

一说电子商务,大家信口能说出阿里巴巴、当当、京东商城等,确实,作为国内知名的电商平台,相信大家作为普通消费者,不仅是知晓者,很多都是电商的参与者和受益者。但是,作为钢铁、煤炭等大宗商品的网上现货交易,如果不是业内人士,想让普通人列举一两家,未必就能答得上。今天,向您介绍的由山东华兴网络科技有限公司运营的中国钢铁超市(www.steel178.com),就是集信息咨询、加工配送、融资服务等于一体的综合性电子商务平台,作为长江以北有较大影响力的一家电商,它采用 B2B 模式,通过第三方仓库、物流运输、支付实现双向交易全程电子化,填补了钢铁现货交易平台的山东省内空白,列为山东省技术创新项目,获得 8 项使用新型专利。截至目前,今年的网上交易额已达 36 亿多元,发展会员 8300 家。

中国钢铁超市：融资 融物 融智

卡滢滢 胡兴国

前几天,因为贷款的事把某彩涂板厂的老板韩先生急坏了,银行跑了几趟,手续办了一大堆,可贷款的事仍然是遥遥无期。无可奈何之下,韩先生经朋友介绍来到华兴电子商务中国钢铁超市,让他没有想到的是,利用融物通平台的融资便捷,提交相关手续后银行就给他放了款,并且在指定的第三方仓库提到了他工厂所需要的钢板。

贸易 + E 物通 创新传统贸易模式

有行情的时候钱没有,等到银行贷款到手时,也许好行情早过了。如何实现二者融通,“E 物通”教你怎么做。

单纯的网上交易,只不过是传统贸易形式的延续,如果带有金融服务功能,则是对传统贸易模式的创新。华兴电商平台中国钢铁超市的特点之一就是开通了“E 物通”,这项业务最初是由华兴公司与建设银行联手创新,合作开展的一项解决中小企业融资难、满足中小企业发展需求,为下游客户服务的“独门业务”。

“有行情的时候钱没有,等到银行程序走完,也许行情早过了,黄花菜也凉了。”这是泰达公司的业务员王先生对过去企业资金窘境做出的形象比喻。现在成为中国钢铁超市的会员,有了“E 物通”,只要有网上订单,最快当天就能放款,有了这项服务对于中小企业融资环境简直是境遇两重天。

现在,中国钢铁超市与多家银行合作,开展了供应链融资 E 物通业务,引入了网络融资交易模式,实现交易平台与银行结算系统、仓储物流系统的对接。对于授信额度的大小则是根据客户的贸易流量直接授信,并且授信一次全年通用。更加客观直接,没有了人为因素。目前,建行山东省第一家网络融资试点单位即将落户中国钢铁超市,将为会员提供更多灵活高效的融资便利。自上线以来,截至 2013 年,实现融资贸易总额超过 200 亿元,有效解决了滨州涂镀钢铁产业集群中企业融资难的问题。

作为全国最大的金属板材加工集散地,博兴县兴福镇、店子镇像韩先生这样的中小企业有几百家,融资难只是遇到诸多困难其中的一项,订货成本高、时间长、信息闭塞,拿出任何一项来,对于中小企业来说都可能是制约瓶颈。

单拿订货成本来说,做企业的都明白量本利之间的联系,中小企业一家一户到钢厂订货,30 吨 50 吨对于大钢厂来说只能算是“零售”,不算添乱也是毫无

“尊严”可言,更谈不上拿到理想的折扣价。而华兴电商平台的建立,就是将众多中小企业汇集起来,统筹整合购货品种,可以从上游一级代理商手里拿到“团购”价格,享受到大客户的“贵宾”待遇,真正给广大中小企业带来实惠。

“我们的会员即使每吨有 10 元钱的优惠,他就会有 10 元钱的竞争优势,何况不止这些。”市场总监刘猛给大家说了这样一个道理。客户就是资源,只要我们有足够的客户就能向钢厂争取更多优惠。

