

本期推荐

供应商推荐服务  
助力企业供应链  
优化  
详见第 7 页

客观，理性，更多焦点尽在商和

# 商和聚焦

www.bizmatch.com.cn

更多详情请登录：  
www.bizmatch.com.cn

◇主办单位：上海电气网络科技有限公司 电话：021-51285300 传真：021-51285333

□ 2009年10月12日出版

## 献礼建国 60 周年 商和网与共和国同行

今年是新中国成立 60 周年。60 年来，在中国共产党的领导下，中国的经济社会面貌发生了巨变，解放前我们只能制造一些轻工日用品，装备制造业一片空白。新中国成立后，第一辆汽车、第一架飞机、第一个万吨水压机……每一个前进步伐，都让人们激动自豪。上海电气作为中国最大的综合型装备制造制造业集团之一，被誉为装备制造业“航空母舰”。在国家大力推进清洁能源建设，改善国内能源结构的明朗趋势下，上海电气正积极调整业务重心，巩固公司未来长期发展优势。

在网络经济飞速发展的今天，如何运用电子商务、信息技术改造传统行业，增强企业的创新能力和管理能力，提高企业的核心竞争力，已经成为上海电气集团迎接经济全球化挑战所不容回避的问题。作为中国最大的综合型装备制造制造业集团之一，如何根据行业自身特点选择适合的应用模式开展 BtoB 电子商务，将影响未来电子商务在我国装备制造行业的发展潜力与趋势。

正是在这样的前提和背景下，上海电气

集团的电子商务平台——商和网应运而生，其运营方为上海电气网络科技有限公司。商和网以整个电气集团的采购量为依托，服务于电气集团下属企业，其核心功能包括：网上招标、网上拍卖、网上报价、网上产品目录、电子合同。借助电子手段来改变传统的物资采购模式和管理模式，公开采购过程，更好地规范物资采购渠道，降低采购成本，提升工作的效率，进而逐步实现采购管理的持续改进。

“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海。”在我国改革开放伟大历史进程中诞生的商和网已经走过了风雨兼程的 3 年，面对新形势、站在新起点、应对新挑战、谋求新发展、实现新跨越。这是压力，这是动力，这更是机遇。对一个企业而言，创新是发展的灵魂。企业的创新行为，就是寻找新产品、新项目、新市场，努力实现企业价值。回顾 3 年历程，商和网积极贯彻科学发展观，克服种种困难，抓住发展机遇，以“为客户创造互联网

投稿热线：021-51285328；投稿邮箱：lym@bizmatch.com.cn

价值”为使命，研制好产品，提供好服务，创建好品牌，确立了商和网在集团内的的地位，提升了商和网发展的内涵。

2006年，正值商和网电子商务平台起步阶段，缺少可遵循的成功模式和案例。刚开始，许多企业并不理解电子商务采购对变革采购理念、规范采购行为和提升采购手段的重要意义。有些企业设施配备参差不齐，企业管理基础薄弱，领导信息化意识不强，没有充分认识到知识经济时代抢占信息市场的重要性，对如何开展电子商务理解比较片面。面对重重困难，集团领导给予了极大的关心和支持，召开一系列电子商务采购研讨会，研究商和网电子商务进一步发展的问題，并提出2009年，电气股份所有中方控股企业100%采购额上网，管理公司全面推广电子商务采购，2010年，所有电气集团中方控股企业100%采购额上网。

为了取得企业的理解和支持，商和网项目部工作人员一家一家走访企业，积极动员，加强宣传，争取供应商及采购相关人员的配合与参与。将已有业务先上网操作，在实践中不断改进，从规模较大的供应商开始，逐步扩大供应商企业范围。随着推进力度的不断加大，网上采购的成效日益显现，企业和供应商也更为支持。

去年，上海发电机厂从励磁变压器、冷却器、山线套管的网上招标采购中显示了可观的经济效益。上海汽轮机厂也在金属材料

和配套件网上采购中降低了采购成本，2009年上半年，上锅公司电子商务成交金额达20多亿元，上网率按去年同口径计算大于80%。

今年1月，上海标五高强度紧固件有限公司（下称标五）在商和网上发起竞价，竞拍物资是一台市值4-5万元的报废退火炉，当时，废旧金属市场低迷，收购价格一路下滑，前景不被看好。但是通过商和网平台，这台设备最终以8万元人民币成交。今年7月，标五黄渡车间二手设备网上拍卖以280.5万的高价成交（起拍总价207万），目前，集优已统一采用商和网作为网上招标采购平台。近日，上海电气压缩机泵业有限公司在也商和网上完成首次招标，总价下降了300多万，节约近20%。商和网不仅提供了强大的技术支持和交易平台，确保整个交易过程安全，公平，高效，同时为企业带来明显的经济效益。

