

中国最大最专业的大宗商品交易服务专家

易贸集团：独创大宗商品线上线下O2O交易服务模式

——上海易贸集团依靠“创新驱动”实现发展战略重大突破



■ 本报记者 何秀芳 刘宇

●资讯业务领域,易贸集团每日发布的大宗商品估价在化工能源等领域被广泛用作行业定价基准,已经成为中国大宗商品领域最权威的定价中心。

●在会展业务领域,易贸集团旗下易贸商务发展有限公司已成为中国乃至亚洲地区最大的商务活动主办机构,2011年在国内外40多个城市举办300多场会展及培训活动,参与人数超过3万人次。

●2011年12月18日,为大宗商品产业链上的经营者提供商机撮合、物流、支付、融资等线上交易服务的大宗商品现货电子交易平台——易贸网正式上线,标志着易贸集团成功转型为中国大宗商品交易服务商。预计3年内易贸网产生的成交额将达到1000亿元人民币。

●基于在线交易平台易贸网,整合了集团相关交易服务,易贸集团推出大宗商品线上线下O2O交易服务模式,开创性的为大宗商品行业客户提供无缝衔接的交易服务体验。

现代服务企业的快速成长,成为近年来上海结构调整和产业升级的一大亮点。立志做“中国大宗商品交易服务专家”的易贸集团,秉承“创新驱动”的企业发展理念,在短短12年时间里,从数十人规模的B2B公司迅速成长为拥有1000多名员工、目前国内规模最大、专业化分工最细、行业研究程度最深、为行业产业链上的数十万家客户提供决策支持的易贸集团,在国内大宗商品资讯、商务活动及交易服务领域中遥遥领先,现已成为中国最大最专业的大宗商品交易服务专家。其创建的大宗商品现货电子交易平台对优化大宗商品产业架构,提高大宗商品市场效率、与大宗商品期货市场形成良性互动、进而提升我国整体社会资源高效配置都具有重要意义,是中国大宗商品交易领域的一次重大革新。并有助于在上海形成具有地区辐射力和国际影响力的大宗商品交易、物流、信息、定价以及结算中心,从而强力助推上海“四个中心”建设。

2012年2月17日,正在上海进行考察调研的中共中央政治局常委、国务院副总理李克强在中共中央政治局委员、上海市委书记俞正声、上海市市长韩正及国家发展和改革委员会主任张平等陪同下专程来到易贸集团调研,并对易贸集团在大宗商品领域开展的创新性综合服务工作予以鼓励和肯定。他说,生产性服务业也是实体经济,是连接其他产业发展的好纽带,能够提升生产力和经济发展水平。我国服务业仍是一块“短板”,把服务业特别是现代服务业发展上去,将会成为经济增长的重要领域,成为科技创新的重要支撑。尤其是在发达地区、在大城市,要加快发展服务业,逐步构建以服务业为主的产业结构,形成三次产业共同发展新局面。

易贸集团12年的发展历程是上海现代服务业创新发展的真实写照。今年全国“两会”召开前夕,易贸集团CEO张晔在位于上海虹桥国际科技广场新落成的易贸总部大楼接受了本报记者专访,畅谈了易贸集团在上海的发展历程。

加快发展现代服务业,是上海推进产业结构战略性调整、加快转变经济发展方式的关键举措,是上海市委市政府高瞻远瞩,实现上海经济可持续发展的战略部署。张晔告诉记者,作为中国的经济中心城市,上海得天独厚的地理位置、强大的产业支持、活跃的经济环境、深厚的贸易积淀、领先的高新技术,上海市出台的各项支持现代服务业发展的政策措施,为包括易贸集团在内的现代服务业企业的发展提供了最佳的土壤。

立志做中国大宗商品交易服务专家

20世纪末21世纪初,中国在大宗商品领域开始成为世界关注的焦点,中国因素成为全球大宗商品价格变动的关键因子。然而,令中国企业尴尬的是,中国企业在大宗商品国际贸易领域只是被动地接受价格。中国不但不是大宗商品价格上涨的推手,反而成为大宗商品价格上涨的主要买单者。毕业于上海交通大学工业外贸及计算机专业的张晔认为要提高中国在大宗商品市场的话语权,培育和发展中国大宗商品交易市场是关键。鉴于中

