

转型升级 **有实招** 34

珍诚医药联手银行及国家物流平台

物流数据能赚钱

通讯员 康信茂 记者 张帆

本报讯 货物数量、品种、现在何处、运往何地等看似枯燥的物流信息数据,在姜雪芳眼里不但是提高物流效率、完善物流服务的利器,更是发展互联网金融、开发新蓝海的利润来源。

姜雪芳是浙江珍诚医药在线股份有限公司副总裁,作为全国首家获得B2B医药电子商务资质的企业,珍诚医药上游连着众多的医药厂家,下游连着众多的药店和县级以上医院,物流信息的重要性不言而喻。珍诚医药依靠“电子商务平台+供应链管理”的模式,与由省交通运输厅牵头建设的国家物流平台合作,优化物流供应链管理,公司业务快速增长,销售额连续多年保持两位数的高增长,今年前十月销售已近20亿元。

打通下游供应链 物流服务更到位

2008年,珍诚医药的电子商务平台已经形成规模。点击鼠标,确认交易,通过物流,完成交易。这一看似轻松的模式,却因为物流信息化的落后,拖了后腿。

“当时碰到的最大问题,就是供应链的实时监控。药品出了仓库,后面的过程我们就无法及时获取信息。”回忆起当时的情景,姜雪芳记忆犹新。

中间过程信息不畅会带来哪些问题呢?姜雪芳给记者举了个例子:比如客户要查询药品运到哪了,只能给公司打电话;公司也不掌握信息,只能给物流企业打电话;物流企业也不清楚药品运到哪了,只能给司机打电话。然后物流企业再通知公司,公司告知客户。查询一条

信息,需要打5个电话。“当时我们有15000家客户,如果每个客户查询一次,就得打75000个电话,客服人员哪里忙得过来?”姜雪芳说。

国家物流平台的出现,解决了这个难题。办法很简单,平台制定统一标准,珍诚医药、物流公司和用户的管理系统按照这一标准做接口改造后,就实现了数据的互联互通。

“比如说,公司有一单货出了仓库,我们把这条信息上传平台,物流企业、用户的管理系统就能同时收到这条信息。货到了物流企业,对电子标签一扫,就完成了货物验收,信息同时上传平台。装车付运、到达、交付这些节点也是这样操作。这样,就可以通过平台轻松实现关键节点信息的查询了。”姜雪芳介绍说。

而去年,国家物流平台建立了物流跟踪中心,GPS服务商把车辆位置信息接上了平台。输入订单号,可轻松实现运输途中货物信息的查询。

供应链的精细化管理,带来了物流效率的提升和用户体验的改善。2007年至今,尽管公司的业务量增长了10多倍,但客服人员依然只有20来个,提供的物流信息服务却更细致、更贴心。姜雪芳给记者算了一笔账:公司2007年以来保持了50%的高速增长,一半归功于电子商务应用,另一半则归功于物流供应链的改进。

拓展增值服务 物流数据也赚钱

2011年11月24日,珍诚医药联合中国工商银行推出了“e路融”电子供应链融资服务平台。“物流供应链的数据可以卖钱了。”谈到这项业务,姜雪芳很是兴奋。

姜雪芳提到的可以卖钱的数



珍诚医药员工通过扫码,将物流信息输入数据库。

据,指的是供应链上的销售记录。比如说,某个药品,前3个月都销售了100万元,那么有理由相信下个月它仍然能够销售100万元。有了这个数据,银行省去了复杂的信用审核环节。而药厂也有需求,以前药厂发货后无法马上拿到货款,资金周转慢,成本高。

新的增值业务就这样产生了。电子供应链融资,无须抵押、无须担保,银行根据国家物流平台提供的供应链记录直接给药厂融资;药厂一发货就能提前拿到贷款,且利率较市场平均水平低不少,融资成本一般可降低50%,既加快资金周转,又减少成本。

天津一家医药器械企业,以前因为贷款回笼慢,资金紧缺,每年和珍诚医药的业务量只有300万元,搭上“e路融”后,短短1年半,业务量扩大到1300万元,受益颇丰。

珍诚医药是最大的受益者。不仅每笔融资可以向药厂收取约1.5%—2%的信息服务费,而且增加了公司的竞争力。有了这项创新服务,药厂更愿意跟珍诚医药打交道。“去年22亿元的销售额中,有2亿多元是因为这项业务额外增长

的。而今年,这个数字将增加到5个亿。”姜雪芳说。

这项业务也成了工行的优质业务,去年融资金额约4亿元,没有一笔融资逾期还贷,都是按期或提前还贷的。“现在很多银行也想加入进来,都是总行人来直接到公司谈。”姜雪芳说。