从08年以及09年上半年商和网交易情况来看，网上招标作为一种透明、公正的网上交易方式成为许多企业的降本工具。2006平台交易额3.8亿，注册供应商67家，采购商4家；至今年上半年平台交易额达150亿。注册供应商超过了2100家，采购商超过了50家。商和网电子商务平台每年都在不断发展和扩大，不论是注册会员数还是平台的交易金额都在逐年增长。

商和网不断在实践中探索，对集团采购

工作进行积极,有益的尝试,为集团内外的企业提供优质的专业服务和技術保障。实践表明,商和网已经逐渐成为集团内企业物资采购工作不可替代的重要平台。3年的创新与发展,商和网的核心业务得到了加强,核心业务贡献率进一步提高,发展基础更加扎实,发展内涵更加丰富,发展成果更加显现。

2009年已走进8月,金融危机带给全球的影响,却还在继续。如何抢占市场制高

点?如何提升管理能级?如何营造一个人尽其才、才尽其用的企业生态环境?是上海电气网络科技有限公司要面对的迫切课题。在迎接新中国成立60周年的日子里,公司全体员工上下一心,同心同德,群策群力,以奋发有为的进取精神,以百折不挠的坚定信念,以脚踏实地的务实作风开拓新局面,与创造者共创未来。

## 商和网首次办公用品网上集中采购顺利进行

9月16日,上海电气集团公司在“商和网”发起四轮办公用品集中采购招标,共有七家供应商参与投标。这些供应商中既有原来就与电气国际一分公司合作过的企业,也有调研期间新加入的企业,其中甚至不乏知名办公用品供应商,如:史泰博商贸有限公司。

此次招标物资涉及4类定制上海电气logo产品,包括2种规格的笔记本、4种规格的复印纸、7种规格型号的文件夹和4种规格型号的书写笔。标的物总额将近100万人民币,其中复印纸更是占到了60多万,成为众多供应商竞争的重点。

经过电气国际一分公司工作人员充分的前期准备,以及商和网专业的技术和服 务支持,招标于2009年9月16日顺利进行。16日上午进行了笔记本和书写笔的竞标,下午进行了文件夹和复印纸的招标,每次招标时间设定为1小时,供应商均上传了内容详尽的质量和服务说明书。招标开始后供应商积极应标,在激烈的竞争中,有几家多次主动降低自己的报价,在浓厚的竞争氛围下最高报价和最低报价之间差距幅度超过了30%,甚至到达40%,让电气国际一分公司的招标人员也感到有点出乎意料。此次招标价格不是唯一的判断依据,产品质量和服务也是重要的评判标准,至于最后花落谁家,招标人员表示还要经过10人评标小组的评判才能做出最终决定。

## 上海机电股份有限公司 09 年电子商务推进会议顺利召开

2009年9月17日,上海机电股份有限公司召开09年电子商务推进会议,上海金泰工程机械有限公司、上海电气液压气动有限公司液压泵厂、上海冷气机厂、上海电气网络科技有限公司参加了会议。会上,上海电气网络公司总经理陈刚介绍了电气集团公司这两年电子商务整体进展和今后发展

方向;上海机电股份公司投资管理部部长沈学文回顾总结了机电股份公司两年来电子商务工作进展并提出了下一阶段的目标;各企业代表分别介绍了各自电子商务工作的应用情况。

会后,所有参会企业对今后电子商务工作重点达成共识。各企业将积极参与电气集团集中采购战略并进一步扩大网上采购比例,企业废旧物资和二手设备的处理将通过商和网平台进行。

## 上重厂二手物资网上竞拍 成交价 195.5 万

近日,上海重型机床厂有限公司(下称上重厂)以向社会公开竞拍招标方式通过商和网处理了一台因生产结构调整不再使用的16M龙门刨床。此次招标共邀请了11家有意向企业参加竞拍,包括4家新加入商和网的注册单位,其中既有二手设备回收商,也有生产制造企业一类的最终用户。

