

供应链管理

SCM

VOL.002

2021第一期

(总第二期)

卷首语
“双循环”格局的支点

P01
创新供应链发展

P19
数字化医药行业新流通

P22
怡亚通532
如何成为全球供应链王者

P37
全平台+分销解决方案

本期重点

嵌入式产业供应链 打造城市经济增长新引擎

P43
供应链商业合伙人模式



主办单位：深圳市怡亚通供应链股份有限公司



牛年大吉

成为最具竞争力的 整合型供应链综合运营服务商

供应链——“双循环”格局的支点

2020年，为应对新冠疫情、逆全球化等冲击，国家提出了“推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的经济发展指导方针。

“双循环”格局下，产业的转型升级是关键一环，优化产业的上下游供需循环、打通产业的区域循环、推动产业的城乡市场循环……

这些都是产业转型升级所面临的不同维度命题，探寻这些命题的根本解决方案，数字化是顶层技术的路径，供应链是底层商业逻辑的基础，两者的紧密协同、融合将铸就“双循环”强劲的核心动力。

供应链的组织方式打破了产业内的模块边界，由传统模块化生产组织方式转为流程化、链式生产方式，形成较为更高效、更柔性、更敏捷的生产组织流程，提高效率，总成本领先，提升产业价值能力。

供应链整合、链接的特性，由此以核心企业为基点延伸而成协作网络，推动着企业之间，产业之间形成利益共享、风险共担的运营机制，有助于打破了中国企业的传统的自力更生、自成一体的封闭式供应链管理思维，让供应商、制造商和分销商、服务商形成更开放的，真正的长期战略关系，增强信任和共荣共生的价值理念，有效满足市场在效率、成本、质量、体验、技术等方面的更高要求。

同时，供应链对我国产业空间布局影响深远。随着沿海制造业向中西部内迁、往东南亚外移的趋势进一步加剧，如何保障并持续提升我国在全球产业链地位是必须面对的难题，而供应链正是解决这一难题的答案。

以供应链为支点，国内大循环的产业布局将继续强化沿海科技研发企业与中西部生产制造企业形成更专业的产业分工协作网络，各自专注于自身的核心优势业务，非核心业务外包，实现优势互补，共生共赢。

以供应链为支点，同样会深刻影响国内外循环的产业布局，进一步稳固国内技术研发企业、关键零部件供应商在产业链的核心地位，将国外原材料生产商、成品组装工厂纳入以国内供应链为主体的产业协作体系中。

立足国内，辐射海外，专注于发挥自身优势业务，增强竞争力，这是新时期企业的新生存之道。赋能产业转型、助力产业双循环与全球化重構逆势而上，供应链的支点作用日益凸显，成为国民经济高质量发展的核心动力，供应链正在迎来新一轮的发展热潮。

01 供应链 前瞻

- 01/ 供应链-产业转型升级新动能
- 03/ 中物联副会长蔡进：供应链平台是国家经济由大到强的重要抓手
- 05/ 贵州省投资促进局局长马雷 | 创新供应链发展，为贵州经济提速

02 供应链 动态

- 09/ 政策观察
- 13/ 行业动态
- 16/ 公司动态

03 供应链 科技

- 19/ 打造数字化医药行业新流通
- 22/ 揭秘2021年王炸项目——怡亚通532，如何成为全球供应链王者！
- 25/ 综合物流助推传统企业数字化转型发展

04 产业 供应链

- 27/ 嵌入式产业供应链-打造城市经济增长新引擎

05 怡亚通 实践与探索

- 37/ 全平台+分销解决方案
为品牌企业与其下游经销商提供一站式服务
- 41/ 家电客"诞生家电行业改革正在悄然进行
- 43/ 怡亚通供应链云——定制电子化采供平台
- 45/ 平台+合伙人，开启供应链商业合伙人模式

主办单位 深圳市怡亚通供应链股份有限公司

总 编 周国辉

编 委会 陈伟民 李程 李倩仪 李国丞 邱普 王辉 王欢

主 编 黎东标 廖雅莲

编 辑 向克 蔡盛洁 宋霜霜 杨宇斯

本期撰稿 余尚锋 姚继胤 严维杰 姚先树 杨晓辉 刘枫 郭蕾蕾

联系我们| CONTACT US

投稿邮箱 200873315@qq.com

联系电话 13550281263

公司网址 www.eascs.com

公司地址 深圳市龙岗区李朗路3号怡亚通整合物流中心1楼

邮 编 518033

订阅杂志| How To Get This Magazine?

