

我于2007年入职一家白糖批发企业，当时公司的人并不是很多，只有10几个人，但是经营了10多年，销售规模基本达到陕西省的前几名。白糖属于大宗商品，现货的价格深受期货价格的影响。一车皮白糖从产地发回来大约需要5-7天的时间，如果行情波动，有可能车皮到西安时每吨价格涨跌了几百元。07年时白糖的价格是3900-4500元/吨，公司从产地发货基本是赚钱的。到了08年，年初受到南方主产区雪灾影响，白糖价格短期内被快速炒作至接近5000元。而随着8月份美国次贷危机引发的全球金融危机，大宗商品也受到了打击，白糖价格迅速下降，短期内跌到了2000多元。到了10月份，国家为了救市进行了收储，白糖价格又上升到了3000元以上。到了09年，白糖开始强劲的上漲步伐，到年末达到了5500元左右。

从08年下半年后我们公司的老板们一直对白糖的行情看跌，他们自认为做了10多年白糖，对行情的看法还是很有经验的。他们认为白糖价格存在的泡沫太多，随时存在着崩盘的危险，发现货的风险太大。同时也认为做现货很麻烦，从发车到运输，再到收货、销售，都需要一系列的操作。所以公司从09年开始停止了现货的销售，将全部资金转入了期货市场，期望利用杠杆原理赚得盆满钵满。

而事实上，白糖的价格从09年的5000元，一路涨到了11年的8000元。三年的时间，陕西省内别的做现货的企业都赚钱了，资金基本也翻了几番。而我们公司，在期货市场摸爬滚打了三年，看过了期货的涨涨跌跌，最终却是不赔不赚。

三年的时间，公司没有发展，人员也所剩无几，三位老板也已是华发早生、满目沧桑了。他们自己也说，还是应该脚踏实地地做现货，可以利用期货进行下跌行情的托底，但是不能把全部精力都放进期货市场里。从12年开始，我们公司又重新开始了现货销售，虽然行情还是出现了下跌，但公司利用了预售及期货市场的托底等各种手段，经营得也越来越好。

所以说，领导一个公司，掌舵人的眼光是很关键的，还是要踏实地做一些事情，不能浮躁，不能急于求成。而经验，有时是一个好东西，而有时却成为了固步自封的桎梏。跳出自身所处的圈子看问题，也许会出现一个不一样的结果。