国大宗商品交易市场落后,于是他立下志愿要做“中国大宗商品交易服务专家”。

大宗商品市场历来起伏不定,影响价格走势的因素也错综复杂,相关企业需要通过搜集大量信息才能进行正确决策。于是张晔决定从中国大宗商品价格信息入手,一步步去实现自己的理想。

业务探索形成四大核心业务

1999年,张晔注册成立了以资讯为主营业务的易贸公司,试图通过密切跟踪化工领域的行业热点,及时、准确、全面的收集行业信息和数据,并通过专业的行业分析师对这些信息和数据进行整理分析,及时推出有深度分析的行业专题报告,提供给一些企业做决策参考之用。

为确保专业资讯的准确性,易贸在成立的第二年即开始建立自己的数据库。他们坚持数据搜集的原创、结构化、有序,信息报道的快、准、全,商业情报的标准性、权威性、决策性以及第三方公信原则,打造信息制作流程。易贸通过对信息的搜集、加工提炼和研究开发,将其分成即时、日、周、月和年度等不同频率提供给客户,一时间声誉鹊起。

有了行业声誉,易贸的客户多了起来。为协助国内外客户深入了解中国迅速发展变化的化工行业情况,易贸开始为客户度身订制中立保密的研究报告并提供咨询建议,开展调研、分析、策略及管理建议的咨询服务,为客户在国内外多个城市举办专业会展及培训活动,并尝试利用自己丰富的客户信息资源为客户进行撮合服务。至2004年,易贸通过在化工领域的探索,形成了信息、会展、咨询、商机四大核心业务,为未来发展奠定了基础。

创造新“学术技艺”

张晔感到,要想实现立下的志愿,提高中国在大宗商品市场的话语权,必须有一班志同道合的人沉下心来,不为当世功名富贵,而是为中国创造新的“学术技艺”。因此,张晔从公司创立伊始,就将人才和创新作为公司发展的生命线,始终致力于建设良好的自主创新和人才激励机制,培养企业精神,不断吸引优秀的人才加入,公司规模得到持续扩大。与此同时,公司坚持将每年营业收入



的固定部分用于对先进技术和工具的研发。随着易贸企业短信多网关接入平台软件、易贸商道行情分析软件、易贸资讯化工服务网站软件、易贸B2B交易服务软件、易贸大宗商品价格分析及预测软件、易贸大宗商品商品行情分析平台软件等终端软件的诞生和应用,易贸拥有了自主知识产权的先进技术平台系统和工具。

优秀的运作团队加先进的技术平台系统和工具,让易贸如虎添翼:易贸的行业团队首先通过对国内外市场进行长期观察和跟踪,独立采集市场原始信息,然后运用易贸先进技术平台系统和工具进行中立、客观地分析,再通过网站、电邮、短信、研究报告、咨询项目和会展等形式,向行业产业链上的生产商、贸易商及最终用户提供进行市场决策所需的资讯,并运用所辖的各种行业媒介帮助客户进行品牌、产品和服务的推广。易贸形成了独有的商业模式,并由此具备了向中国大宗商品领域其他行业拓展的能力。

行业拓展达成全球战略合作

2005年,易贸开始从化工向大宗商品领域的能源、钢铁、纸浆、有色金属等行业拓展。客户群体涵盖了大宗商品产业链上游的原料生产企业、中间的贸易商以及下游的用户,其中不仅包括生产企业、贸易公司、物流、仓储、园区、设备供应商等相关配套服务类企业,还有投资银行、对冲基金、证券及期货交易所以及战略咨询机构。中石化、埃克森美孚、巴斯夫、壳牌、三菱商事等中外行业巨头都开始成为公司的客户,易贸的营业收入年均增长20%以上。