姜雪芳说,珍诚医药的主要覆盖范围还限于华东地区,如果能把上游供应链打通,不仅信息更加及时、准确,蛋糕也能做大。下一步,公司还将加速扩张,在全国范围内寻找合作伙伴。这些,都需要借助国家物流平台实现信息的互联互通。



国家物流平台二维码

电子信息业出口回升

本报讯(记者 夏丹)据省经信委统计,今年前三季度,全省规模以上电子信息制造业完成出口交货值1300.4亿元,同比增长4.54%,扭转了近两年来持续下滑的局面。自今年6月份出口增速由负为正后,全省规模以上电子信息制造业继续逆势回升,创两年高点。其中9月出口回升较快,同比增长8.3%。

出口形势向好,产业效益也持续向好。前三季度,全省规模以上电子信息制造业实现利税、利润377.8亿元、269.9亿元,同比分别增长17.6%和18.8%,分别高出全省规模以上工业9.6个和9个百分点,其中利润占全省规模以上工业利润比重达到11%,对全省利润增长贡献率达到19.5%,拉动规模以上工业增长2个百分点。

绍兴轻纺城力推诚信

本报讯(记者 金教生 通讯员 何映红 朱利奇)这几天,绍兴中国轻纺城皓月针织行经理汪家苗心情大好。商铺评上“官方星级”后,生意比以前红火多了。

中国轻纺城的“官方星级”叫“廉洁诚信指数”,由柯桥区纪委牵头制定。它是由经营等级、企业资质、交易评分、廉洁得分四块组成。包括商

户交易诚信情况、有否交纳保证金、客户评价和商户在税务、市场监管部门的记录等,甚至还包括供应商在交易过程中有否受贿、索贿的情况。

目前,绍兴中国轻纺城有1万多家商户和公司参与这项活动,客户买布只要瞧瞧商铺的星级,就知道该商家的资质、信誉、成交量等信息,再也不会摸不清头脑而不知如何下手。

商会职能需重新定位

本报讯(记者 刘乐平 通讯员 吕婉苑)全面深化改革时代的行业协会商会怎样定位?如何构建与政府的关系?日前举办的“2014年中国民间商会论坛”上,来自全国从事行业协会商会研究的专家学者、民政及工商等部门负责人,聚焦于“全面深化改革时代的商会发展”,从商会职能转变、商会监管问题、依法自治等角度开展讨论。

“迎接我国行业协会商会发展的

大时代,需要重新定位行业协会商会的职能,重新构建与政府的关系。”浙江大学公共管理学院常务副院长郁建兴认为,行业协会商会职能的积极履行与合规性监管有赖于行业协会商会依法自治的有效实现。

据悉,中国民间商会论坛活动始于2001年。论坛每年选择一个主题邀请国内外专家学者、商会协会工作者和相关部门领导展开深入讨论。

建德四企业挂牌Q板

本报讯(通讯员 郑伟林 陈廷)日前,在位于上海浦东新区的上海股权托管交易中心,伴随着几声响亮的敲锣声,建德市凯特电器、华电站设备、虎鼎机械、国茂生态4家企业在上海股权托管交易中心中小企业股权报价系统(Q板平台)成功挂牌,为直接进军资本市场融资拿到了“准入证”。同时,建德也成为浙江省

首个在上股交挂牌的县市板块。

据了解,成功挂牌上市的四家企业都是建德市科技含量较高、成长性较好的中小企业。之前,企业只能通过传统的渠道到银行、担保公司等融资,融资条件和成本较高,融资渠道较小。现在挂牌上股交,企业融资渠道更宽广,成本大幅降低,为企业发展壮大创造了良好条件。

“普惠金融·农行才智入乡镇”(2)

农行浙江省分行一次性选派301名干部到乡镇挂职,至今已经5个月。这些挂职干部努力当好政府助手,搭建银政企合作平台,推动农村普惠金融的发展。本报今选登其中3名挂职干部的工作手记,以飨读者。

一场对接会 引资6500万



徐玲芬

农行兰溪开发区支行行长,挂职兰溪市游埠镇镇长助理

游埠是个古镇,明代万历年间就建镇了。6月3日,我兴冲冲赶到游埠镇报到,挂职镇长助理,分管金融、商会,协助常务副镇长搞好工业企业(含企业扶贫),并联系生塘徐村。我暗暗要求自己尽快进入新角色。

上任第5天,镇党委书记就对我下了“命令”——举办一场银企对接会。原因我当然清楚。当前,中小企业生产经营正面临种种困难。帮助中小企业走出困境,必须要政府、银行、企业三方合力才能完成。书记心里也非常着急,要求对接会办得越早越好。他对我说:“你这个银行专业人士来得太及时了,这次对接会就全权交给你了。”

