



现代服务业领军企业

本栏目由上海电气租赁有限公司特别支持

业务覆盖化工、金属、煤炭、大宗物资、金融、物流整合服务等多个领域

春宇：中国领先的数字供应链平台整体解决方案提供商

——专访上海春宇供应链管理有限公司董事长、CEO 薛光春



编者按:上海春宇供应链管理有限公司以技术为核心,将供应链中的信息流、物流、资金流整合在互联网平台上,以独创性的整合交易服务能力,为客户提供信息、交易、物流、金融等全环节外包服务的一站式供应链服务。将复杂的工业品流通过程变得简单、透明、可控和高效,实现了服务的标准化生产,打破了传统贸易模式下的地理空间和资源限制,极大地提升了效率和准确性,并把传统贸易上下游之

■ 本报记者 何秀芳 刘 宇 吴文斌

未来竞争：企业与企业之间的供应链竞争

2001年,薛光春去美国留学,期间亲历了互联网给美国带来的巨大变化,也看到全球化怎样改变了世界的经济格局。他感到,信息技术和网络通讯的成本大幅降低,使全球化分工和合作进程加速,这个变化导致的结果是生产片段化、信息碎片化和贸易一体化。整个地球正在变成一个分工合作的大工厂,不同的国家、企业成为全球生产链中的一个环节。供应链管理已成为优化生产要素资源配置、促进制造业升级的“利器”和企业利润的重要来源点。薛光春告诉记者,供应链是围绕核心企业,通过对信息流、物流、资金流的控制,从采购原材料开始,制成中间产品以及最终产品,最后由销售网络把产品送到消费者手中,将供应商、制造商、分销商、零售商,直到最终用户连成一个整体的功能网链结构。信息流、物流、资金流是掌控产业供应链整合的三大重要资源,不同类型核心企业通过对这三种重要资源的有效配置,带动供应商、制造商、分销商直到最终用户的整合重组,形成新的业态和模式。

薛光春说,在“果粉”眼中,苹果公司的成功或许就是iPhone等产品无人能及的使用体验,但在对手和研究者看来,苹果公司的供应链才是苹果王座的根基。实质上,这是一家典型的制造业供应链的构建者。凭借高效的供应链,苹果拥有对手无法企及的优势:每5天,苹果的库存就能周转一次,物流的高速运转带来了高速运转的资金流,也为企业带来迅速应对市场的反应时间。高效的供应链能够实现以规模采购优势获得低于对手的零部件采购价格。连续几年稳居全球供应链25强榜首。如今,全球各大企业都纷纷开始争相完善自己的供应链。据统计,当今全球最大的100家企业中,60家企业的大部分收入来自供应链整合平台。

“未来竞争不是某一项产品的竞争,而是企业与企业之间链条的竞争,它是一个体系。”薛光春认为,过去几年,B2C电子商务已经证明了它的巨大价值,下一次的电子商务浪潮将集中在B2B领域,全球有几十万亿的市场可以去整合,这个领域对于全世界都是巨大的发展机遇。这个市场一旦成熟、启动,其速度和规模将远远超过目前已有的电子商务产业,我们应该抢占先机,尽早布局。

“我们要做这个世界工厂的流水线设计

间的竞争关系转变为合作共赢关系,使所有交易参与者实现高效率协同作业,共享整个产业供应链总成本节约带来的利润,为传统产业发展探索出一条新路。

更为重要的是,春宇的创新商业模式和电子平台,能够调动中国乃至全球范围内的资源,并将物流指挥权、订单管理权、资金结算权和税收留在国内,对上海及全国现代服务业发展具有重要的示范、引领和带动作用。

者,实现贸易一体化,管理世界财富的流向和分配”,薛光春自信地告诉记者。

模式创新：实现传统化工业和B2B电子商务结合

2003年,薛光春学成回国,选择在上海二次创业。他根据其在石油产品流通和服务领域的工作经验,研究了全球两百多个供应链公司案例,尝试将传统的化工业和B2B电子商务相结合,做化工领域的一站式供应链服务提供商。

2004年6月,薛光春创立了上海春宇供应链管理有限公司。经过近4年的研发、调试和试运行,2008年,春宇一站式数字商务平台正式上线。

通过技术创新和服务创新,春宇创建了一种新的商业模式:用互联网整合的一站式平台服务替代了传统的分散服务,将复杂的工业品流通过程变得简单、透明、可控和高效。薛光春介绍说,春宇首先改变了服务模式,实现了服务的电子化和一体化。春宇用自主开发的报价引擎技术,通过网络把交易双方所需的各种分散资源整合在一起,在传统模式下要3天才能完成的报价活动,到春宇平台上只要30秒就能完成;原本要联系5家至10家企业才能完成的订单执行工作,在一个站点上就能全部完成,并通过可视化管理技术实现了供应链全过程的可视化管控,极大地提高了效率;其次,改变了传统贸易的盈利模式和商业关系,将赚差价的模式变成通过帮助客户降低成本来收取服务费,把传统贸易与上下游之间的竞争关系转变为合作共赢关系;第三,春宇把工业品供应链管理规范为40多个子过程并且予以标准化,以互联网协同平台实现服务产品的流水线化生产。服务的标准化生产,极大地提升了效率和准确性。

