而且档次逐步提升,但产业的转型升级需要较长的过程,出口在短期内不太可能立刻形成新的竞争优势。“我国外贸未来将保持10%以下增速的‘常态’。”他说。



住宅签约二线城市跌幅最大

据新华社北京9月8日电(记者 孔祥鑫) 中原地产研究中心统计数据显示,1月至8月,重点监测的全国主要54城市的楼市总签约套数为152万套,同比2013年同期的198万套下调23.2%,其中二线城市跌幅最大,同比下调33.4%。

数据显示,一、二、三、四线城市住宅签约套数同比下调的幅度分别为25.5%、33.4%、15.3%和

16.3%。中原地产首席分析师张大伟表示,二线城市签约跌幅最大,其楼市调控松绑的力度也最大。

“大部分城市调控政策都出现松绑,信贷方面相比之前也有所松动。政策逐渐趋向宽松。”张大伟说,目前楼市整体降温,库存依然较高,政策微调难以拉动市场大幅成交,预计“金九银十”难以出现爆发式的量价齐涨局面。

杭州将举办香化产业精品展

本报讯(见习记者 翁云鸶 通讯员 钱巧江) 记者从杭州市经信委获悉,2014年中国香料香精化妆品产业精品展将于9月12日至14日在杭州白马湖国际会展中心举办。

作为中国香料香精和化妆品行业30年成果巡礼展,本届展会在充分展示中国民族香化企业品牌文化

之余,还将邀请阿里巴巴集团和相关专家,举办“化妆品电子商务论坛”,探讨新时期化妆品行业的商业模式。主办方届时还将通过化妆品维权打假协作成果展示、行业相关法规咨询、“新产品新技术”发布会等活动,向市民普及化妆品知识,为商家搭建交流平台。

磐安实现工厂化生产菌棒

本报讯(通讯员 陈鑫洪) 种香菇效益好,但木屑粉碎、配料搅拌、装袋封口等前期繁琐的工序,巨大的劳动强度让不少农户望而却步,这也是阻碍香菇产业发展壮大的一个“瓶颈”。现在,这个难题通过工厂化生产得到了破解。

近日,笔者走进位于该县冷水镇庄头村、占地10多亩的菇乡食用菌专业合作社,只见基地棚区内,工人正在卸下刚运到的3卡车共30吨木屑原材料;在加工区,操作工人正在大型流水线旁各司其职,完成环环相扣的道工序;铲车师傅正在把整齐码放的菌棒运往培养棚……“除了夏天有3个月是淡季外,其余时间简直忙不过来,目前生产订单已排到11月份。”菇乡食用菌专业合作社社长卢良法说。

目前,菇乡食用菌专业合作社已投资200多万元,建成3个总面积为4000平方米的钢架大棚,一条大型自动化装袋流水线和一条可同时

容纳1万多袋菌棒的大型灭菌灶,每天可加工1万多袋香菇菌棒,每年可提供商品菌棒300多万袋。

据介绍,大型灭菌灶利用微压灭菌,灭菌时间仅需20小时,且灭菌更为彻底,而采用传统灭菌方法则需要3天3夜。另一方面,由于实行标准化生产,菌棒质量大大提高,具体表现在松紧度均匀、长短一致。可以说,工厂化生产完成了农户单打独斗生产80%以上的工作量,而且各项指标优于家庭化生产,成本也更低,因而很快为农户所接受。

“这是食用菌发展史上继椴木改袋栽栽培之后的又一次技术革命。”省农业厅食用菌权威专家评价。

如今,菇乡食用菌专业合作社加工的菌棒约60%销往缙云、仙居、黄岩、台州、丽水等地。近期,韩国一客商要求加工18万袋菌棒,合作社已收到定金18万元。