

27 家企业加入中国石化易派客平台

●本次合作规模预计将达340亿元。这意味着易派客平台战略合作企业已达34家,总量预计将达410亿元。

●截至7月底,易派客平台2017年交易金额超过770亿元,同比增长575%。

●6月5日,金砖国家工商理事会正式批准易派客为服务金砖国家的电子商务平台。

●今年7月,易派客电子商务平台被国家工业和信息化部评定为制造业与互联网融合发展试点示范项目。



■ 本报记者 周梦

8月8日,中国石化易派客平台战略合作协议签约仪式在北京举行,中国石化易派客平台与来自各行各业的27家一流企业签署战略合作协议,深入开展采购、销售、金融、综合等方面的合作,本次合作规模预计将达到340亿元。这意味着易派客平台战略合作企业已达到34家,总量预计将达到410亿元。

“易派客是落实国家‘大众创业、万众创新’战略的平台,是助力供给侧结构性改革的平台,是服务金砖五国、服务‘一带一路’的平台。”易派客电子商务有限公司市场推广部副经理徐长骞向《中国企业报》记者表示,面向前景可期的工业品电商蓝海,易派客将以打造世界一流工业品电商平台为愿景,与全球合作伙伴一道共同成长,共创价值,共享成果,共铸辉煌。



易派客市场推广部一负责人介绍相关业务
本报记者 江金骥/摄

数据显示,2017年易派客上线品种、订单数量、交易规模成倍增长。截至7月底,易派客平台2017年交易金额超过770亿元,同比增长575%,自2015年4月上线以来,累计交易金额超过1270亿元;新增上线商品超过125万种,同比增长381%,累计上线商品超过198万种;累计注册企业达到3.9万家,外部采购企业注册数量是内部采购企业的9倍;累计注册用户达到11.9万个,其中外部用户占比67%;供应链金融融资授信累计突破26亿元。易派客关联方服务指数评价体系于今年2月17日上线运行以来,目前已有中国二重集团、三一集团等420余家平台合作企业正在积极参与。

据悉,6月5日,金砖国家工商理事会正式批准易派客为服务金砖国家的电子商务平台。6月28日,巴西驻华大使馆、俄罗斯联邦中华商务代表处、南非驻华大使馆等金砖国家代表到易派客参观交流。易派客国际业务平台自今年4月18日启动运行以来,截至7月底,累计达成询单交易金额超过12亿美元,上线商品2557种。目前,易派客国际业务平台已筛选出22家俄罗斯企业、7家巴西企业、5家南非企业、6家印度

本次签约的27家企业

天津钢管集团股份有限公司	茂名重力石化装备股份公司
南京钢铁股份有限公司	卧龙电气集团股份有限公司
山西太钢不锈钢股份有限公司	无锡江南电缆有限公司
海隆石油工业集团有限公司	中核苏阀科技实业股份有限公司
Origin Energy	华荣科技股份有限公司
中石化石油机械股份有限公司	吴忠仪表有限责任公司
上海卓然工程技术有限公司	山东泰开变压器有限公司
沈阳远大压缩机有限公司	SK innovation
烟台中集来福士海洋工程有限公司	广昌达新材料技术服务(深圳)股份有限公司
上海电气集团股份有限公司	江西西林科技股份有限公司
成都华气厚普机电设备股份有限公司	江苏汉光实业股份有限公司
安徽江淮汽车集团股份有限公司	安徽省皖北煤电集团有限责任公司
兰州兰石石油装备工程股份有限公司	中石化重型起重运输工程有限责任公司
上海神开石油设备有限公司	

企业,并正在积极引入更多金砖国家企业,为促进金砖国家之间工业品经贸往来发挥积极作用。

中国石化物资装备部(国际事业公司)总经理王玉冰,天津钢管集团股份有限公司总经理孙开明,上海卓然工程技术有限公司总经理张军,沈阳远大压缩机有限公司总经理任希文,卧龙电气集团股份有限公司总经理庞欣元,SK innovation常务理事、采购室室长金良燮在签约仪式上分别致辞。

今年7月,易派客电子商务平台被国家工业和信息化部评定为制造业与互联网融合发展试点示范项目,在推进工业品电商平台创新实践,引领大企业集采集销发展方向上起到积极的示范作用。中国石化物资装备部(国际事业公司)总经理王玉冰表示,面向工业化与信息化的加速融合,

易派客始终以打造世界一流工业品电商平台为愿景,在自主创新的发展之路上不断前行。“志同道合者为谋”,易派客愿与合作伙伴一道,秉持共同的发展理念,在合作创新中铸就百年品牌,共建一流企业。

