

上海边角料交易中心运作两年来已成交边角料货值达 6.1 亿元

让“工业垃圾”上“淘宝网”变废为宝

坐在办公室里打电话、点点鼠标、看看屏幕,就能把工厂里产生的“工业垃圾”卖出好价钱。今年以来,金山区某公司将每年 250 多吨的边角料,全部委托给位于松江区的上海边角料交易中心处理,竞价交易后溢价 48.9%。这个电子商务平台,让看起来不值钱的“工业垃圾”也能像在淘宝网上一样进行交易。如今,全市已有 320 多家工业企业,通过这种方式,实现边角料的回收再利用。

□通讯员 张晋洲

本报讯 作为全国首家面向工业再生资源交易市场的交易机构,上海边角料交易中心主要和工业企业生产过程中产生的废料、碎料、下脚料、残次品、废弃物和报废设备等“工业垃圾”打交道,并为这些边角料的交易提供专业的第三方服务。运行两年来,已成交边角料 2309 笔,成交货值达 6.1 亿元。

区别于传统边角料点对点交易的模式,上海边角料交易中心作为第三方平台,串起上游的制造企业

和下游的回收企业,对边角料实行竞价、招标交易。这种全新的交易模式,不仅让边角料有了一个公开交易的平台,还能让制造企业足不出户就能卖掉边角料。据介绍,在交易过程中,企业只需打一个电话,交易中心就会有工作人员上门采集样品、拍摄视频。随后,企业登录交易中心的系统,发布相关竞标信息,该中心就会组织驻场的回收企业开展竞标。

虽说是“垃圾”,但之前一段时间,松江出口加工区内的一家进出口生产企业,就因为边角料“吵了起

来”。原来,这家企业过去一直将边角料交给采购部处置,采购部负责人也“尽心尽力,多方联系回收企业招投标,并选择了常年回收合作单位”。但这种方式却在公司内部引起了不少异议,“总觉得是我们一个部门在操作,认为有猫腻。”

抱着试试看的态度,企业找到了上海边角料交易中心。一番沟通后,交易中心请来企业采购部、财务部、关务部、仓管部和总经办的负责人,共同组成评标审核委员会,五个部门对边角料交易进行“会审”。最终,经过两轮公开竞标,企业不仅找

到了合适的边角料买家,企业各个部门也都表示信服,因为边角料“吵起来”的情况也没了。

边角料处置不当,极易造成对环境的二次污染。由于掌握了更多的回收企业资源,上海边角料交易中心还能帮各种边角料找到最合适的买家,“变废为宝”。出于知识产权保护等的考虑,此前上海小里机材有限公司的废旧硫化橡胶,一直是付费焚烧处理。今年 5 月底,进入上海边角料交易中心交易后,企业不仅以每千克 1.18 元的价格卖出了这些硫化橡胶,中标的回收企

业还引进物理加工设备,将废橡胶再生成橡胶粒子,原本一烧了之的“工业垃圾”,如今被用来建造塑胶跑道。

过去,上海边角料交易中心以保税边角料为主,目前松江出口加工区已有 83.7%的保税边角料在交易中心交易。全新的交易模式,让交易中心在制造企业之间口口相传,有越来越多的企业愿意把“工业垃圾”拿到平台上进行交易。据统计,去年交易中心非保税的一般边角料交易货值还不到 1%,今年上半年已增长到 6.5%。不仅如此,交易中心至今已相继在宝山、浦东等其他 8 个区县落地,并通过电子交易平台,让这些企业足不出户,就能通过网络在松江完成边角料的交易。

拥有电子商务企业上千家,其中南郊石油平台去年交易量达 357 亿元

奉贤正成为平台经济发展“黑土地”

□通讯员 周费

本报讯 “十二五”以来,“平台经济”日渐成为奉贤区转型发展中的热词。随着一批大项目的陆续落地,“黑土地”成为更多业内人士对奉贤地区发展平台经济的一种褒奖。

奉贤区平台经济随着“长出来、壮起来”和“走出去、引进来”,在过去几年中孕育出了上千家电子商务企业,其中不乏一批业绩不俗的本土企业和知名品牌,如南郊石油化工交易中心 2012 年的交易量达到 357 亿元。同时,随着大批本地品牌从奉贤区走出去,一批国内外著名 B2C 电商企业也开始纷纷抢驻奉贤。人气网店“1 号店”将仓储基地设在工业综合开发区;面积 11.3 万平方米的亚马逊上海运营中心在青村镇开工;支撑上海地区每年约 100 亿元以上商品销售规模的苏宁易购华东总部也落户到了奉贤区。

今年初,奉贤区电子商务协会成立,预示着奉贤平台经济发展从各自为营迈向组团进军、更为行业有序规范地发展阶段。协会将及时把政府的指令、政策、法规、行业导向等传达给会员单位,把会员单位对行业建设的要求、企业共性问题等上报政府。同时,协助政府在国民经济战略方针部署下规范市场,做出正确的决策。

如今,平台经济的集聚效应已在奉贤区逐步显现。总投入 14 亿元的上海奉贤电子商务产业园,占地 97 亩的母婴产品电子商务综合体等一批具有一定规模的平台经济项目已经进入申报程序。

