

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 12 版

2016.12.23

第 242 期 总第 8746 期
国内统一刊号:CN51-0098
邮发代号:61-85
全年定价:450 元
零售价:2.00 元

星期五
丙申年 十一月二十五
热线电话:400 990 3393
中国企业家网:www.zgceo.cn
官方微博:weibo.com/jrwb
http://weibo.com/qyjr

为藏区铺上“幸福路”——中国十九冶集团承建四川色达县农村公路通畅工程建设纪略

◎精准扶贫 任重道远 ◎共建家园 情系藏区

« P4



四川省社科院学者赴攀枝花调研物流产业和康养产业

李后强:攀枝花产业发展转型升级要重视两大旅游

12月20日至21日,四川省社会科学院党委书记李后强教授赴攀枝花调研物流产业和康养产业。李后强一行先后调研了瓜子坪高速公路出口冷链物流项目、密地物流园区、仁和区成德物流园区、26度果园、普达阳光国际度假区、花舞人间旅游度假区等地。每到一处,李后强都详细询问产业发展情况、主要问题和发展目标,并提出建议。在花舞人间旅游度假区,李后强建议创办干部健康管理培训学院。20日下午,李后强一行与攀枝花市委、宣传部、市商务粮食局、市投资促进局、市民政局、东山区委等部门同志座谈,讨论产业发展情况,攀枝花市委副书记廖平出席座谈会。李后强在座谈会上提出,攀枝花产业发展要实现转型升级,应该注重发展城市旅游和工业旅游,加大文创旅游商品开发力度,实现新、奇、特、怪、绝。

20日晚,李后强与攀枝花市委书记张剑就全市物流产业、康养产业发展交换了意见。李后强指出,物畅其流,人尽其才是一个地方兴旺发达的显著标志。攀枝花的物流产业要做大做强,必须统筹考虑城市物流的空间布局、功能布局和时效布局,注意经纬度、丰产度、需求度、高精度、网联度和畅通度,解决好散、小、低、短、断等问题,立足长远性、综合性、带动性发展物流产业。攀枝花地处著名的攀西大裂谷和安宁河平原区域,同时具备适宜的温度、湿度、高度、优势度、洁静度、绿化度,是生态康养产业发展的适宜地区,具有天时地利人和的良好条件。攀枝花应在生态康养产业链的各个环节引入现代高端科技要素和人文要素,以国际标准打造世界闻名的具有全国示范性、区域影响力的旅游目的地。(程琨文/图)

转型全产业链 找钢网“终端配送”在下一盘什么棋



■ 索炜

在钢铁电商热潮持续升温之时,找钢网已率先将目光投至“终端配送”。2016年,试水半年的找钢网终端配送业务量达40万吨,已占其建材销售总量的6.7%。以终端配送为抓手,配合其自营业务,找钢网摆出了整合全产业链的姿态,有望一跃脱离逐渐同质化的芸芸钢铁电商平台。

锁定大型用钢企业 提高客户占有率

“我们做的都是国内顶级的大型央企项目,找钢网的价格比市场价格低,给他们(用

钢企业)带来更多的收益”。找钢网大客户部经理钟维权告诉记者,“找钢网通过与大型用钢企业的合作,直接从钢厂商进货,去中间化后以相对低的价格供应用钢企业。”

大型央企又缘何看中找钢网?答案显而易见:灵活性带动规模化。找钢网终端配送以其极致的配货速度和灵活的资金周期给客户带来极致体验。“(找钢网)整合资源的能力比较强,其他供应商都是属地化,互联网钢材企业可以在网下延伸”。上海宝钢集团有限公司(下称“宝钢集团”)建材采购主管李刚对找钢网给予了肯定。宝钢集团是中国中冶集团旗下的骨干工程类企业,2015年营业收入约250亿元人民币。

建筑企业在抢建工地的同时需要强大的

钢材配送能力和采购能力。而我国传统大型钢铁企业和用钢企业往往距离远,运输时间长,物流成本高。找钢网在全国22地设立分公司,建立仓库,电商平台接到订单后能够完成钢材到消费地高效率、低成本的运输。

“我今天下单,明天就可以到工地,这是物流的强大能力。就只有这一家可以做到”。中科建飞投资控股集团(下称“中科建飞”)总裁俞刚表示。

中科建飞是一家央企,以做房地产业务为主,目前在钢铁的供应方面与找钢网展开合作,2016年从找钢网采购了约20万吨钢材,预计2017年从找钢网的采购量将超过五十万吨。

比俞刚欣喜的是,找钢网能够给予中科建飞4至6个月的资金周期,这也是基于

央企与找钢网之间的信任得以形成。一般来说,传统行业的资金周期不超过3个月。俞刚称,在这4至6个月的时间里,中科建飞就可以完成建筑的销售,大大降低了其交付建材款项的压力。

据了解,找钢网有自有资金、银行授信和第三方金融机构三个渠道,资金量丰富、可靠。基于对找钢网的信赖,俞刚表示,中科建飞将于2017年与找钢网进行战略合作,同时将找钢网推荐到其母公司中科建设,同时找钢网终端配送业务份额的迅速提升指日可待。

目前,找钢网还在与国内的大型建筑商,如:绿地集团、万科集团、上海建工集团、中冶集团、中建总公司等大型央企洽谈合作,并已获得多家企业“终端配送”强势合作。大型用钢企业势必对钢铁交易的传统模式起到颠覆性的影响。