随着易贸在国内大宗商品行业影响力的扩大,张晔和他的创业团队开始将视线投向世界。他们看到伦敦、纽约这些国际金融中心,同时也是大宗商品信息中心、定价中心和交易中心,相关营业额每年均超过10亿美元。而与此相比,上海则不足5000万美元。差距就是机遇,易贸开始确立国际化的发展战略,与欧佩克、路透社、道琼斯等建立了合作关系。

2007年,易贸迈出跨越式发展的战略性一步。在与息旺能源咨询正式合并,并正式开展与上海石油交易所、上海银河信大宗商品电子交易有限公司的合作的同时,易贸与全球领先的石油化工信息提供商ICIS在石化大宗商品资讯领域达成了全球战略合作伙伴关系,旨在为全球范围内的相关业内机构或个人提供中国市场信息。此次战略合作使易贸拥有了ICIS在中国及中国香港、澳门地区的全部现有业务。借助ICIS强大的海外渠道向全球拓展关于中国市场的内容和服务,易贸进一步巩固了在中国石化大宗商品资讯行业的领先地位,同时也打造了一个全球范围内最大的石化大宗商品资讯的战略联盟,并首次把国际大宗商品的定价权从外国人手中拿到中国人的手中。

2008年易贸合并上海有色网,同时易贸的钢铁和有色两大业务分别独立,易贸成为国内大宗商品资讯领域首家销售额过亿企业。2009年,易贸营业额已近2亿元,比2008年又翻了一番。客户量和营业额不仅在国内同行中遥遥领先,在亚洲也称得上第一。除位于上海的公司总部外,易贸在广州、烟台、新加坡均设有分支机构。

1999年至2009年,易贸以资讯为业务核心,从最初化工领域的探索,到钢铁、有色金属等其他行业的延伸,从资讯服务到咨询服务、会展服务的拓展,再到与全球资讯专家ICIS达成战略合作,用十年的积淀和耕耘,成为国内最专业的大宗商品资讯、咨询及会展服务提供商。

建立大宗商品现货电子交易平台

近两年,随着互联网技术的应用和普及,中国电子商务服务迅速崛起,已成为现代服务业的重要产业。互联网技术和电子商务与大宗商品现货交易相结合的各种条件已经成熟,它将能够极大地改变传统交易方式,使交易变得更加便捷、安全、真实和可靠。张晔和他的团队终于等到了这个实现理想的战略机遇期。

2009年,易贸开始酝酿建立一个不仅能撮合买卖双方,还能聚集物流、融资、法律等第三方服务提供商的大宗商品现货电子交易平台。张晔告诉记者,这个平台要具有三大核心功能:一是通过基于数据分析的平台筛选系统和

人工审核双重把关,为行业客户提供真实可靠的供求信息;二是通过提供安全、可靠、真实、便捷的网上交易服务,为行业客户营造一个严肃的交易环境。在交易过程中,易贸网以专业化的服务为交易双方提供全方位的电子商务解决方案;三是在聚集大量行业用户以及形成一定活跃的交易之后,易贸网将引入产业链上各种第三方服务提供商,搭建一个第三方服务聚集的在线交易平台。

“简单地说,易贸网聚集的不仅是贸易双方,更汇聚产业链上第三方服务商。就好像我们重新创造了一个大宗商品的主题公园。里面的各种椅子、亭子、水池等公用设施由我们提供,买卖双方可免费享用。同时,我们还吸引了餐馆、超市等第三方服务进入。”张晔形象地比喻道。

2010年伊始,易贸以大宗商品现货电子交易平台易贸网发展为核心,实施从大宗商品资讯服务专家到大宗商品交易服务专家的战略转型,并开始集团化运营。张晔说,未来易贸集团将重点突出三大主营业务:一是与全球战略合作伙伴开展深入合作,将大宗商品资讯服务做精做深,并探索大宗商品线下商务活动新模式;二是拓展大宗商品交易服务,整合经纪、物流及金融服务;三是全面转型进入电子商务领域,全力推动大宗商品现货电子交易平台易贸网的发展。

