

深一度

浙江新闻名专栏

随着小贷公司数量激增、互联网金融风靡，宁波典当业逐渐陷入发展低谷。为此，市典当行业协会近日召集优秀典当企业、业内专家和监管部门负责人，共同探讨典当业发展之路——

抱团集智，典当业期待“破冰”

本报记者 徐展新

数据背后，宁波典当业隐患重重

“少谈辉煌的过去，多讲现实的困难。”在市典当行业协会会长欧奇看来，典当业发展的瓶颈和问题需要深入探讨、深刻反思。

与上海、杭州等周边城市相比，宁波典当业规模较小、缺乏具有引领作用的龙头企业。截至今年9月底，我市已拥有94家典当企业，注册资金14.04亿元，资产总额15.57亿元，平均每家企业的注册资金约为1500万元，比全省平均低500万元。今年前三季度，仅香溢、滕头、万隆等12家规模较大的典当企业取得60万元以上的经济效益，绝大部分典当企业停留在“小打小闹”阶段。

典当企业的核心业务是名品、房屋和车辆的质押。在宁波，当铺的名品质押业务占比较高，但每单业务的成交额有限。据统计，今年前三季度，我市典当业总业务笔数为3.46万笔，其中10家企业的业务笔数超过1000笔，绝大部分为珠宝、名表等小件名贵商品的质押业务。

此外，我市典当业占注册资本比例仅48.5%，企业对资金的利用效率较低，近三分之一的企业处于亏损状态，甚至有32家企业在今年前三季度“颗粒无收”，未完成任何业务。“数据背后，宁波典当业的问题和隐患暴露无遗，与城市经济发展水平不匹配。”市典当行业协会顾问孔舟航说。

内忧外患，典当业步履维艰

“从公司开到会场，一路看到了十余家挂有‘当’字招牌的店铺，大多数是调剂商行。它们公然举起了当铺的旗帜，甚至可以开出当票，不仅误导消费者，还对正规典当业的经营造成了负面影响。”宁波万晟典当总经理程松滨说。

如今，典当业依旧遵循



各界人士齐聚一堂，探讨典当业发展之路。

(徐展新 摄)

2005年《典当管理办法》的相关规定，年营业额不能超过企业的注册资金，而且只能按照1:1的比例向商业银行贷款。中国银监会办公厅于2013年发布防范外部风险传染的通知，要求银行业金融机构关注小贷公司、典当行、担保机构、民间融资、非法集资等风险来源，严格禁止向典当行和非融资性担保机构提供授信。新旧规章出现矛盾，使得夹缝中的典当企业陷入发展瓶颈，也让其他小额贷款类业态看到了“趁虚而入”抢夺市场的机会。

与此同时，宁波典当业内部也存在管理混乱、人才匮乏等问题。办理车辆质押、房产质押手续时，慈溪、余姚、宁海等地的部分企业并未遵循全市统一的规章制度，影响了办事效率和企业形象。办理名品质押业务时，一线从业者往往不具备专业的名品评估能力，无法满足顾客的心理期待。

严峻的形势下，宁波典当业尝试“抱团取暖”，于今年5月建立市典当行业协会，积极推动立法进程、主动反馈恶性竞争事件、加速开展从业人员资格培训并建立专家队伍，集中智慧寻找“破冰”良方。

坚定创新，戴着“镣铐”寻觅出路

12年前颁布的行政规章早已与时代发展的需求脱节，“遍地开花”的小贷公司和互联网金融也毫不留情地抢占了市场份额。业内人士认为，戴着“镣铐”的典当企业只能坚守自身的优势，在法律允许的范围内寻找拓展业务的空间，探索其他金融机构尚未触及的“盲区”。

依托上市公司、拥有较强经济基础的香溢典当，率先迈出了创新步伐。2015年，香溢典当在上海开设分公司，当年就实现了正收益，今年的营业额

预计超过3亿元。与此同时，香溢典当走在典当业转型升级的最前沿，推出了赎楼贷、车商贷、拍卖贷等新兴业务。

规模相对较小的典当企业也各出奇招。宁波万晟典当培育了一家名品洗护、修理和销售的分公司，延伸典当企业的产业链条；慈溪容成典当则搭上了互联网的快车，用户数量位居全省典当业前列。

“在转型升级的过程中，行业协会和企业经营者必须保持清醒头脑，坚定创新，充分发挥典当业灵活性强的优势，同时避免触碰法律边缘的灰色地带。”孔舟航建议，宁波典当企业可以借鉴银行的经营模式拓展贵重物品保管业务，引入专业人士对绝对物品进行鉴定，还可以在抵押物和质押物充分的情况下尝试将当金转借，进一步激活当物的价值，从功能单一的“当铺”转型为专业的小额融资服务企业。

