

供给侧改革实证： 钢贸商融合钢铁电商

■ 本报记者 张龙

从对立到合作,钢贸商与钢铁电商的融合悄然进行着。按照原工信部信息化推进司副司长董宝青的说法,钢铁电子商务在传统工业中走在最前面。

积极融入钢铁电商,对于钢贸商而言,显然拓宽了钢材的销售渠道,提高了效率。找钢网联合创始人、首席运营官王常辉向《中国企业报》记者表示,越来越多的优秀贸易商,积极响应国家“互联网+”战略,选择与找钢网开展业务合作。其中,有的贸易商已经将大部分市场流通业务交给找钢网分销,自身则专心服务直供业务。

从“玩不下去” 到销售吨数翻倍

钢铁电商改造的是钢铁流通环节,而在其中的钢贸商从最初的惶恐已经变成了与钢铁电商积极合作。在2015找钢网联盟供应年度峰会上,一位钢贸商向《中国企业报》记者坦言:“我这次过来就是寻求合作的,现在除了电商平台已有的自营和撮合业务外,还有了联营的业务,这让很多钢贸商很喜欢。”而这位钢贸商在两年前,对于钢铁电商还有着本能的恐惧。

河南一位曾经从事钢贸生意的李先生在钢材销售比较好的年代,腰间常挂着一个玉质的貔貅,随着钢铁形势的日益严峻,李先生不再戴貔貅,连身份也从钢贸商变成了医疗器械销售员。

在李先生看来,钢铁电商解决了流通环节中效率低下的问题,贸易商融入其中,其实是有钱可赚的。

李先生没能等到钢铁电商“火起来”的这一天,而三旺、加东钢贸企业选择与钢铁电商找钢网联合合作之后,其销售吨数,去年到今年翻了一倍。

西安的钢贸商赵山也告诉《中国企业报》记者,公司比较大的采购,基本都在钢铁电商平台上进行,既节约时间,又保证质量。

目前来看,中国的钢铁行业物流



占比比日本大概高5个点,这代表中国钢铁行业流通效率是极其低下的。现在的钢铁还是多级分销,而且行业的仓储、加工、物流企业离散度很高,单体企业信息很小,这造成整个钢贸行业物流成本居高不下。

董宝青认为,钢铁电商的火爆主要是因为钢铁行业产能过剩,行业进入供给大于需求时代,这成了钢铁业电子商务发展很重要的驱动力;此外,钢铁流通业过去在求小于供的情况下形成的四五级分销体系彻底崩溃了。而信息技术、互联网的发展,使这种崩溃加剧。

而踩着互联网“上岸”的钢贸商们却并未受到影响。

王常辉表示,钢铁电商首先是订单流的价值,找钢网为合作伙伴引入了海量优质小微客户的采购订单;其次,通过互联网信息化的手段,带来了效率方面的价值,又由于效率的提升,为合作伙伴带来了极具性价比的利润;再次,找钢网为联合合作伙伴量身打造了联营技术平台,帮助合作企业用先进的信息化技术改变传统运营模式。

当钢贸商在潜移默化中“拥抱”互联网时,敏锐的资本也观察到了这一变化。就在近日,找钢网宣布完成E轮融资,融资规模逾10亿元。买家用户已超60000家,其中每周购买1次的活跃客户数量已经达到了

12000家,全年销售额将近200亿元。

这一变化,连马云都意图来分得一杯羹。停牌3个月之久的五矿集团子公司五矿发展此前宣布,其电商平台五矿电子商务有限公司将引入阿里系的投资。阿里将其业务触角伸向了早已受资本青睐的钢铁电商领域,双方共同打造钢铁交易B2B平台。

12月14日,报春电商正式公布登陆新三板,至此,在新三板挂牌的钢铁电商已有6家。

钢铁电商： 自下而上的供给侧改革

从三季度6.9%的GDP数据看,实体经济仍未走出困境,这让供给侧的制造企业压力剧增,并逐渐从中端流通层传导到前端生产制造层。2012年,钢铁贸易危机大爆发,那一场危机的关键词是“托盘交易”。