上重厂综合考虑了评估意见和市场情况,将此次竞拍起始价定位165万,每次加价幅度不少于5000元,不设置自动延长。由于参加单位都有丰富的竞拍经验,所以一开始并没有人报价。真正的竞争在半个小时后开始,上海高剑试探性投下了第一标,随后陆续有3家公司报价跟进,最后几分钟里,竞拍者交替报价,价格不断被刷新,最终拍卖在一片掌声中以195万5千成交,中标商为上海高剑重型机电设备有限公司。该公司

是一家规模较大的二手设备公司,主要经营设备,如:重型车床、镗床、滚齿机、大型龙门刨、铣、磨及国外进口设备等。上重厂书记曾愉在内的多位领导在现场观看了拍卖过程,大家认为:“商和网确实做了很多工作,这次拍卖很成功,效果不错,卖给有实力的企业我们也放心”。

据悉,此次竞拍中,商和网主要协助进行招标文件的确认,提供新企业的注册培训以及提供网上拍卖的技术支持。由于上重厂之前就在商和网有过多次数网上招标的成功经验,在做好充分准备工作的基础上,整个网上拍卖过程仅用了一周的时间就全部完成。同时,新企业的引入有利于让回收商主动提高报价,而电子商务采购的运用使投标方相对隔离在同一竞价平台上,竞价者在规定时间内可以多次出价,让竞争变得公开、透明、直接,从而最大限度的体现拍卖物资的价值,帮助企业变废为宝。

## 上海机电股份有限公司首次拍卖在商和网展开

为贯彻执行上海电气关于废旧物资、设备通过商和网进行处理的要求,上海机电股份有限公司将库存的20000余台空调压缩机以网上拍卖方式让有兴趣的供应商竞拍,同时也最大化保障了企业利益。

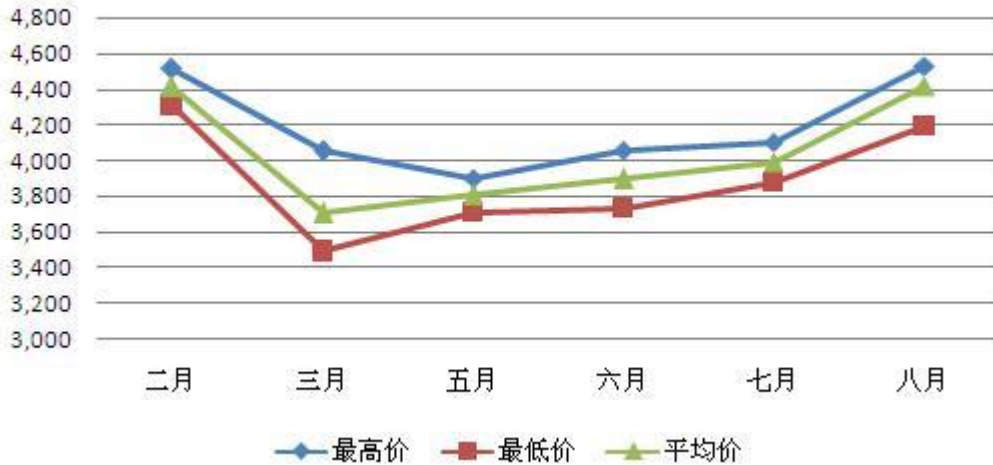
此次招标于9月30日在商和网进行,共邀请3家回收商,分别为上海上菱商贸有限公司,上海初发机电设备有限公司,上海

伟鑫机电设备有限公司,起拍价格17.5元,最高报价19.5元,最后中标单位是上海上菱商贸有限公司。拍卖采用开放式竞价,鼓励参与的供应商报出最好的价格。

这次拍卖是机电股份首次上网操作,商和网的便捷和高效获得了机电股份领导的肯定。

## 供应商推荐服务 助力企业供应链优化

09年平台角钢Q235A50\*50\*5月成交价格走势图



当今，随着全球经济一体化发展和企业竞争环境的不断加剧，市场竞争越来越激烈，供应链管理已经成为企业提高竞争力的重要手段。在供应链管理中，制造商和供应商肩负着整个供应链价值实现的主要责任，通过建立制造商和供应商之间的良好合作关系，可以实现降低成本、提高产品质量、交货提前期的缩短等目标，对于提高整个供应链的效率是至关重要的，因此必须严格做好供应商管理的工作。建立“双赢”供应链管理的一个重要环节就是选择敏捷的、有竞争力的和相容的供应商。