有了大客户的折扣还不能称其为真正促进了商品流通,打造更及时的信息平台也是中国钢铁超市为会员企业提供的服务。

近年来,商品价格上涨除了市场本身因素外,流通成本也占据商品价格较大部分。据资料显示,2005 年以来中国物流总成本占当年 GDP 的比重一直保持在 18%左右,居高不下,而西方发达国家同类指标是 8%到 10%。

“一吨钢板可能被拉来拉去,隔着一堵墙可能不知道邻居家有我所需要的东西。”多年做钢材生意的王立波有时候也很无奈,“运输成本都会转嫁给买家,这不能不说是价格上涨的一个原因。”自从他成为华兴电商的会员企业,“一堵墙”的苦恼再也没有了,中国钢铁超市为会员建立起的无中介交易渠道,为他发布自己的供求信息 and 钢铁买卖提供了极大便利。以钢材集散地 200—300 公里为覆盖半径建立中心仓储,实现电子交易系统与仓储管理系统实时对接、数据共享、信息共通。打破了传统贸易地域限制,突破了时间和空间的限制,实现钢铁现货资源网上实时交易,现在王立波利用互联网在家就能做买卖,大大降低了采购成本。成本降低也为他带来了人气,今年在钢铁贸易不景气的情况下,他所经营的公司销售额却比去年上涨了 20%。

物贸融 + 电商 四位一体再升级

进入中国钢铁超市的买卖双方都能成为赢家。作为卖家可以像早晨的超市,把鲜亮的蔬菜放高价,而买家可以等到卖家晚上九点以后打折。

“我们所做的就是让买方买到合理的商品,让卖方卖出更合理的价格,‘物贸融+电商’就是我们的升级版。”华兴网络科技有限公司刘总对电商平台下一步的打算非常清晰,物贸融+电商,就是要实现物流、贸易、金融加电子商务,实现四位一体,相互促进协同,打造出大宗物品网上连续现货交易,让商务生态链更加完美。

“黄蓝经济区”是中国大宗商品生产、贸易消费的重地,大宗商品资源丰富,在全国具有举足轻重的作用,基于中国钢铁超市积累的丰富电子商务运营经验和人才优势,华兴公司在中国钢铁超市平台的基础上,优化平台功能,即将筹建大宗商品电子交易市场,更好地服务于山东全省及周边地区的中小企业,发展壮大产业集群,也是对山东经济的转型升级及金融创新政策的积极响应。

金融性,实现银行、企业和合多赢。华兴电商平台升级后的一个突出亮点,那就是金融服务的创新,在

原来供应链融资的基础上,设计创新型的“在线订单融资”和“在线仓单融资”模式,实现交易会员在线融资与交易、交收、质物监管等无缝集成的线上线下相结合的操作,为产业链上下游企业提供便捷、安全及高效的融资渠道,为交易中心、银行、仓储物流企业创造了合作共赢的新局面。

新的经营模式是促进贸易发展的催化剂。升级后的电商平台将改变传统的电商平台以信息为主或多对多的交易模式,让大宗商品价格合理流通起来,促进贸易业务的开展。贸易商预测价格走势趋高可以继续持仓,走势趋低可以提前平仓或提前卖出。换句话说,作为卖家可以像超市早晨把鲜亮的蔬菜放高价,而买家可以等到卖家晚上九点以后打折。价格的流通带动贸易流量,贸易流量又催生出价价格优势,这就是未来升级版的华兴电商平台优势之一。

传统的贸易往往是在企业和消费者在采购和销售中耗费大量的人力、物力、财力,也不一定达成自己

电商 + 实体 助力企业大跨度发展

实体贸易和互联网贸易到底谁是“王者”?当马云和王健林、雷军和董明珠还在“对赌”时,华兴以自己的经营实践给出了回答。

电子商务将生产企业、流通企业以及消费者带入了一个新型经济环境中,推动了传统现货商品交易市场的转型升级,但电商深入发展,须臾离不开实业的支撑,不可否认的是,直到今天一提起互联网和电商贸易,有人就会片面的以为是“虚拟经济”,其实不然,我们的运作实践就已经证明,电商贸易只不过是將原有的实体商业,嫁接到互联网上经营的新型模式。到底发展实体贸易好还是发展互联网贸易,经济专家们也莫衷一是,企业家们各执一词。传的最神的莫过于马云和王健林、雷军和董明珠的对赌。