请将个人邮箱发送至200873315@qq.com，我们将发送杂志电子档

* 本刊物发表的文章仅代表个人观点
Points in this publication behalf of individual

供应链管理



2021第一期 (总第二期)

内部资料免费交流



探索供应链

前沿思想与趋势
了解怡亚通最新服务与动态



欢迎关注怡亚通官方微信

01 供应链——产业转型升级新动能

自2017年10月13日中共中央国务院印发《关于积极推进供应链创新与应用指导意见》以来，供应链的重要性已上升至国家战略层面，发展现代供应链成为应对经济下行压力的重要抓手，是推进更高水平对外开放的重要载体，是培育经济增长新动能的重要领域。

今天，在新冠疫情的冲击与国家“双循环”经济发展结构的推动下，作为衔接供需、连通内外的桥梁，供应链站上新的时代风口，成为产业转型升级及经济复苏的“生力军”。

对此，怡亚通副董事长陈伟民表示：“经济复苏是当前全社会最紧要的任务，供应链对经济复苏有很大的价值和意义。怡亚通供应链综合商业服务平台的作用就是整合优势资源，推动中国产业升级、企业转型，从而推动中国经济发展与进步。”怡亚通作为国内供应链行业引领者，正在推动供应链以产业转型及经济复苏“加速器”的姿态掀起创新的巨浪，打造产业竞争的“新动能”。