上万家钢贸商在几个月时间内蒸发消失。随之而来的,是银行加剧了对钢铁流通环节(钢贸商)的不信任,这让钢铁流通领域举步维艰,流通效率大打折扣。

而此时,改变流通环节的钢铁电商适时出现了。“在未来,整个行业将通过流通变革来引发生产变革,进而带来整个行业的新面貌。流通渠道的变革关键是整个行业从批发制转

为零售制。”王常辉说。

找钢网创始人兼CEO王东认为,电商平台要想制胜,必须解决掉传统钢铁产业链上那些低效“痛点”,成为细分行业的最大入口。与其他行业类似,钢铁电商,最终也将从下游倒逼上游生产企业进行结构调整甚至转型升级。

目前看,钢铁电商已在慢慢改变传统行业的交易习惯。在行业内人士看来:“国家更希望像互联网这种新经济,带动我们的国家能有自下而上的革新出现。”

在该人士看来,电商崛起,是另一种形式的供给侧改革,提高资金使用效率、金融流通改革、土地资源的节约优化、劳动力和技术更新,这些电商都在做。

工信部官员告诉《中国企业报》记者,钢铁的供给侧改革并不是关掉几座高炉那么简单。从长远来看,互联网对传统行业的改变不仅仅局限在电子商务这一领域,而将从生产、运输、分配到消费整个流程的再造和重塑。

华龙证券投资顾问任亮曾公开表示,钢铁电商平台的核心作用是提升供应链的效应。总体来看,随着供给侧改革力度的加大以及去产能整体政策上的推动,钢铁企业在2016年可能会迎来小幅的行业反弹,钢铁电商这样的平台值得投资者去积极关注。

日产100吨,双汇美式工厂在郑州正式投产

■ 王少华

12月18日,郑州双汇美式工厂投产庆典暨2016新产品发布会在郑州双汇工业园区隆重举行。来自美国大使馆、美国肉类出口协会、美国史密斯菲尔德公司的海外嘉宾以及河南省政府、省农业厅、商务厅、工信厅、食药局、商检局、郑州市畜牧局、食药局、郑州海关、郑州经济技术开发区的领导,世界肉类组织、中国肉类协会、中国商业联合会、中国农业产业化龙头企业协会、中检集团、北京、上海、广东、重庆、河南餐饮协会、国内贸易工程设计研究院的领导和万洲国际、双汇发展高管团队与员工代表、投资方、供应商、销售商代表500多人参加了庆典。万洲国际董事

局主席、双汇发展、双汇集团董事长万隆出席并致辞。

两年前,双汇母公司万洲国际用71亿美元收购美国史密斯菲尔德。2015年12月18日,郑州双汇美式工厂竣工投产,史密斯菲尔德洋品牌培根、火腿、香肠三大类产品正式上市,如今,中国消费者不出国门,就可以品尝到世界大品牌、纯正美国味。

据双汇负责人介绍,郑州双汇美式工厂,是双汇实施国际化发展战略以来,中美企业发挥协同效应,在国内建设的第一个项目,从设计到建设,历经了两年时间,在美国专家团队的主持与帮助下进展顺利,今天正式竣工投产。项目总投资8亿元,日产美式肉制品100吨。该负责人说,郑州双汇美式工厂产品原料来自史密斯菲

尔德,采用美国的工艺、技术,生产Smithfield品牌的产品。

在庆典致辞时,万隆董事长介绍了郑州双汇美式工厂投资建设的情况。他说,郑州双汇美式工厂严格按照中国食品企业建设规范,同时参照美国农业部食品安全标准设计和实施,从美国、德国、法国、瑞士引进了全球领先的肉制品自动化加工设备176台(套),生产的美式培根、火腿、香肠三大类产品在美国有上百年的销售历史,史密斯菲尔德在美国的市场销售份额领先,是深受美国消费者喜爱的肉类制品品牌。郑州双汇美式工厂使用的产品原料来自史密斯菲尔德,品牌、工艺、技术来自史密斯菲尔德,产品做到世界大品牌、纯正美国味。