洋普重机签下6500万元大单



洋普重机与长兴造船公司签署合作协议。(殷聪 摄)

本报讯(记者殷聪)近日，广州柴油机厂股份有限公司携手洋普重机与中国船舶重工大连船舶重工集团长兴造船有限公司签下金额逾6500万元的订单。这是洋普重机近6年来最大的订单。

作为一家新兴的柴油机生产企业，洋普重机凭借节能型柴油机在行业低谷期逆势前行。

“2008年金融危机以来，造船行业已经历近十年的低谷期。如今，黎明前的黑暗即将结束。”洋普重机董事长陈卫文告诉笔者，在船舶运输行业，目前全球运营的船舶大多仍是高耗能船舶。随着各国对节能环保工作越来越重视，未来5年至10年，全球将有2.7万艘船舶需要更新换代，船舶行业将迎来重大利好。

据介绍，此次签订的10台二冲程低速柴油机，由洋普重机与日本三菱重工联合研发。与传统柴油机相比，该柴油机节能效果更佳，可节省柴油20%左右。此外，该柴油机的制造成本也比传统柴油机低20%。

“洋普重机研发的高效节能环保柴油机，迎合了新的市场需求。”陈卫文说，近年来，通过与日本三菱重工合作，洋普重机大胆创新，成功研发出性能更强、节能效果更好的新一代柴油机产品，在与其他高性能柴油机生产巨头的竞争中独占鳌头。据介绍，洋普重机近两个月的订单已接近1亿元。

宁波债券市场进入深度调整期

2016宁波资本市场面面观

本报记者 金鹭

《宁波资本市场发展报告·2016》显示，2016年宁波债券市场发行期数和规模大幅下降。去年，宁波发行各类债券75期，发行总规模为493.20亿元，与2015年相比分别下降56.14%和7.01%。据分析，其主要原因是央行货币政策流动性收紧，导致发行成本上升，发行数量锐减。

从行业来看，去年我市债券发行主体主要是基础建设类企业，发行规模223亿元。其次是房地产和运输类企业。与2015年相比，房地产行业债券发行规模有所扩大。

从发行债券的期限来看，3年期债和5年期债依旧是宁波债券的主要品种，占比均在三成以上，发行规模分别为136.30亿元和179.10亿元。

去年，宁波发债主体普遍信用较好。其中，AA+级的主体有8家，占比为10.67%；AAA级的有11家，占比为15%左右。

从增信方式来看，2016年宁波市纯信用债发行期数占比在九

成以上，可见纯信用债依然是发行人的首选。从增信措施来看，多数是第三方担保增信的债券。增信后，债券的信用评级显著提升。

宁波市债券承销市场竞争相对激烈，银行债券承销规模较大。2016年，40家机构参与了债券的承销工作，其中中国工商银行以承销7期共计58亿元居首位。从债券评级机构市场占有率来看，上海新世纪资信评估投资服务有限公司市场份额最高，达到了42.22%。

据分析，宁波市债券行业未来还有较大的发展空间。截至去年底，我市债券余额为2565亿元，占浙江省债券余额的比重不到1%。我市应继续鼓励和支持重点领域、重点项目、重点地区发行企业债融资；进一步简化程序和规则，强化信息披露，加强监管，优化企业债券发行管理；扩大创新品种债券发行规模，适时推出PPP企业债和债转股专项债。

此外，2016年，宁波债券市场的债券品种以银行间交易商协会和中国证监会的产品为主，企业债仅仅发行了1单。未来我市应大力发展各类企业债，以促进债券市场的持续稳定发展。

钟康明：打下毛纺江山的民企“冒险家”

向第一代民营企业致敬



钟康明。(金鹭 胡欣子 摄)

本报记者 金鹭

宁波中鑫毛纺集团是我市最大的粗毛纺加工企业，曾获得浙江省自营出口优秀生产企业等称号。而30多年前，中鑫还只是一家名不见经传的村办工厂，只有5名员工，年销售额不到60万元。是什么促使中鑫快速成长？据悉，这一切离不开企业的杰出舵手——钟康明。

“创业就要胆子大。创业不易，但如果不闯永远成功不了。”这是钟康明常说的一句话。

在他看来，对危机的大胆预判，对问题的果断处理，是一个企业决策者必须掌握的。也正是凭借敢于冒险的魄力，让钟康明带着他的团队一次次走出困境，在国内外毛纺市场一路开疆辟土、无往不胜。

时光倒回到20世纪80年代，当同行还用着陈旧生产设备，靠“价格战”分得市场一杯羹的时候，年轻的钟康明厂长就将企业转型升级提上了日程。据他回忆，那时厂里生产的毛条，真是“毛得可以”，用这些毛条织成的衣料，没有相当“忍痒力”的皮肤绝对吃不消。“要壮大企业，必须尽快引进先进生产设备，进行技术改造。”他估算了一下费用，技术改造大约需要1200万元。但当时毛纺厂只有不到100万元的资金。