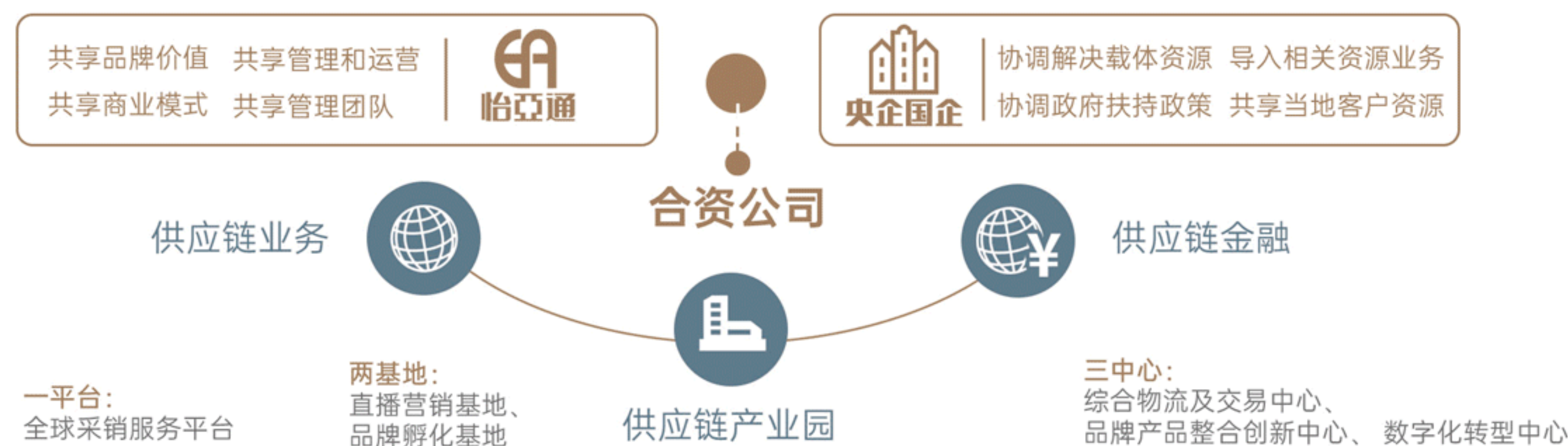
怡亚通综合商业，把供应链的红旗插遍全中国

我国经济正在快速由高速增长阶段转向高质量发展阶

段，而新冠疫情深刻改变了国家经济结构，加速了各产业转型升级的进程，关注经济发展的效率和质量，正在全国形成新的共识、新的合力。怡亚通正在全国构建和优化产业协同网络——综合商业服务平台，为当地核心产业打造针对性的供应链服务体系，实现全方位多领域的企业间协同发展，解决城市发展所面临的人才、金融、流通、技术等难题，共同推动各城市的供应链创新与应用，促进当地供应链规模化发展。

综合商业服务平台是2018年末怡亚通开启的重要转型战略之一，旨在开放、共享怡亚通供应链平台能力，与全国各省市的政府、国企共建综合商业服务合资公司，由当地的骨干国企控股，怡亚通参股并通过向各城市输出怡亚通的商业模式、品牌、网络、管理、运营等优势资源与能力，联合各方构建产业供应链服务平台，充分发挥供应链的上下游交易桥梁与连接作用，为产业转型升级打造新动能，助力城市经济发展。

怡亚通目标是2020年合计组建30家综合商业合资公司，并启动运营，5年内达到100家，逐步实现“把供应链的红旗插遍全中国”的战略目标。截止2020年12月，怡亚通综合商业服务平台已签订48个战略合作协议，其中31个项目已进入注册、落地阶段。



两年来，综合商业服务平台在不断推进，怡亚通在创新中不断摸索与调整，多个项目取得了阶段性的成功：广西东融怡亚通供应链有限公司旗下供应链产业互联网平台“金石银钙网”上线一周年累计交易量达16亿元；山东交运怡亚通供应链管理有限公司一周年业绩量突破了30亿元，2020年整体业绩量预计达40亿元；张掖怡亚通供应链有限公司一周年业绩量达成12亿元，并成功入围张掖市收入增幅排名前十的限额以上商贸流通企业榜单，并列榜首，受到当地市政府的表彰奖励……这一组组亮丽的数据，反映出怡亚通“供应链+嵌入式产业服务”跨界融合模式良性发展的巨大发展潜力。



产业供应链+互联网 传统产业数字化的新模式

伴随着数字经济时代的到来，中国各产业也正全面迎来“供应链+”时代。

9月27日，怡亚通在广西贺州举办了“供应链——产业转型升级新动能”会议，会上怡亚通综合商业合资公司——广西东融怡亚通供应链有限公司发布了振奋人心的产业供应链创新——基于数字技术的“产业供应链+互联网”模式，以及该模式的定制产品平台——金石银钙网，在发布一周年之际实现了远超预期业务规模，同时迎来了里程碑式的改版与升级。金石银钙网是怡亚通综合商业服务平台“产业供应链+互联网”模式下打造的第一个产业数字化转型产品，

旨在用智能化、数字化的力量提升中国碳酸钙产业的供应链效率，以数字化科技整合产业链上下游资源，实现供应链资源的开放与共享，实现移动化、智能化、协同化、简单化。

金石银钙网针对碳酸钙行业特点，依托贺州石材碳酸钙资源优势和发展现状，整合上下游产业资源和产业需求，把线上交易与线下供应链结合，打造集产品、交易、供应链运营、金融服务、物流服务为一体的B2B/O2O的供应链平台，是碳酸钙产业在数字化转型上迈出的重要一步。

无论是对中国经济社会的发展，还是产业转型升级来说，供应链都是升级的必然路径，这既是一种新动能，也是一种新战略，对产业和企业来说，更是一种新模式。

可以预期，在政策的指引中发展快速且口碑效应显著的怡亚通，将在市场需求旺盛的背景下，加快推动全国的供应链服务网络铺设步伐，帮助企业“专注核心业务，非核心业务外包”，实现全球化采购与销售，成为全球资源整合型企业。