张晔告诉记者,易贸的战

略转型是适应国内外现代服务业发展新形式,依托上海市现代服务业大发展大繁荣的优越市场环境,而做出的企业远期发展战略决策。

2011年12月18日,是易贸集团发展历程中具有里程碑意义的重要时刻。以“贸易虹桥 易贸共建”为主题的易贸网正式运营暨易贸总部大楼启用仪式在上海虹桥国际科技广场隆重举行。

这个由易贸集团在12年大宗商品行业积淀和对国内外大宗商品交易发展趋势的研究分析的基础上,倾力打造构建的集信息流、物流、资金流、客户流“四流合一”全新的大宗商品商业生态系统平台,一经推出,立即引起了社会各界的广泛关注。业内人士分析,易贸网的创建不仅是易贸集团发展战略中的重要一环,更具有深远的产业意义:它完成了对大宗商品及其供应链管理、融资相关内容服务方资源的高效整合,构建起一个全新、高效、共赢的大宗商品商业生态系统;明晰了规范的交易流程,透明安全的交易环境,有利于大宗商品行业商业诚信体系的建立,推动了上海现代大宗商品服务业产业能级的提升和产业综合价值的呈现。社会人士则坦言,易贸网落户上海虹桥枢纽,为长宁区树立虹桥标杆,打造国际商都,助推上海“四个中心”建设作出积极贡献。

独创大宗商品线上线下O2O交易服务模式

易贸集团旗下交易服务涵盖了大宗商品交易链上主要环节,为客户提供经纪、金融及物流等增值服务。经纪服务提供易贸通为大宗商品客户提供专业的线下交易撮合及衍生服务。其服务特色主要体现在为客户发现合理价格,快速促成交易,降低交易成本和提供更多的交易选择。2011年,易通的服务范围已涵盖化工、能源、钢铁、有色以及农产品等大宗商品重要行业,日均成交额逾亿元;易贸金融则以支付结算、贸易融资和仓储监管为核心,提供供应链融资解决方案;而易贸供应链管理则是第四方物流,实施物流监管和第三方物流服务提供商整合。

至此,易贸集团正式确立起“大宗商品交易服务专家”的定位以及“电子商务”的发展核心;树立了“成为亚洲大宗商品电子商务领先企业”的远景目标,并将肩负起“让交易更容易的远大使命”,秉持便捷、透明、互信、共赢的服务理念和专业、创造、最好的价值观。易贸形成了以资讯及商务、交易服务和电子商务为主营业务,在大宗商品现货电子交易平台易贸网的基础上,整合旗下经纪、第四方物流、供应链融资等交易服务,开创性的建立了大宗商品线上线下交易服务模式。由此,易贸能让行业用户体验到线下交易撮合、供应链融资、物流等服务与基于互联网的商机、成交、在线支付、线上融资及电子物流服务相结合的O2O交易服务。

易贸集团在成长和发展过程中,始终得到了上海市以及长宁区、上海现代服务联合会领导的关心和各个部门的大力支持。

2010年8月5日和2011年12月4日,中共中央政治局委员、上海市委书记俞正声两次来到易贸集团考察调研工作,对易贸集团过去10年的工作予以高度肯定,为易贸集团两年来的发展和进步感到由衷的高兴,并对下一步向电子商务方向发展提出了殷切期望。

“中国如没有一班人,肯沉下心来,不趁热,不怙烦,不为当世功名富贵所惑,至心皈命为中国创造新的学术技艺,中国决产不出新的生命来”,记者在张晔办公室墙上看到了这样一段文字。张晔告诉记者,这是被称为“中国民族化学工业之父”的中国重化学工业奠基人范旭东半个多世纪前讲过的一段话。他说,如今这段话已成为易贸人的座右铭,时刻提醒着我们要至心皈命为中国创造“新的学术技艺”。张晔表示,未来我们还有太长的路要走,太多的事要做,我们也将面临更多的机遇与挑战。作为一个有着远大目标、百折不挠精神、清晰战略、强大执行力以及因势而变的优秀团队,我们会拿出舍我其谁的气概,在中国大宗商品交易发展史上书写属于我们的篇章,为上海现代服务业的更快更好发展锦上添花、不懈努力!



易贸展示厅