如 09 年商和网角钢 Q235A50\*50\*5 月成交价格走势图所示，8 月最高成交价近 4600 元/吨，最低成交价 4200 元/吨，较高成交价的企业通常拥有的供应商数量有限，可选

择的空间较小，因此采购价高于市场价。获得较低成交价的企业至少有 2 家以上的供应商，通过货比三家来选择质量好价格较低的供应商，从而降低企业采购成本。因此，无论在传统采购还是企业战略采购中，供应商的开发都至关重要。

目前，企业在开发供应商过程中往往范围有限，无法对多家候选供应商进行对比选择。商和网根据企业需求推出供应商推荐服务，面向全社会广泛调查收集供应商信息，通过更多更广的渠道来了解、寻找有意与采购商长期合作的优秀供应商。从企业自身的规模、知名度、采购量、付款能力等实际情况出发，选择具备较强品保、供货能力和成本竞争能力，有诚意与企业合作，具有较高忠诚度的供应商，推荐给企业，帮助其构建

供应商资源体系。今年9月,上海起重运输机械厂有限公司借助商和网平台在优化供应商资源方面取得初步成效。据悉,上海起重运输机械厂有限公司原先的钢材供应商数量有限,可选择的空间较小,因此以往采购价格略高于市场价。此次招标,商和网向上海起重运输机械厂有限公司推荐了3家供应商,其中包括:上海宝丽实业有限公司、上海正品科贸有限公司、上海闵鹤业有限公司。这3家供应商均具备相应资质认证,合法的供货权利和足够的供货能力。企业可以通过货比三家,从中选取产品质量好价格低的供应商,真正实现降本增效。此次招标的中标价与最高报价相比,部分产品的降价比例达18%,网上最低报价与同期市场价格相

比下降约5%。

如今,越来越多的企业已经意识到与供应商关系的重要性,如何对手中的供应商进行优化、建立一套完备的供应商管理体系是一件非常重要和迫切的事情。与此同时,建立起与供应商稳定和长期的合作伙伴关系。这对企业降低采购成本,保障采购质量具有举足轻重的作用。

据统计,至今年年底,商和网注册供应商将近3000家,在为企业提供网上交易平台的同时,商和网也会把优质的供应商推荐给有需求的采购商,扩大其供应商范围,优化供应商资源,营造良好的公平竞争环境,从而实现降低采购成本。

## 上海集优机械集团电子商务访谈

### 利用电子商务开拓发展新思路

——访上海集优机械股份有限公司财务总监王频

王频, 35岁, 中国注册会计师, 中国注册会计师协会会员, 2006年获任集优股份财务总监。在此之前, 他有9年在会计师事务所的执业经验, 有着丰富的金融理论知识和实务经验, 他希望用自己的专业知识更好地为实体企业服务, 因此, 他选择了集优。

上海集优机械股份有限公司是中国装备制造“航母”上海电气旗下专业从事机械基础零部件制造和服务的大型企业, 2006年4月, 在香港主板成功上市, 成为H股国际公众公司。作为一家在香港上市的国有企业财务总监, 王总要身肩公司与国际金融市场沟通桥梁的重要角色。“财务总监有点象F1赛车。财务数据是否能准确反映企业现状, 就像一辆汽车的仪表盘, 需要准确地显示企业当前的状况。同时财务总监还必须明了油箱还剩多少油, 策划好的加油进站策略”, 王总说。

在全面市场化的今天, 一位成功的财务总监除了需要具备丰富的金融知识和经验外, 还要有企业核心竞争力的识别与建立以及洞悉新技术及新手段对企业冲击的敏锐嗅觉。王总说: “对于生产性企业来说, 提升研发能力和工艺水平, 生产出新的产品, 是降本的关键。与此同时, 我们也需要像电子商务这样新的模式和手段, 使理念得以实现和延伸。”