新时代，引领供应链潮流的怡亚通或将成为产业链创新升级与流通消费变革的核心力量。处在时代风口的怡亚通将扶摇直上，加速向万亿规模的供应链商业生态圈迈进。

02

中物联副会长蔡进： 供应链平台是国家经济由大到强的 重要抓手



摘自9月27日中国物流与采购联合会副会长蔡进
“供应链——产业转型升级新动能（贺州站）”会议讲话内容

我坚信供应链创新是中国经济转型升级的必然发展趋势。通过这两天的调研，我对贺州市的供应链创新有了深刻的体会，我把它归纳为以下几个方面：

第一，供应链创新形成了新的业态。这也是当前中央在面对双循环新发展格局的大背景下提出的新要求。在双循环大的背景下，一方面要重点推进高效、稳定、安全的产业链体系的形成，另一方面要重点推进新型消费体系的形成。而要实现这两个任务，必然要通过供应链创新。

贺州市与广西东融产业投资集团、深圳怡亚通公司合作打造的碳酸钙供应链平台——金石银钙网，是一种创新的供应链服务模式。

9月21日，国务院办公厅发布《关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的意见》，提出要统筹推进国际物流供应链建设，培育一批具有全球资源配置能力的国际一流平台企业和物流供应链企业。这就是要求供应链服务的新业态。这样的业态已经在贺州碳酸钙产业中落地，使得贺州由产业经营提升为产业链的经营。

第二，供应链创新提升了价值形成和价值创造的能力。碳酸钙供应链平台的打造，推动了贺州产业链价值形成和价值创造。单一的生产经营，只有生产的产量才能形成价值。而通过产业链经营，价值形成的能力大大提高。一是通过全产业链整合、优化、协同，大大降低了成本，形成了价值空间。二是通过产业链的打造，不仅在生产环节，在市场交易环节、物流环节以及后端加工制造环节都可以形成价值。价值不是一点，而是一个价值链。尤其是能够形成新的业务去创造价值，例如供应链金融等。更为重要的是在产业链经营过程中，通过产业链形成产业集群，将上下游的产业聚集到贺州来，发展贺州的工业、发

展贺州的产业、发展贺州的经济。这样的价值形成空间更为广阔。

第三，贺州碳酸钙供应链平台具有非常强的可复制性和示范性。怡亚通和东融集团合作打造的供应链平台完全可以复制到其他的产业，如广西的糖产业、铝产业、建材产业等，甚至还可以复制到广西以外的其他地区，它没有产业的边界、没有地域的边界，具有可复制性、示范性，具有无限创新的空间，这也是在供应链创新过程中值得提倡的。

第四，供应链创新是贺州市经济高质量发展的必由之路。这也是值得钦佩的。贺州市委市政府推动贺州经济发展，不是单纯追求规模，也不单纯追求效益，而是通过高质量的发展推动贺州经济进入到一个新的发展阶段。通过打造产业链，形成价值链，提升规模与效益。

今天的活动，我深深地感受到供应链创新是经济转型升级的未来，也是国家经济由大到强的一个重要抓手。



03

贵州省投资促进局局长马雷： 创新供应链发展 为贵州经济提速



摘录自11月26日贵州省投资促进局局长马雷在
“医药行业新流通发展论坛”的讲话内容

以数字化的方式打通医疗医药的供应链，这既是一个老话题，也是一个新描写。



创新发展理念，创新供应链改革

在十九届五中全会提到“新发展阶段、新发展理念和新发展格局”。其中“新发展阶段”是指高质量的发展阶段；“新发展理念”是创新、协调、绿色、开放、共享；“新发展格局”是以国内大循环为主体的国际国内双循环的相互促进。这“三个新”体现在怡亚通这样一个老牌企业身上，即是站在新的制高点上去追逐新商业模式。