万隆还表示,郑州双汇美式工厂

的投产,将推动中国肉类产品的转型升级,引领中国肉类消费的新趋势。双汇把美国消费者多年来喜爱的肉类产品引进中国,为中国人民提供美味、健康、时尚的产品,为广大消费者带来新的美食享受。双汇在做好产品的同时,也会投入资源做好新品牌的市场营销,把史密斯菲尔德打造成为落地中国的旗舰消费品品牌,成为公司未来新的发展引擎。

美国史密斯菲尔德公司总裁Ken Sullivan、中国肉类协会会长李水龙、郑州经济技术开发区党委书记、管委会主任崔绍营、河南省政府副秘书长朱长青先后在庆典上致辞,双汇发展总裁游牧进行了新产品发布。随后,万隆董事长与台上嘉宾共同进行了郑州双汇美式工厂投产启动仪式。

中国版“立顿”上市,“安顺”杯装绿茶首推北京市场

■ 董秋彤

由贵州安顺茶业(集团)有限公司开发研制的“安顺”牌杯装原叶钻石包精选绿茶在北京市场正式上市。此产品一经面世,就受到了广大年轻一代的喜爱与追捧,将安顺杯装茶比作是中国的“立顿”和“星巴克”。事实上,与立顿袋茶不同,安顺杯装原叶钻石包精选绿茶完全由贵州安顺地区原叶绿茶为原料,采用钻石茶包、一次性环保水杯的方便组合,将年轻人既喜欢尝新又讲求方便快捷时尚的特性包揽无余,使他们在

便利的基础上,喝到既健康又秉承传统意义的优质茶饮。

据了解,安顺茶叶素以清香馥郁、口感清新、回味甘爽、色味俱佳、内含丰富物质而闻名遐迩,早在唐代,便有《史书》记载:“其茶者,南方之嘉木也,往往得之,其味极佳。”著名茶史专家邓乃朋也在《贵州产茶史》一文中指出“宋代,便有夷州、播州、恩州以茶为土贡的记载,是为贵州有贡茶的开始。”作为全国最古老的茶区之一,安顺茶历史悠久,品质优异;在国际、国内的众多茶叶评比中,多次荣获最高奖项等殊荣。作为

全国100个茶叶重点产区,安顺绿茶曾以“黔绿”商标出口世界各地,享有中国绿茶的“味精茶”之美誉。

据悉,安顺牌杯装原叶钻石包精选绿茶生长在海拔1100—1400米之间的黔中茶谷优质生态园,从种植生长到采摘再到炒制,每一道工序都恪守“原生态、零添加”的制作标准,并严格按照《安顺茶地方标准》的各项理化指标制作,其中水浸出物高达40%,高于国家绿茶标准水浸出物10%以上,可以持续续水2—7泡,实属健康、便捷、低价的礼仪接待休闲用品,不仅帮助消费者解决了在家庭及办公场所时

常发生的“有茶无杯”或者“有杯无茶”的尴尬局面,也为现代社会快节奏生活提供了更多更好的选择。

作为一家由梦想使命、价值观、商业哲学驱动的现代化茶企,贵州安顺茶业(集团)有限公司以“黔中茶业产业链整合运营商”为企业定位,努力规划打造“一体两翼”的茶业战略平台,他们以安顺九龙山国家级名优茶产区为核心的万亩优质茶叶基地为核心竞争力,开发出了以“绿茶”为核心的优质大单品,并以独特的科技和创新模式设立了覆盖全球的营销服务网络,开启了“安顺茶叶”新纪元。

资讯

乐视持续构筑生态系统“护城河”

12月23日,乐视在北京召开名为“岂止一个视界”的新品发布会,正式公布了VR(虚拟现实)战略。发布会上,乐视公布了VR内容库战略,将与国内外的内容提供商共同打造中国最大的VR内容应用平台。为了进一步强化在内容应用方面的保护,在随后举行的《半月传》庆功会上,乐视发布声明强烈谴责百度云盘等平台的盗播行为。乐视表示,版权方已向公安机关报案。从此前举行的首届互联网生态创新论坛获悉,目前乐视已有七大子生态,共同的基础是互联网+云生态。