接下去的10天,我日夜忙碌。我利用商会的力量,分头调查摸底80多家大小企业和专业户的资金需求,梳理成册。中国人民银行兰溪市支行也非常支持我的工作,主动帮我联系各家金融机构。我又包下了所有的会务准备工作,连会议资料都是亲自打印。由于准备充分,对接会开得非常成功。我们邀请到了13家银行、5家小额贷款公司;企业代表55家,农业产业代表14家。兰溪市的相关领导都来参加了。会上,农行等6家金

万亩黄桃找销路



唐宁

农行嘉兴中山支行行长,挂职嘉善县姚庄镇镇长助理

“自从开了黄桃产销对接会,我们市场今年黄桃销量达到2000吨,比去年增加了400吨。”嘉兴水果市场办公室主任何浩告诉我。

融资融智两结合



卢刚

农行台州椒江支行行长,挂职台州市黄岩区院桥镇镇长助理

我这名在银行已经工作了30多年的金融“老兵”,在今年6月暂别原来的工作岗位,到黄岩区院桥镇挂职担任镇长助理,负责协助联

化发展的一张名片。每年的8月是黄桃集中上市期。我在跑农村的过程中了解到,今年黄桃丰产,预计全镇总产量将达到9000吨,比去年增加近2000吨。由于今年各大企事业单位纷纷减少甚至取消订单,镇里桃农忧心忡忡。我心里也非常着急。

我曾经在位于嘉兴水果市场内的农行网点工作过,与水果市场管委会比较熟悉。嘉兴水果市场销售规模长三角最大,全国前三,它这里有没有机会呢?我主动上门与水果市场管委会对接。经过多次沟通,水果市场总经理尤志江被我的诚意感动,表示全力支持。7月23日,“姚庄精品黄桃产销对接会”顺利举行,姚庄镇政府、水果市场管委会及经营户、姚庄黄桃果农共50多人参加,当天就达成500吨的销售意向。

为了进一步解决合作社以及黄桃收购大户在黄桃上市期的资金困难,我又与农行姚庄支行联系,有针对性发放农村生产经营性贷款。姚庄展丰黄桃专业合作社社长曹引根在黄桃上市前拿到了农行新增授信

并发放的20万元贷款,激动地说:“今年销售比较困难,但农户的黄桃又必须得收,我们资金上还是有压力的。农行及时帮助我们解决了困难,真的很感谢!”今年6月至今,农行姚庄支行已发放惠农贷款64笔,合计1142万元,有力支持了姚庄农业增产农户增收。

此外,传统的黄桃销售基本是以现金结算,既不安全又降低了收购效率。针对这一现状,我立即联系农行同事为张加飞等收购大户安装了农行转账宝,为农户办好农行惠农卡。到了黄桃收购季,收购商当场便可将货款打到种植户的银行卡里,果农们都很开心。

4个多月的挂职,我感悟最深的一点是,普惠金融不仅仅是送金融产品,更重要的是通过农行的一揽子金融服务,帮助农民解决生产生活中的实际问题。通过整合农产品产销全流程的资源,将单一客户变成链条客户,实现资源效用最大化,为多方创造更大价值,既是农行金融媒介作用的扩展和延伸,更是农行社会责任的体现。

作,并一起制定了组织流动金融服务小分队、分步推进金融自治村工作的计划。8月初,协调农行开展金融普惠和金融产品巡回下乡宣传活动,把防范金融诈骗、惠农富民政策和金融产品知识穿插到纳凉晚会的节目中,并在车站、学校、文化广场等持续巡回宣传。一系列活动引起村民的广泛兴趣。8月下旬开始,我们又带着流动金融服务小分队进入重点村开展服务,向个体经营户、种养大户专题讲授金融产品知识,现场办理业务。

平时,我还随同工业副镇长和镇工办进行企业安全生产检查,走访了部分小微企业,目睹一些企业的管理粗放、劳动保护意识缺失和种种安全隐患,深感忧虑。这一类安全还处在家庭作坊式的小微企业,是各家商业银行相互竞争的个人基础客户,也是银行优质个人客户和中小企业客户培育的基础。但是在银行的服务中,客户经理基本上局限于关注这些客户的现金流

和企业生产的正常与否,而很少顾及企业经营中的深层次问题。我把这些情况也与当地农行作了交流,一起讨论业务营销中关注的重点和客户管理方法的改进。我认为银行在营销这些客户的过程中除了关心客户的生产、财务及信用状况外,还必须关注这类客户经营管理中的问题,坚持“融资”服务与“融智”服务结合,开展经常性的实地调查,督促、协助客户进行规范的管理,增强安全生产意识。这既是帮助企业健康发展,促进当地经济发展的需要,更是银行自身风险防范和优质客户培育的需要。

挂职的时间很有限,我深感当好银行与农村、农户金融服务“桥梁”,推进农村金融普惠工作责任重大、意义深远。我这个金融“老兵”肩上的担子也沉甸甸的。