平台经济在奉贤区迅速发展,成为加快该区经济转型的发展重要支撑和着力点。业内专家认为,必须看到,奉贤区 2012 年的财富百强中,大部分企业仍为制造业,这其中又只有很少一部分企业搭建了属于自己的销售平台,多数仍在沿用传统的市场销售渠道,本土企业电子商务发展空间很大。就全区而言,目前电子商务的专业化程度不强,发展质量不高,仍是必须直面的关键问题。



瑞良葡萄提前 10 天上市

上海枫泾瑞良葡萄专业合作社种植的无核醉金香葡萄,去年 7 月 10 日才开始采摘上市,今年 6 月 30 日就陆续采收了,7 月 4 日那天销售达 120 箱。据合作社介绍,提早 10 天上市的主要原因是早搭棚早保温。无核醉金香葡萄去年被市有关部门评为优质奖,合作社理事长浦在良先后被市有关部门列为农村科普志愿者和评为科普惠农农村计划优秀土专家。图为合作社社员正忙着装箱销售的场景。

记者 卢连明 摄/文

□短讯

宝山 5 单位获批
市标准化示范试点项目

日前,宝山区又有 5 家单位获批 2013 年上海市标准化示范试点项目。其中服务业标准化两家;农业标准化一家;标准化良好行为两家。

通讯员 宝讯

上海国寿开展全国保险
公众日宣传活动

自 2013 年起,中国保监会将每年的 7 月 8 日定为“全国保险公众宣传日”。为了更好的向公众普及保险知识,提高公众保险意识、树立保险行业的良好形象,中国人寿上海市分公司在首个全国保险公众日当天设立宣传网点,特别制作主题海报、消费者风险提示三折页等面向公众进行宣传。同时利用手机短信、微博、微信等平台扩大影响力,深入街道、社区进行广泛宣传。

多年来,中国人寿始终重视传递保险行业正能量,积极回应社会公众关切的问题。今年,中国人寿启动“诚信我为先·13’新飞跃”第六届诚信文化建设活动,正式确立“立诚·守信·感恩·致成”为“诚信我为先”核心价值理念,在公司系统大力推广,引导广大销售人员积极践行,让老百姓放心、安心买保险。

记者 黄粉扣

青浦区农业致富带头人推荐系列③ 上海源鸿农副产品专业合作社



理事长:王敏

王敏于 1968 年出生,1984 年 9 月—1987 年 7 月就读于江苏省徐州市农业技术学校,2006 年 6 月至今在上海青浦现代农业园区种植大棚桃与其他水果蔬菜、北冬虫夏草,2010 年 8 月在上海交通大学参

加合作社理事长培训,2012 年 7 月在上海海洋大学参加合作社理事长专业农民培训。

上海源鸿农副产品专业合作社(前身)于 2006 年 6 月落户青浦现代农业园区,于 2009 年 12 月正式成立,股东 5 人,社员 35 人,周边农户 60 户,主要种植早熟大棚水蜜桃(引进巴西西红),目前种植大约 150 亩。(周边农户种植 0.1 到 20 亩不等),并提供种苗,技术指导等,由合作社统一收购销售。

该品种在每年 1 月份开花,5 月中上旬上市,每年产量大约在 22500 公斤左右,平均价格 6 元(每亩 1500 公斤),产值大约 250 万元。该品种在 2010 年经检测,得到国家绿色产品认证,合作社生产流程均有田间档案。

去年下半年,合作社

启动新项目,种植北冬虫夏草,依托上海农科院种植技术,同时带动周边农户一起致富。种植北冬虫夏草经国家权威部门检测,营养价值很高,达到人体必须多种元素。让市民吃到放心、绿色、保健、强体产品,拥有注册商标“苓苓”。目前一期种植 6 万瓶,每天 2000 瓶,每 25 瓶产鲜草 1 斤,每克鲜草 1 元,每天产值 4 万元。

合作社依托青浦现代农业园区为基地,在青浦公园路 217 号



(目前在浦仓路 500 弄 27 号)开设农副产品专卖店,为青浦龙头企业与合作社搭建销售平台,把青浦优质农副产品集中推向市场。主要品种有小农夫甜玉米、淀山湖皮蛋咸蛋、练塘新鲜茭白、茭白干系列等,以及草莓、蛙稻米、优质米、原生态草鸡、草鸡蛋、生态甲鱼、白对虾等水产品,让市民可以放心的吃到优质无污染绿色农副产品,丰富了市民的菜篮子,解决了众多合作社所产出的农副产品销售困难。自平台建立以来销售良好,经济效益明显。

主要产品简介

1、源鸿草鸡、草鸡蛋:选自安徽山坡、丘陵、树林、天然无污染环境散养的土鸡品种,吃草啄虫,五

谷杂粮,毛色光滑、肉香、油黄,品质优良营养丰富,无腥味、清香可口。

2、紫色山药:蔬菜之王,既是餐桌上的佳肴,又是保健药材。经常食用,可以增加人体的抵抗力,降低血压、血糖、抗衰益寿等。

3、腊肉:选用贵州散养 15 个月以上的土猪,经加工,黄里透红、肥而不腻、味道醇香。不仅风味独特,营养丰富,而且具有开胃、去寒、消食等功效。



地址:青浦区练塘镇蒸兴路 325 号
联系电话:13917503966