钱不够，怎么办？钟康明开始发扬敢于冒险的精神，提出用“借鸡生蛋”“借船出海”的方法，通过贷款的方式来筹集这笔巨款。那时候，“贷款”还是个很新鲜的概念，不少亲戚朋友劝他安于现状，不要冒这么大的风险。但事实证明，钟康明当时的决策是正确的。

靠中国农业银行95万美元的贷款，钟康明填上了资金缺口，从意大利引进了当时堪称一流的两套毛纺设备。当数十米宽的纺机在宽敞的车间里轰鸣时，多家媒体蜂拥而至，争相报道。一些来厂参观的人更是惊呼：想不到乡镇企业也有

这样的设备。钟康明的毛纺厂一下子成了宁波乡镇企业高速发展的范本。

技改带来的好日子并不长久。刚刚迈入20世纪90年代的国内市场一片萧条，中鑫的产品销售量也急剧下降，年销售利润不到6万元。“国内不行，咱们就向国际市场拓展。”钟康明把目光瞄向了北边，那里是被称为“第一世界”的苏联。可钟康明也清楚，要走好这条路，就必须在设备和技术方面投入大量资金，生产出来能与其他国家相抗衡的产品。这对当时的中鑫来说，无疑又一次面临“生死关头”。是拼着生，还是坐着死？

在反复思考后，钟康明再次作出了一个惊人举动：再次向银行贷款165万美元，引进意大利羊绒纺生产设备。投入很快收到了回报，中鑫当年外贸交货值达到了574万元，其产品终于得到了国外市场的认可。之后几年，中鑫高档次、高质量的产品不仅在东南亚等地具有强劲的竞争力，而且在欧美市场也占有一席之地。

进入21世纪后，随着贸易摩擦、能源价格上升等问题的出现，中鑫的发展面临新的严峻挑战。钟康明“另辟蹊径”：企业自己找客户，实行自营出口。“有一年，我们发现纽约遭到了寒流袭击，立马抓住机遇把羊绒面料发往那里，结果被抢购一空。”钟康明说。在此思路指导下，钟康明主动带头跑欧

美、港澳市场，为企业争取到不少订单。巴黎香榭丽舍大道、纽约第五大道、东京银座，是钟康明常去的地方，面料界的风吹草动都逃不过他的“火眼金睛”。

主动出击带来的是累累硕果，雪片似的订单朝中鑫飞来。如今，中鑫营业额达到5亿元，其中自营出口值3000万美元，旗下已有5家生产企业和一家进出口公司，企业总资产达2.2亿元。

今年64岁的钟康明，4年前交出了一把手的位子。抚今追昔，钟康明不由得感慨万千：“中鑫的今天，是在一次次‘暴风雨’的侵袭下咬牙坚持得来的成果，再大的风浪也不能阻挡中鑫一往无前的脚步。”

点评

戴尔·卡耐基说过：整个生命就是一场冒险。走得远的人，常常是愿意去做并愿意去冒险的人。钟康明就是一个拥有冒险精神的人，凭借自己的智慧和勇气一次又一次带领企业走出困境。大胆的意见就好比下棋时移动一个棋子，它可能被吃掉，却是胜局的起点。成功的人，都是大胆的，勇敢的。在他们的字典中，没有“惧怕”两个字，他们相信自己能够成功。钟康明完美地诠释了“冒险精神”，是当之无愧的创业楷模。

——宁波市工商联副主席 钱爱民

中韩上演“登山会”



由宁波市旅游局、奉化区政府和雪窦山风景名胜区管委会共同举办的第四届中韩国际登山体验大会昨日在溪口拉开帷幕。中韩登山爱好者走过雪窦大岭步道、千年礼佛古道，最后抵达御书亭、妙高台、千丈岩。作为我市在韩国重点推介的旅游项目，“雪窦圣山之旅”深受韩国游客的欢迎，也使溪口成为韩国游客的常态旅游目的地。(张伟 裴国松 摄)

景德镇在甬推介旅游

本报讯(记者张伟)近日，景德镇旅游部门在甬举行“航空+旅游”推介会。

宁波与景德镇旅游资源互补性强。两地航线开通后，两地旅游部门大力推广“航空+旅游”，开辟精品线路，互送客源。

目前，宁波与景德镇的航班每周一、周三、周五和周日执飞。在此次推介会上，为了吸引更多的宁波市民前往旅游，景德镇旅游部门推出了春季“陶瓷+赏花”、夏季“陶瓷+避暑”、秋季“陶瓷+草原”和冬季“陶瓷+民俗”四条旅游线路。