易派客平台根据合作规模、企业情况、行业地位等因素,综合甄选出本次签约的27家战略合作企业。

与消费品相关的电商运营模式业已成型,渐呈“红海”,与工业品相关的电商运营模式尚未破题,仍呈“蓝海”。随着信息经济的发展,信息技术与经济社会深度融合。在互联网、云计算、大数据等新兴技术加速融入实体产业背景下,易派客平台作为新型电商业态,将为实体经济的发展发挥越来越大的作用。

客户之声

签署战略合作 共同期待未来

■ 本报记者 李丽萍

8月8日,中国石化易派客平台与来自各行各业的27家一流企业签署战略合作协议,这意味着在“互联网+”、“中国制造2025”、“一带一路”国家战略的统领下,易派客平台作为新型电商业态,正在成为更多企业发展实体的新动能,助推增长的新引擎。对此,部分达成合作的企业,向记者表达了各自对未来的期待。

天津钢管集团股份有限公司总经理孙开明:今年2月份以来,天津钢管集团通过易派客电商平台累计回收货款3.06亿元,集团下属子公司在易派客平台上完成“外对外交易”7.6亿元。天津钢管集团愿为易派客电商平台的创新和发展提供支持与服务,与中国石化实现优势互补、共赢发展,为发展中国能源产业、振兴民族工业做出更大的贡献。

上海卓然工程技术有限公司总经理张军:易派客集成了上下游间的纵向产业链和企业间互融互通的横向供应链,打造出“互联网+供应链”的工业品电商运营大数据平台的新模式,实现了从传统产销到“信息数据跨界共享”的跨越式变革,为“中国制造”的千万企业带来了巨大的商业机遇和价值提升。

沈阳远大压缩机有限公司总经理任希文:作为易派客首批供应商,我们积极学习和努力调整公司相关组织架构和管理流程,组织供应大会对100多家供应商宣讲易派客平台的功能和意义,组织项目管理、供应和财务人员为供应商提供易派客注册和管理的技术支持,并且积极与银行金融部门联系协商解决电子承兑等事宜。

卧龙电气集团股份有限公司总经理庞欣元:卧龙电气希望借助易派客平台,实现“制造工厂+易派客平台+终端客户”的无缝链接以及工业品“产销信息流、资金流和物流”完美融合的新业态。同时,也希望依托易派客平台强大的集中采购功能,给企业在生产性物料和非生产性物料两端提供新的渠道和良好的议价能力,帮助企业提升全球竞争能力。

SK innovation常务理事、采购室室长金良燮:在过去,各企业在特定的领域做着有限的生意。在未来,国际化企业间超越时间和空间的竞争将会越来越激烈。处在这种竞争白热化的时代,我们更应该保持彼此信任、共同发展的合作关系。真诚希望通过以易派客平台为基础的精诚合作,SK和中石化都能实现跨出国门,冲出亚洲,面向全世界的飞跃式发展。

易派客的四大核心业务

易派客之采购服务

提供解决方案。发挥专家采购、行家招标、管家服务的成本、质量、服务、大数据分析优势,打造专业市场和电子超市,为国内外企业提供物资采购解决方案。

建立同盟联盟。与战略供应商建立供给侧改革的战略同盟和服务联盟,依托易派客电子商务平台,共同开展采购合作,共享电子商务采购成果。

易派客之销售服务

立足国内。协同国内优秀制造企业,将国内技术优良、信誉良好、质量可靠的产品推向全国、推向世界。

面向全球。着力于优秀装备技术引进、输出代理等服务,促进国际装备技术的融通交流。

易派客之金融服务

提供金融服务。易派客全新

推出在线支付系统,依法合规、安全高效,搭建起便捷友好的电子支付环境,有效联通供应方、平台方、用户方,实现交易行为数据化、交易数据价值化。

依托易派客电子商务平台的供应链金融,依据易派客大数据分析,帮助有融资需求的合作供应商缓解资金压力,发力于互联网金融服务。

延伸金融服务。凭借供需双方合作信誉,为合作供应商的原

材料供应商,提供核心企业模式的融资贷款业务,贡献服务增值。

易派客之综合服务

削减库存。建立库存及应急储备物资信息库,面向境内外企业开放共享,探索开展第三方仓储服务,去库存,降成本。延伸服务。整合供应链上下游、一体化的采购及服务需求,提供质量监督、物流配送、招标代理、广告保险等综合服务。(本报记者李丽萍整理)