久乐科技免费赠送智能生命监测预警手表

近日,武汉久乐科技有限公司面向全国消费群体推出免费赠送智能生命监测预警手表活动。据CEO总经理朱继平介绍,该产品具有生命预警&报警、跌倒报警、一键呼叫、定位功能、7×24天使服务平台及运动睡眠管理七大核心功能。久乐不仅是一款智能手表,更是一套由智能终端、云技术、天使服务平台及APP组成的生命监测预警系统。通过每个环节保障用户的身体状态,最大限度地提高佩戴者第一时间被救助的可能性,不错过最佳抢救时间。(温森特)

“拜博口腔”全球战略起航

12月20日,“拜博口腔”(原拜尔口腔)全球战略暨品牌标识发布会在北京举行,“拜尔口腔”正式更名为“拜博口腔”,并同步全球发布了调整后的最新品牌logo。品牌中国产业联盟主席艾丰与拜博口腔董事长黎昌仁现场一同为品牌新名称揭牌,澳大利亚第26任总理、亚洲协会政策研究院主席陆克文及拉卡拉、清华控股等千余家企业代表共同见证了这一历史时刻。同日,黎昌仁被评选为“2015品牌中国十大年度人物”,这是中国口腔医疗行业的代表首次荣获此殊荣。

北京供销大数据集团在京宣布成立

12月18日,北京市供销合作总社在北京中关村国家自主创新示范区展示中心宣布成立北京供销大数据集团。会上,北京市供销合作总社联合海淀区人民政府与北京软件和信息服务业交易所有限公司共建北京大数据交易中心落户海龙。北京市供销合作总社还与张家口市人民政府、国网节能公司、中国工商银行北京分行、国富资本、空港股份、和悦博文六大战略合作伙伴,就共建新能源云计算中心项目举行了隆重的签约仪式。

远成集团与12家上下游客户签署战略合作协议

12月18日,融入“一带一路”大战略,加快物流产业转型升级大会暨远成集团战略发布盛典在北京人民大会堂举行。中国物流与采购联合会会长何黎明、中国交通运输协会常务副会长王德荣等业内专家,远成集团董事长黄远成等出席本次活动。会上,远成集团完成了与光远资本、君联资本、平安银行等投资金融机构以及蒙牛乳业、葵花药业、南京依维柯等上下游客户、供应商共12家战略合作伙伴的合作签约。(冯璐璐)

黔东南石油验钞机升级工作全面完成

根据中国人民银行发布的公告,2015年11月12日起,第五套人民币100元纸币开始发行流通。为提升验钞机的机读性能,确保验钞机能对新版人民币有效识别,中石化贵州黔东南石油分公司及时联系验钞机供应商,对辖区内所有站点验钞机进行排查,对可以升级的验钞机及时进行升级,对不能进行升级的验钞机,购买新版验钞机进行了更换。在升级过程中,中石化黔东南石油分公司还积极联系银行工作人员对站点员工进行新版钞票识别培训,提升员工对新版钞票识别能力。

截至12月中旬,通过对升级后的验钞机进行测试,辖区内所有站点验钞机已全面成功完成升级,保障了各站点业务的正常开展,为有效防范加油站现金收款风险和为新版人民币的顺利流通打下了良好的基础。(欧华)

张信刚:复杂的人际关系将阻碍创新

“中国教育三十人论坛第二届(2016)年会”12月19日在北京举行。香港城市大学原校长、英国皇家工程院外籍院士张信刚先生在会上谈道:创新人才可以培养,但不能用设计图的方法铸造。

“创新多的社会,是人和人的关系比较简单的环境,而今天社会上流行的许多形式主义、复杂的人际关系,对创新是一种阻碍、影响。”张信刚说,在古老的社会,包括我们的邻国印度、伊朗以及其他邻国,其社会上人和人的关系比较复杂,人们要花很多时间处理人际关系,而不是从事自己的工作,因此,其工作效率要打折扣,生活在这个社会里的人,不是没有创新,但创新的数目和频率降低了许多。

此外,来自“中国教育三十人论坛”的主要成员九三学社中央常务副主席、全国政协常委邵鸿,民进中央副主席朱永新,国务院参事室参事汤敏,中国社会科学院哲学研究所研究员周国平,山东省教育厅副厅长张志勇,国家教育咨询委员会委员、北京理工大学教授杨东平等20余人与会探讨。