集优股份接触商和网是在2008年5月份, 对集优股份下属企业来讲这是一次全新的尝试。“商和网的引入与原先员工的年龄层次, 工作方式有很大差异, 有些企业在网络设备的配备上还不完善, 有些采购部门大多数员工的平均年龄在50岁以上, 要让他们接受电子商务这种新的模式是需要一个过程的。其中很重要的一点就是取得支持, 争取员工们的理解和管理层的支持。”王频说, “简单地讲就是两个字: 沟通。包括去各个企业实地调研, 了解情况, 把遇到的问题及时反馈给管理层, 帮助员工树立信心。更关键的是要让他们看到商和网能为他们带来实实在在的效益”。今年7月的风电项目招标, 废旧物资拍卖等都取得了不错的效果, 这说明电子商务在电气集团内不仅是可行的, 而且确实能为企业带来收益。在企业效益增长空间受限的今天, 人们把解惑的渠道更多地寄予了网络。这恰恰是电子商务的力量。

“电子商务不仅仅是一种新的交易方式, 更是提高运做效率的途径, 它应该引领未来发展的趋势。”王频说。谈到商和网未来的发展, 王总给予了很大的期望: “商和网电子商务平台让采购工作变得公开透明, 今后在提供源头信息、数据统计、资源共享方面可以深入挖掘, 希望可以成为工业行业的‘淘宝网’”。在这个网络广泛应用、快速成长的年代, 电子商务已不是简单的网络+交易, 它被赋予了引领创业、创富的重要使命, 它应该站在时代的前沿去引领潮流和未

来,同时也需要电子商务企业具备开拓创新的精神和理念,紧跟新技术和网络应用步

伐,顺应市场经济发展的要求,为社会创造价值。

## 把电子商务理念化为行动

——访上海集优机械股份有限公司经济运行部部长李嵩

上海集优机械股份有限公司开展电子商务采购工作已经有一年多了。目前,集优股份在实现网上采购过程规范化,透明化中取得可喜的成效。集优股份经济运行部部长李嵩,同时也是商和网电子商务项目组的主要负责人,对于电子商务他有着自己的理解:“好的理念,只有灌输到脑子里,每天思考着怎么转化成现实,才能成为行动!”起初,商和网刚刚进入企业视线时,许多员工还不熟悉电子商务这一新兴的交易方式,操作起来有很多不习惯的地方,这也成为集优股份开展电子商务工作所必需面对的问题。对此,李嵩颇有感慨:“集优是在08年5月份开始尝试电子商务采购,我们项目组的负责人,也是集优财务部总监王频非常重视。但遇到最大的问题就是许多企业没有接触过电子商务,有些采购部门大多数员工的平均年龄在50岁以上,让他们去上网确实不是件容易的事啊。我们有责任去引导这些企业转变传统的观念,让他们尽快适应新的理念,这需要很大的耐心”,李嵩说:“当时,我们主要的任务就是与企业多沟通,去各个企业实地调研,了解情况,帮助他们树立信心。集优对每家下属企业都有一定的要求,每个月会召集各企业的采购部长和负责人

一起探讨,主要是及时了解企业在电子商务工作中的进展和遇到的困难,经过这段时间的磨合,这些企业都取得了不错的成效”。

电子商务是商业模式发展的方向和必然趋势,当企业体会到这种交易方式能给他们带来效益时,他们就会更容易接受。特别是在具体执行中,商和网项目人员起到了协调内外的作用,提供相关培训,跟踪整个项目的全过程,确保网上招投标的顺利进行。另外,企业也需要进步,而电子商务工作的开展就是一次很好的机会,企业要抓住这样的机会,带着新的理念,共同去打拼,共同去发展,适合新形势下的营销风向。

“电子商务作为一种手段,重要的是它为客户创造了多少价值。企业应当以发展的眼光来看待电子商务,我相信商和网的价值不只是使采购过程透明化,在数据分析、资源整合、采购管理上还有很大的增值空间。在这里,企业也要充分发挥主动性,在应用上线完成后持续推广和巩固,才能让它发挥更大的作用。”李嵩说。当今社会,电子商务已在很大程度上改变着人们的思维模式和商业模式,而如何把抽象理念变成具体思路,把战略构想变成实际行动,这是值得大家思考的问题。商和网在为企业赢得效益的同时,将更多的从企业的角度去挖掘自身的价值,与企业携手共进,真正为企业创造价值创造财富。