自控全产业链环节 优化行业环境

“当制造业直接面对大量终端买家之后,能够获取更直接的数据,会有针对性地进行产品线的调整、改造和优化,这对钢厂来说意味着非同寻常的未来。”找钢网创始人兼CEO王东曾向新华网表示。

2010年钢铁行业还处于景气期时,王东就预测到可能出现钢铁产能过剩刺击,2012年找钢网诞生。现在,王东又看准了钢铁行业的乱象,发起整合全产业链的“终端配送”业务。

目前,我国钢铁行业供需不平衡、不透明。钢厂批量生产,终端用户的需求却是小批量、高频率的。钢材从钢厂流向钢贸市场,再流向终端用户,需要通过各级代理商的分段服务,以保障物流和资金流的有效流通。这就大大增加了库存成本和时间的成本,而这又是钢厂和终端用户都不愿接受的。 [下转 P2]

张江跨国企业助力双创企业快速发展

■ 桑志强 钱雅君

12月16日,“相约张江‘在东方为东方’跨国企业助力双创论坛”在张江跨国企业联合孵化平台召开,GE、BOSCH、IBM等跨国公司,新沪商民企业促进中心、636创新公社等优秀企业家平台代表,小马村等知名投资机构,一起为“双创”助力。

本次论坛邀请的嘉宾有:IBM华东华南云事业部总经理姜天豪、BOSCH(中国)投资有限公司副总裁蒋健、GE科技社负责人王海滨、小马创业村创始人马俊杰、636创新公社总经理张健、张江跨国企业联合孵化平台CEO吴家翔等。

张江跨国企业联合孵化平台CEO吴家翔致辞指出,目前,中央对创新创业给予了大力的政策和资金支持,越来越多自主创业者加入了创业大潮中。与此同时,很多的创业者仍处在创业起步阶段,面临着融资、关键技

术突破、生产和市场营销,甚至心理等诸多方面的困难,迫切需要支持和帮助。对于跨国企业来说,每年投入了大量的资金和人力研发新的技术,引领着行业的技术发展。每年许多优秀技术研发出来,有一大部分为溢出技术。跨国企业联合孵化平台为她们两者提供了一个很好的合作媒介。张江跨国企业联合孵化平台的成立,标志着张江园区创业工作走向一个新的阶段。

Bosch(中国)投资有限公司副总裁蒋健介绍了bosch的历史、业务以及在研发上投入程度,并对如何助力“双创”,如何与平台合作等问题提出了自己看法。他说,bosch的成功与创新密切相关。对于张江,bosch除了在公司本身孵化器的投入,对外界各孵化器的投入也是非常庞大。

GE科技社负责人王海滨表示,GE非常支持与合作,GE在世界上有8家大型研发中心,针对不同国家不同市场市场,GE有着

非常专业的研发团队,在市场应用上有着不错反响。GE的理念是通过创新来实现差异化。

小马创业村创始人马俊杰表示,双创从“不靠谱”向“靠谱”转变,跨国企业、国企、本土企业中高层管理者创业,在技术、想法、资源上有的沉淀;跨国企业、国企、本土企业有创新需求,大型企业有着许多溢出技术;在资本、资源、政策上围绕创业领域有着强大的支持。

636创新公社总经理张健介绍了636创新公社的发展,并对传统行业如何转型提出了自己的看法:传统行业在研发与创新上成本高,但是又迫切需要,因此与优秀初创企业的合作是最具性价比的方案。

在创新融合高峰论坛环节,平台CEO吴家翔分别对到场嘉宾进行提问,与嘉宾交流观点。现场观众中有不少创业者与投资方,对于一些需要落地的问题对嘉宾进行提问。嘉宾们在解答问题过程中,观点碰撞出智慧的火花。截至2015年底,累计落户上海的跨国公

司地区总部为535家,上海已成为中国内地跨国公司地区总部客户最多的城市,核心技术聚集优势明显。本次是这些巨头首次将技术资源:比如GE的爱迪生创新公社,BOSCH汽车与智能平台、能源与建筑平台,IBM的bluemix创新实验室云平台,联合利华“创想+”研发平台放入孵化平台,共享研发平台数据,提供研发团队智力资源支持,助力创业企业快速发展。

平台一经推出,就已经与通用电气公司(GE)、博世、易贝(ebay)、联合利华、诺华、陶氏、空气化工、六三六合作建立了八个孵化单元。成功落地陶氏化学柔性太阳能板项目,该项目已获得近200万订单,首轮600万天使融资。目前,有近20个孵化项目即将入园。

平台打通了创业的核心优势资源,大大提高了创业企业的成功率,让资本、智慧和资源聚合裂变,2000余平米的精致办公孵化基地正等待着更多优秀创业者的加入。

伊贝实业
—中国高端鞋靴领跑者
http://www.js-yb.cn

九天绿健康产业集团
aieen 艾恩
专注健康产业
专注制药工业
专注治未病工程

国酒茅台
酿造高品位的生活

HUYU 环宇电气
www.huyu.com.cn

企业家日报微信公众平台二维码
中国企业家网二维码

纯正美国味
来自 **Smithfield**
进口 Smithfield 猪肉原料
美式培根 美式火腿 美式香肠

欢迎订阅 2017 年度《企业家日报》
做中国企业的思想者
邮发代号:61-85,全年订价:450元。
请在当地邮局订阅。
咨询热线:028-87319500 13708033603