

首届中国采购经理人峰会,华为等携40亿大单寻供应商 网上采购,1000万供应商等你挑

近日,2014首届中国采购经理人峰会暨阿里巴巴1688百亿采购中国行(温州)在温州大象城国际商贸中心盛大开启,这个峰会吸引了近五百名国内外采购业界精英和上百家带着巨额采购单的国内外知名企业,在互联网浪潮之下,采购业开始发生变革,迎来电商化时代。

本报记者 刘红杰

据介绍,“百亿采购中国行”是阿里巴巴1688平台携采购商到全国各产业带现场采购,由采购商开出采购清单并设展台,供应商参展的创新型逆向展会。同时,由产业带当地政府确保参展供应商资质,给予经济政策倾斜,最大程度保障采购商和供应商利益。

业内人士指出,阿里巴巴此举是国内采购业务O2O模式的首次实践,以线上线下联动的方式,让采购商和供应商共同在现场参与阿里巴巴平台的“名企采购”、“政府采购”和“企业集采”三大采购模式。

峰会上,华为、联想、中铁集团和百安居等80家国内外知名企业以及浙江省政府和中国福利基金会,带着总额高达40亿人民币的采购单在温州大象城国际商贸中心设立展台,寻找优质供应商。据不完全统计,3000余家温州本土企业前来参展,寻找商机。

据阿里巴巴大数据显示,目前供应商和采购商的供求比大约为14:1,包装和电工、百货、鞋包配饰处于供大于求状态,从已有的清单采购量看,化工、钢材和建材类尚有很大需求。

阿里巴巴B2B事业部总裁吴敏芝指出,阿里巴巴的1688平台希望在采购商和批发商之间架起一个平台,并智能化地提供信息,以创新思维带来最大可能的“省钱”。“采购网络化最关键的是如何建立供应链的协调平台。淘宝用户购物无形中留下大数据,潜在巨大的价值,一淘的比价系统和热门产品数据,为未来采购智能化提供了可能,大大提高采购效率。对同一采购品种,我们可以筛选全网,有一套比价系统,模拟出这类产品的合理价格,再去选择性招商。”

B2B+O2O采购模式关键词

(以1688采购平台为例)

A 采购平台

1688是世界上最大的B2B采购平台,拥有1000万海量供应商。每天有超越千万级别的企业用户上来采购,同时有超越亿万的产品服务与信息内容提供。

B 大数据

大数据让采购决策更有效,对同一采购品种,可以筛选全网,有一套比价系统,模拟出这类产品的合理价格,再去选择性招商。

采购电商化不仅要求采购经理人要掌握互联网工具,更要有互联网思维。在互联网工具下,有开放的评价系统、透明的查询机制、终生化的信用档案和可循环的反馈路径,这就使得原来一单合同不履行只毁一单买卖,变成现在一单合同不履行毁掉整个市场。

——《天下网商》总经理黄磊

案例

神华神东:

150万个供应商报价,成本降低26%

本届峰会上,神华神东、大雁集团和三力拉链等一批知名企业采购负责人现场分享了使用阿里巴巴1688采购平台的成功案例。

神华神东有关负责人王建功介绍说,神华神

东之前由于采购品类众多,无法对所有产品做到专业选品,并及时掌控采购产品的市场价格,造成采购价格虚高和人力成本增加。后来,通过1688采购平台发布询价单及招标信息,有150万

会员企业参与报价使得采购产品的市场价格更为合理,减少时间成本60%,降低综合成本26%。“在1688采购平台上,减少了很多人为因素干扰,相对来说更公开、公平、公正、阳光、高效。”

互联网理财收益率集体“破五”

资金又开始新一轮“搬家”

本报讯 11日,天弘增利宝(余额宝)七天年化收益率回落至5%以下,为4.985%。2013年12月至2014年2月间,全盛时期的余额宝七天年化收益率最高达7%。破七,破六,破五,余额宝等互联网系基金理财产品从辉煌的顶点滑落,时间并不长久。与此同时,银行系同类产品正迅速崛起。

在互联网系基金理财产品里,余额宝是一种象征。在其旗下集结了微信“理财通”、网易

“现金宝”、京东“小金库”、苏宁“零钱宝”等产品。据新浪互联网金融基金统计数据显示,4月以来,52只网络基金理财产品中,只有24只基金的7日年化收益率超过5%,占比不到五成。早在5月1日,微信理财通收益率就已跌至4.98%,率先“破五”。截至11日,微信“理财通”7日年化收益率为4.893%,百度“百赚”、京东“小金库”、苏宁“零钱宝”等互联网理财产品的7日年化收益率均从最高时的7%回落

至5%以下。

与此同时,银行系货币基金产品收益率持续上升:截至11日,兴业“掌柜钱包”互联网理财产品7日年化收益率为5.618%;平安银行“平安盈”7日年化收益率5.511%,中银“活期宝”7日年化收益率5.493%,民生“如意宝”7日年化收益率4.977%。

根据余额宝及天弘基金公开数据,2013年第三季度至2014年第一季度,余额宝净申购比

持续下滑。今年一季度净申购比仅为38.7%,即每出现100元申购,就有61.3元被用户赎回。

有分析指出,不少人开始把互联网“宝宝”账户的钱重新转回银行,购买银行推出的理财产品。理财通、余额宝的用户数量正在出现急剧下降趋势,“资金搬家”的趋势已经显现。无论从收益率,还是在客户趋势上,互联网系“宝宝”与银行业“宝宝”的战争已告一段落。