与B2B电子商务网站相比,春宇不仅提供精准信息,还建立了覆盖全产业链的深度服务体系。客户无论何时何地,只要点击鼠标就立即可获得产品、物流、金融、保险所有环节的精准报价,并完成货物运输和资金运转的优化方案。之后的步骤,如货品监控、物流、资金、单据等所有问题,网站全部同步跟踪。轻松完成工业品的采购、物流资源的配置,并可获得资金和风控等方面的所有支持,随时获知业务的执行进展。

2011年6月,春宇旗下的盈信保理(上海)有限公司正式成立,成为国内首批获得商务部批准的正规保理公司之一,标志着春宇的金融服务能力进一步提升。

春宇的服务模式打破了传统贸易模式

下的地理空间和资源限制。经过不到10年的发展,春宇的年营业额已达50亿元左右,服务客户覆盖全球60多个国家和地区。与此同时,春宇已拥有34项知识产权、1项高新技术成果转化项目,17个注册商标,多项管理体系认证:ISO 28000供应链安全体系(中国首家)、ISO 9001质量管理、ISO 14000环境管理体系认证、ISO 27001信息安全体系。先后荣获“德勤高科技高成长企业亚洲500强及中国50强”、“上海市高新技术企业”、“电子商务示范企业”、“上海市中小企业开拓国际市场电子商务合作平台”、“产业先锋企业”、“上海市2012年服务贸易优势和潜力企业(100家)”等多项荣誉称号。

薛光春表示,“我们公司400多人,半数的人在编交易系统的程序。另外半数中的一部分在实时维护数据,其余的才是跟订单做业务的,我们的价值就是人脑加电脑。”

塑造平台：打造为中小企业服务的供应链

中小贸易企业在中国经济发展和对外贸易中占有非常重要的地位。金融危机后,中小贸易企业的处境日益艰难——获单难、融资难、盈利难、升级难。为此,在化工交易平台日趋成熟之后,2012年春宇推出TradX快贸通云平台,通过专业商务功能、整合交易、供应链协同、指挥和控制中心等功能,为中小企业提供非核心业务的外包服务,帮助企业解决“寻源-交易-物流-金融-管理”等所有供应链问题,通过一站式数字商务平台,整合产业供应链资源,为商品流通领域客户解决贸易和流通领域的所有问题提供深度在线服务,并让整个过程管理透明可控,从而提高效率、降低总成本。



与传统的外贸模式不同,春宇TradX快贸通云平台能够有效整合海关、商检、外汇、物流、退税等各方资源,通过共享和合理分配资源,提供产品归类咨询及代理预归类、报关单证准备、付汇、核销、代缴进口税金等进出口基础服务,以及报关、进口换单、商检代办、海关/商检查验协办、进口许可证代办等增值服务,将客户有限的资源从非核心业务中解放出来,使其更好地专注于核心业务。

春宇还颠覆了业界传统的收费模式。春宇TradX快贸通云平台将整个服务、流程、处理数据变成非常模块化的标准产品,将服务成本降得很低,从而实现按单收费,无论几万元还是几百万元的生意,每单收费都固定,变贸易竞争关系为合作共赢关系。

春宇TradX快贸通云平台的物流服务也超越企业期待。其将分散的物流服务资源、物流设施设备资源、物流需求资源、管理服务资源整合在一起,为客户提供全程的可视化智能物流服务,从而降低物流运营成本,有效解决制造业和物流业供需双方的矛盾,实现良性互动。目前春宇物流服务已经实现了国内各口岸及国际部分港口的整合,形成了国际海运集装箱、出口关务、港口操作等物流服务领域的精准报价数据库和引擎程序,为广大中小企业提供了智能自助第三方物流服务。

为了解决进一步中小企业出口融资困难和金融风险的问题,薛光春还联合上海市再担保

有限公司、中国出口信用保险公司、中国银行、南洋商业银行等金融机构,推出专门针对中小企业出口业务的“短期出口信用保险中小企业综合保险”(即“小微保单”)和贸易融资服务。

薛光春还计划实行“线上服务平台+线下园区”相结合的策略,通过“远程虚拟集聚”和“实体空间集聚”两种方式,以先进制造业的大宗商品、重点零部件及产成品的交易作为核心环节,进行产业链纵向整合(生产商、批发商、分销商、采购商、代理商、零售商)和横向整合(金融、物流、会展、商务咨询等产业链服务机构、国外驻华机构),吸引国内外中小企业注册在园区,以强大的线上云服务平台支撑注册企业发展壮大的专业孵化器,培育现代贸易企业集群。