新的发展理念，其中第一个就是创新。如何在传统的采购供销关系基础之上形成供应链到供应网的辐射？我相信怡亚通进入贵州医药行业会带来医药行业的供给侧颠覆式的革命，这个革命带来什么？是成本的降低（总成本领先），企业能够更加精准对接，更重要的是能扩大市场的消费，让大家都能够能够在蛋糕当中享有红利。非常感谢怡亚通带来的创新供应链的理念和实践。



大数据运用，为经济发展提速

多彩贵州不仅是需要怡亚通的医药产业，更需要全方位和怡亚通寻找各自的优势进行合作。贵州近几年实现了飞速发展，连续9年经济增速跑在全国前面，连续2年全国增速第一，靠的是投资，通过公路建设投资，基础设施建设投资，以及相关产业投资，使经济奠定了一定基础。但是接下来我们的下一个增长级、增长点在哪里？

因此我觉得我们和怡亚通有着非常好的契机，正是在这样一个历史点上，如果贵州能够和怡亚通这样的企业更好的交汇，我们就可以看到多彩贵州带来的光芒。

怡亚通进入贵州本身就是“通贵”的行为，通达到更高层次，我们希望怡亚通进入贵州，一能够把怡亚通形象更提升，能够让怡亚通的品质更好，因为贵州是大数据之省，我们这里对区块链的关注，对数字经济的关注要超越任何一个地方，所以贵州大数据的底色可以给怡亚通带来技术的、共享的、数据中心的分享。可以说让怡亚通“通达更贵”。

第二是让贵州“贵通”，目前贵州面临梗阻的现象，通过类似怡亚通这样的企业，实现更加通畅。这个通畅在什么地方？一个是供应链，怡亚通是全中国第一家上市供应链企业，供应链企业就是采购，而从国家来说就是供给侧，所以党中央提出供给侧结构性改革，这个改革是政治、经济、社会、文化的改革，更重要的是经济改革是非常重要的一个基础，而经济改革对于供给侧来说，某种程度意味着供应链的状况怎么样。

贵州是供应链基础比较薄弱的省，我们有很多很好的制造业，我们可以造出飞机和导弹，但是我们在供应链整个环境里面，包括星罗棋布小企业来看，市场主体少，市场发育不全，运输成本高，整个结构性矛盾突出，供应链梗阻现象严重。为什么大家觉得贵州东西贵？贵州吃东西羊肉粉都要比其他地方贵3、5块，更不要说其他的消费者，我们天生名字就叫做“贵”，核心是供应链没有解决，供应链成本高，怎么可能市场端销售成本便宜呢？我觉得怡亚通进入贵州重大

整购划算 真够划算

三大优势商品来源

品牌商家直供

工厂好货严选

区域基地直发



欢迎下载使用 下单体验

注册流程



扫码下载APP领新人券

意义是帮助我们进一步解决在供应端的不足，降低成本。用周国辉董事长的话说，不仅是降低总成本，不仅是降低单位成本，更是降低整个社会成本，所有老百姓生活支出成本，房价我们确实低，但是其他的支出在整个中国西部来说是最高的，供应链有利于降低我们生活成本。

2.0
供应链

供应链2.0时代，“启动+创造” 开放式闭环显现

我们有很多农产品，有猕猴桃、辣椒、刺梨，有很多农产品出现有品种没有品牌的情况。有供应没有市场，有种植缺销售。怡亚通供应链发展从1.0到2.0，2.0不止在供应端发力还在市场端作为。给我们市场拓展品牌计划上他们做了非常好的尝试。建立在供应链基础之上、供应链基座上的市场营销，这样有了更低成本，有了更快速便捷的反映和响应，对市场的出击更为精准。