“只有传统的思想,没有传统的企业,实体经济借助互联网的经营思想,‘虚实’融合起来发展最好不过。”华兴机械公司董事长孙宪华是这样描述他对实体和电商贸易之间的关系的理解。早在 2009 年,华兴的经营者就认识到发展互联网经济,实现大宗商品网上现货交易就是发展现代服务业。

一个做了 57 年机械制造的传统企业,要和流通贸易和互联网打交道似乎是讲不通,然而华兴却用事实证明,华兴电商平台已经成为华兴产业链上重要的一环,近两年不仅自身有了突飞猛进的发展,并且对于整个华兴也起到了良好的带动作用。华兴连年翻番的成绩背后正是电商互联网经济和实体经济相融合的发展路子。

未来 10 年是我国经济转型升级的关键期,积极向高端、高质、高效转型升级是华兴公司的战略之策,如今的华兴公司已经制定完成了 2014—2020 年新的发展战略,华兴中国钢铁超市将计划在两年内夯实山东市场,三至五年内辐射全国,发展会员超万家,年交易量达到 5000 万吨,涵盖上游钢厂、中间贸易商、下游终端用户的钢铁电子商务平台,创造更为广阔的大宗商品互联网应用前景。

作为业务拓展,未来中国钢铁超市将继续在机械制造、流通、金融、建筑等领域创新运营模式,将不断推出新交易商品,为石油、化工、金属、煤炭、农产品等领域的企业建立新型的销售和采购渠道,降低贸易成本,资源聚集优化配置,促进传统产业转型升级等功能,实现“生产者增收、消费者节支、经营者轻松交易做大贸易”,在既定期间内,助推华兴公司成长为一个年营业额达到 1000 亿元的企业集团。

石材机械公司:优化管理降千万库存

(上接第十五版)

计划周期也从每月改为每周。计划周期的缩短,促使各工序衔接更加紧凑。拿波腹板焊接站来说,产品正常验收后,转机加车间完成刨工序再转喷涂车间,喷涂底漆,再转到机加车间钻孔过丝,完成后再转喷涂车间喷涂面漆,然后转到波腹板车间封直线轨。如果流程多,则造成生产效率低,运输过程长,并且吊装次数多,工件容易变形。

库存积压是盲目生产造成的,工件多,配套的少,有时因为一种零部件的缺失就会造成整套设备无法安装。波腹板前输送由上千种零部件组成,如果上道工序只考虑到计划完成率盲目生产,不为下道工序考虑,不仅会影响到下道工序的生产效率,而且会造成部件积压、场地占用。

为解决来自供应商的瓶颈,公司采取质量、计划进度与预付款有机结合,刺激激励措施,与供应商签订供货保证协议,帮助供应商降低成本、改进质量、加快产品完成进度,充分利用供应商资源,降低库存积压。

为保质保量完成采购任务,业务员不仅负责采购任务,而且担当起了质检员、工艺员的角色。张俊来师傅负责波腹板大件及毛坯部件的采购。大件不同于小部件,稍有差错就会费工、费时、费料。每天早上第一件事就是打电话询问产品的加工情况,然后去现场“盯梢”。“平时能去 3、4 个厂家,遇到新供应商或新产品就只能去一家,首件必检,从产品的工艺指导、加工、检验全程监督,直到操作者熟悉工艺流程,干出满意的产品为止”。对工期短、供货急的关键部件,质检、采购联合出动,进行现场检验,提高了产品的入库合格率,降低了供应商返修往返费用。加强过程控制及现场检验,保证了计划进度,克服了多品种、小批量、短交期的采购任务。

(初媛)