简单易用：外贸真轻松 价格任君定

巴西华侨王先生的公司要采购一批三聚氰胺,需要5个货柜,目的地是巴西圣保罗州的桑托斯港。在登录春宇CHEMON化工交易平台后,首先选择购买的商品和数量,再选择交易方式,通过CIF(成本加保险费加运费)成交。然后,三聚氰胺需要的检测项目立刻罗列出来。填完检测单,春宇为他提供了4个国内供应商的报价,涵盖了产地、报价、产品的技术指标。王先生选定一家后,决定下单,在下单时王先生选择了包装类型、装运标准、产品技术指标,春宇的采购物流平台立刻计算出最优路线,从产地到巴西桑托斯,经青岛港最为便捷,从青岛港到巴西桑托斯每周五有一班船,承运人是马斯基,每个箱报价1800美元。春宇同时向数家物流公司招标,选中一家把产品从生产企业运到青岛货仓;再派人到银行和海关出具所需单据完成报关。如果王先生需

除了拥有创新的商业模型和先进的技术支撑,作为中国供应链服务的先行者,春宇也非常注重行业经验的分享和交流,已成功举办一系列行业高峰论坛,努力推动业界互动。

经过近10年的行业积累,春宇总结出一套适合中国企业发展的供应链服务战略模型,即为大型企业提供量身定做的个性化精细化解决方案,为中小微企业提供便捷、专业、实惠的标准化云平台服务,并付诸实施。搭建起了一个多维度供应链体系,促进中国贸易企业运作模式的发展升级。

持续创新：助推上海经济转型和快速发展

春宇的总部在上海张江。在过去两年里,有70%左右的货物是从天津、青岛、广州等上海以外的港口运送到60多个国家和地区的客户手中。这些业务的成交、物流调配、订单管理都由在上海的员工在平台上完成,实体的货物运输不需要经过本地,交易方也不用花费大量时间和成本去全球各地会面。这个模式调动了中国乃至全球范围内的资源,不受上海本地港口和物流资源的限制,不在本地增加能耗和污染,但将产品定价权、物流指挥权、订单管理权、资金结算权留在上海,把GDP和税收留在了上海。

薛光春说,上海正在进行“四个中心”建设,我认为全球贸易中心并不是要将全世界的货物搬到上海来交易,而是要把上海打造成为商品贸易的信息中心、定价中心、交易中心、物流指挥和协同中心、金融结算中心,把贸易的决定权留在上海。贸易是个指挥棒,哪里能够掌握供需、哪里能形成交易,哪里就能决定物流的走向,就能够决定资金结算的方式方法,就能掌握经济命脉,进而影响世界格局。所以,上海的发展应该着眼于高端的、有技术含量的现代服务业,用高端服务实现“三流合一”,通过网络打破空间限制,聚集资源,发挥中国制造和整体经济发展奠定的基础优势,夺取贸易决定权,进而拉动物流和金融资源的配套协同,在上海指挥全世界的产品交易和物流运行,管理资金结算。

随着公司品牌的逐步确立,行业大客户对春宇的信任度提升,春宇未来几年将迎来业务的快速增长,预计到2015年销售收入超过300亿元,通过5年至8年的时间在上海打造万亿级贸易服务平台。

春宇正在一个工业品流通服务的领域进行着贸易中心战略的落地实践,进行着现代服务业创新推动产业转型的尝试。薛光春表示,“我们非常乐意成为上海整体发展战略配套中的一环,先在几个子行业形成三个中心合一的格局,协助推动上海的经济转型和快速发展”。

记者手记：

在“春宇快贸通云平台发布会”现场,随着主持人宣布发布会的开始,巨大的显示屏形象地展示了春宇人如何借助贸易“秘笈”,为海内外客户提供贸易流通、物流整合和供应链金融的全方位服务,促使中小企业的发展壮大。在2013年中国供应链高峰论坛重量级嘉宾“务虚致远”的主旨演讲之后,“快贸通”又一次引起会场上千余名中外客户的兴趣和探究之心。

而它的缔造者,上海春宇供应链管理有限公司董事长兼首席执行官薛光春此刻就安静地站在屏幕之侧,也许是自信,也许是希望客户在实践中给出评价,他并没有对产品只做只字片语的渲染和推广。

春宇的供应链版图正徐徐绘就。希望通过我们的努力,争取做到像搜索引擎中的“google”,为众多中小企业的发展链接“快车道”。谦和儒雅的薛光春志不在小,而他和春宇历经十年、求新求变的创业成长史是最好的注脚。

不畏浮云遮望眼。两年的美国留学、香港理工大学在读博士、2004年创业春宇,兼任多个相关行业协会重要职务,70后的薛光春如今正带领着春宇年轻的团队迈向更高的发展目标与征程。

■ 本版图片由上海春宇供应链管理有限公司提供