这样逻辑关系在怡亚通已经形成新开放式的闭环，开放的不止是医药产品，我们的酒，我们的优质农产品，还有正在制造的高端工业用品，包括电子用品，他们在贵州面临市场拓展和品牌树立的问题，尤其大家注意，五中全会刚才讲的几句话，其中很重要一句话是内循环为主体发展的经济格局，新启动西部市场，靠什么？用怡亚通的话说，我们会去创造市场，现在需要的就是“启动+创造”。

启动是原有的市场，但是创造能在原有市场基础之上更好往前延伸一步，别看小小一步，有可能带来千亿级、万亿级产业，我们现在重点发展32个产业链，一产12个产业链，包括中药材，比如乌当区的中药材。又比如家禽、猪牛羊，昨天盒马生鲜跟我说半天说要买贵州的牛，他们说贵州的牛品质很好，但是不知道贵州的牛品牌是什么？还有我们的茶叶，我们的茶叶都是以西湖龙井的面貌出现，贵茶没有几个人知道。所以一产12个产业，二产电子信息、高端制造业、能源产业、建材产业、医药健康产业，十大创新服务业，以文化旅游业为主，还有商贸业。

这里有供需全面结合的开口。这个闭环里面包含巨大开口，可以足够把贵州的产品融入进去，而且本身闭环又能够形成对市场精确的定位，使我们的品牌可以在这里面跟供应完全形成一致。

在贵州，我们还有很多机会去寻求和怡亚通这样的企业去合作，去开启我们的新时代，今天的活动为大家带来一个启示，把供应链研究透其实离市场就不远了。回溯到供应链可以发现，我们通过品牌能赋予无限的市场空间，也可以带来跨界机会，也带来很多创业机会。围绕着怡亚通的供应链，我想能够给大家带来很大提升，这是怡亚通于中国、于贵州的伟大之处。

01 政策观察

商务部关于印发全面深化服务贸易创新发展试点总体方案的通知



要点：《通知》重点围绕推动服务贸易改革、开放、创新三个方面，从完善管理体制、扩大对外开放、提升便利水平、创新发展模式、健全促进体系、优化政策体系、完善监管模式、健全统计体系等领域提出8项试点任务122项具体举措，推进在北京、天津、上海等28个省市（区域）做好全面深化服务贸易创新发展试点工作。

解读：我国大力推动服务贸易创新发展，出台了一系列稳定服务贸易的政策措施，并取得积极成效，使我国服务进出口增长2.1%，其中出口增长3.7%，进口增长0.5%。《总体方案》以其配套《试点任务、具体举措及责任分工》提出122项具体改革、开放和创新举措，确保了服务贸易创新发展试点全面纵深推进，并根据不同地区发展特色，设定探索先后，鼓励错位探索、重点突破、多元发展，在一定程度上提升了“中国服务”在全球价值链地位，以及服务贸易对稳外贸稳外资的支撑作用。

国务院办公厅关于进一步做好稳外贸稳外资工作的意见



要点：《意见》提出完善财税金融政策、发展贸易新业态新模式（尤其是跨境电商、跨境物流等）、提升通关和人员往来便利化水平、支持重点产业重点企业等方面15项稳外贸稳外资政策措施，以稳住外贸主体，稳住产业链供应链。

解读：《意见》提出完善财税金融政策、发展贸易新业态新模式（尤其是跨境电商、跨境物流等）、提升通关和人员往来便利化水平、支持重点产业重点企业等方面15项稳外贸稳外资政策措施，以稳住外贸主体，稳住产业链供应链。

八部门联合印发《关于规范发展供应链金融 支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》



要点：《意见》从准确把握供应链金融的内涵和发展方向，稳步推动供应链金融规范、发展和创新，加强供应链金融配套基础设施建设，完善供应链金融政策支持体系，防范供应链金融风险，严格对供应链金融的监管约束等六方面提出23条政策要求和措施，明确供应链金融应坚持提高供应链产业链运行效率，降低企业成本，服务于供应链产业链完整稳定，支持产业链优化升级和国家战略布局。