据新华网

京东22日登纳斯达克

IPO定价16-18美元

本报讯 美国当地时间5月9日,京东向美国证券交易委员会提交更新后的招股书,预计IPO定价将在16美元至18美元,将于美国当地时间5月22日在纳斯达克挂牌上市。按最高定价18美元计,此次IPO募集资金总额最高可达19.4亿美元。若成功IPO,京东估值将升至240多亿美元。

据东方早报

周小川暗示

央行不会全面降准

本报讯 正在北京举行的清华五道口全球金融论坛上,针对央行全年下调存款准备金的传闻,央行行长周小川表示,央行一直在流动性方面进行微调,目前国务院强调宏观调控要有定力,不会采取大规模的刺激。

综合

海翔药业少东家

4年败掉40年家业

本报讯 海翔药业近日不断出炉的公告显示,原大股东、董事长罗煜炘将手中股权作价3.8亿元悉数出让给同乡王云富,而王云富则在接手控权的次日,火速推出19亿元的定增方案。

据悉,海翔药业系罗煜炘之父罗邦鹏所创。将一个乡镇日化工厂打造成上市公司,罗邦鹏耗费了40年,而罗煜炘上任至今还不到4年。微博传言称,罗煜炘在澳门赌输5亿以至于贱卖资产。

据北京青年报

佛山楼市限购松绑

暂缓执行

本报讯 近日,有消息称,佛山放开楼市限购细则将于5月10日起在高明区试行。不过10日,佛山市高明区多个开发商却收到了一条来自高明区建筑与房地产协会的短信,声称“试行放宽限购”一事暂缓。有关部门对此暂未回应,若“暂缓放宽限购”被证实,则意味着这是继2011年佛山首次松绑限购政策失败后,再次胎死腹中。

据南方都市报

王群:一个“听不懂领导话”的CEO



财经人物志 主笔王赟

本报记者 王赟

4月23日,原定出席中国啤酒行业会议的华润雪花啤酒总经理王群没有到场,因华润新董事长傅育宁接替宋林于香港走马上任。

尽管会上发布:根据华润创业2013年报,期内华润雪花销量达到1172万吨,雪花单品牌销量达到1062万吨,但华润雪花没有高调的品牌活动,没有铺天盖地

的媒体报道。与之相应的有关数据显示,2013年酿酒行业中,啤酒行业是唯一实现单位产品利润增长的行业。

“一个还没有来得及被我换掉的,最听不懂我的话的经理,领导着一个不为所有人看好的企业,居然取得了让所有同行吃惊的业绩,他就是王群。”说这话的人叫黄铁鹰,他曾担任华润创业总经理,他给北大光华管理学院MBA学生讲课时回答“如何才能成为一个CEO”的问题时,拿王群为例。

王群被这样描述过,“他关注细节,有时近乎迂腐;有时所有人好像都明白的事,就他一个人还不明白,睁着眼睛问傻问题。”解读王

群,要从20年前说起——

1993年7月,青岛啤酒在香港上市,时任华润集团董事长宁高宁读了青啤招股书,发现这是一个不错的生意。1994年,华润收购雪花啤酒厂成立华润啤酒(中国)有限公司。

1996年,华润创业收购大连渤海啤酒厂并改为大连华润啤酒有限公司,王群一年多后被任命为总经理,上任后首先面临外方股东质疑:这个人从来没干过啤酒这行,也没有MBA学历能干好吗?王群带领的这家啤酒厂成为华润十几个啤酒厂中投资回报率最高的,王群也不断升迁,成为华润雪花啤酒的总经理。

“身圆心方,自有分寸”是笔者对于王群的印象。2009年4月,华润

雪花啤酒在山东新建第一家啤酒厂,王群飞至烟台参加奠基仪式。王群外表圆圆的、胖胖的,与笔者交流啤酒话题表达很轻松,当时王群一句话令笔者印象深刻,“一个好的啤酒品牌,不让山东人认可,那绝对不可能称得上好品牌。”

王群毕业于中国人民大学,拿的是金融学学士学位。王群爱书爱酒,喜欢历史和民俗,每收购一家啤酒企业或者在当地建厂时,王群都会去当地考察,尽量了解这个区域的风土人情。

回到文初,黄铁鹰的回忆更有助于了解王群,“1995年我在同华润啤酒公司的高层管理人员开年度预算会时,讨论到啤酒战略,我滔滔不绝讲了1个半小时,满心期望

能引起热烈反应,没想到与会者沉默不语。我点名让其中一位发言,他说:‘您这些观点我们都同意。可我们现在最困惑的是不知道应以抢占市场占有率为主,还是以高利润率为主?’我一下子泄了气,为什么能听懂我话的下属如此之少?我开始给下属分类,一类是能听懂我的话,委以重任;另一类,听不懂我的话,没有悟性要被替换。王群的表现让我意外,那些能听懂我话的人,并不一定都有出色表现。于是我终于明白:别人听不懂我的话,首先是因为我没有听明白他们的话。下属听不懂CEO的话,相对事小;CEO听不懂下属的问题,事关重大,因为公司的产品和服务是靠下属的手和脑来完成的。”