解读：《意见》打破了金融与实体经济的篱藩，强调供应链金融应以服务供应链产业链完整稳定为出发点和宗旨，顺应产业组织形态的变化，加快创新和规范发展，推动产业链修复重构和优化升级；同时，明确防范供应链金融风险是供应链金融发展过程中的重中之重，提出要严格防控虚假交易和重复融资风险。对促进供应链金融发挥自身功能和作用，提高供应链整体运营效率和运转能力，保持供应链产业链完整稳定，推进经济良性循环和优化布局具有积极意义。

十四部门关于印发《推动物流业制造业深度融合创新发展实施方案》的通知



要点：《实施方案》重点聚焦大宗商品物流、生产物流、消费物流、绿色物流、国际物流、应急物流等6个重点领域综合施策，从营造良好市场环境、加大政策支持力度、创新金融支持方式、发挥示范引领作用、强化组织协调保障等方面提出综合性保障措施，进一步优化物流业制造业融合发展政策环境。

解读：作为2010年《关于促进制造业与物流业联动发展的意见》的“升级版”，《实施方案》聚焦影响两业深度融合与健康稳定发展的主要矛盾和突出问题综合施策，从紧扣关键环节、突出重点领域、加强统筹引导等三个方面提出了十六条政策措施，针对产业链供应链稳定，明确了“打通堵点、连接断点、畅通循环”的基本思路，促进物流业制造业协同联动和跨界融合，延伸产业链，稳定供应链，提升价值链，为实体经济高质量发展和现代化经济体系建设奠定坚实基础。

国务院办公厅关于推进对外贸易创新发展的实施意见



要点:《意见》聚焦创新驱动, 强调深化科技创新、制度创新、模式和业态创新, 提出外贸创新发展的着力点和新路径, 从加快推进国际市场布局、国内区域布局、经营主体、商品结构、贸易方式等“五个优化”, 外贸转型升级基地、贸易促进平台、国际营销体系等“三项建设”和培育外贸新动能等九大支持外贸发展新举措, 培育新形势下参与国际合作和竞争新优势, 实现对外贸易创新发展。

解读:《实施意见》以适应新形势, 服务构建新发展格局出发, 鼓励企业统筹用好国内国际两个市场, 在开拓国际市场的同时, 加快推进内外贸融合发展; 以确定新路径, 将创新理念贯彻始终为基点, 聚焦创新驱动, 强调深化科技创新、制度创新、模式和业态创新, 提出外贸创新发展的着力点和新路径; 以体现新要求, 坚持系统观念为己任, 强调要统筹好优化国际市场布局和优化国内区域布局的关系; 同时以丰富新内涵, 加快推动“五个优化”和“三项建设”为目标, 加强创新举措, 为增强对外贸易综合竞争力提供有力支撑。

中共中央办公厅 国务院办公厅印发《深圳建设中国特色社会主义先行示范区综合改革试点实施方案 (2020 - 2025年)》



要点:《实施方案》提出深圳应在完善要素市场化配置体制机制、打造市场化法治化国际化营商环境、完善科技创新环境制度、完善高水平开放型经济体制、完善民生服务供给体制、完善生态环境和城市空间治理体制等方面, 分期分步、稳妥有序推进试点改革任务, 努力创建社会主义现代化强国的城市范例。

解读:此次《实施方案》是继《中共中央 国务院关于支持深圳建设中国特色社会主义先行示范区的意见》之后的进一步落地, 赋予深圳在重点领域和关键环节改革上更多自主权, 支持深圳在更高起点、更高层次、更高目标上推进改革开放, 以综合改革试点牵引粤港澳深化互利合作, 推动粤港澳大湾区建设不断取得新进展、新成效, 增强深圳在粤港澳大湾区建设中的核心引擎功能, 加快形成全面深化改革、全面扩大开放新格局。

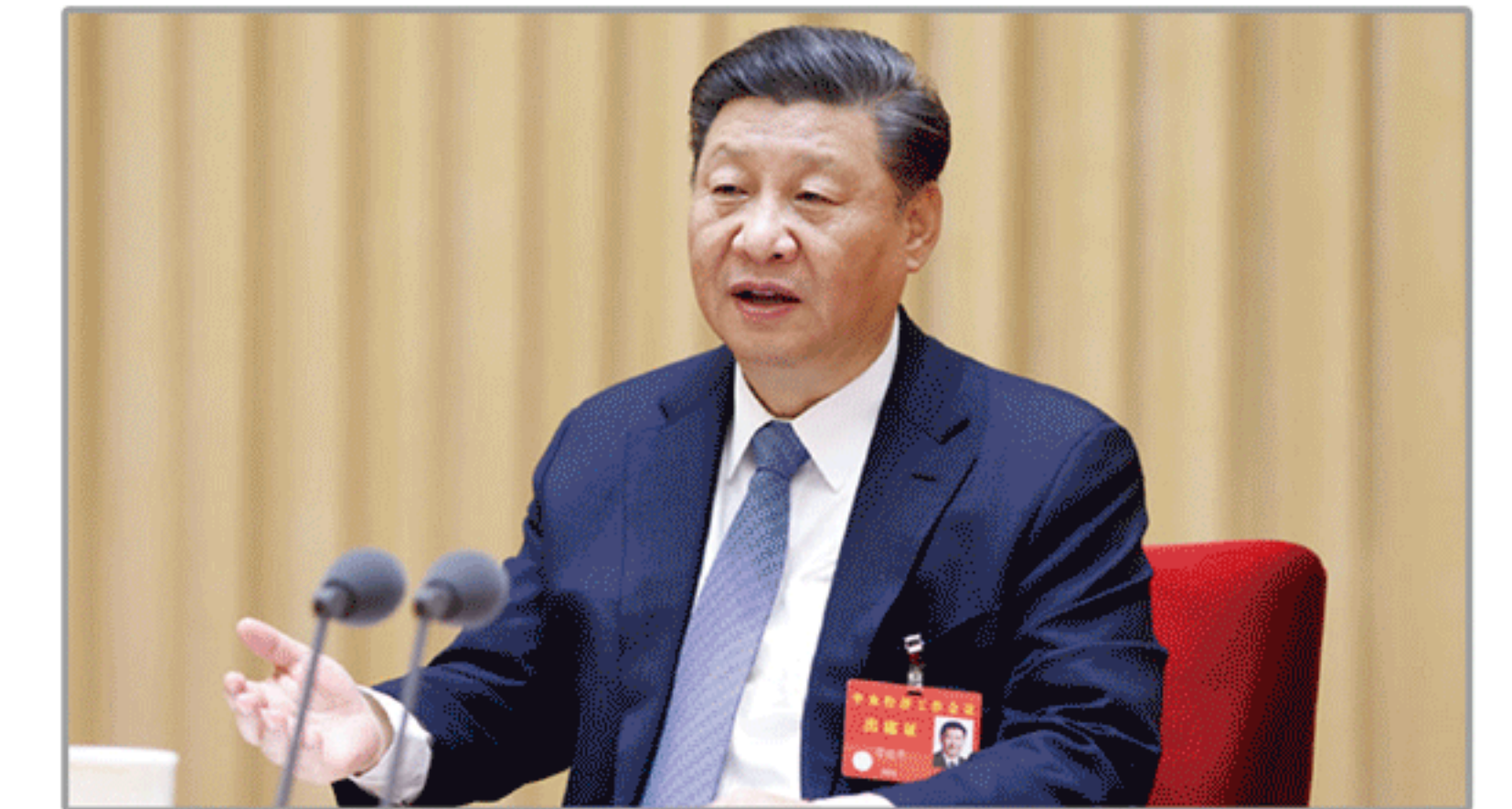
国务院办公厅关于以新业态新模式引领新型消费加快发展的意见



要点:《意见》从加力推动线上线下消费有机融合、加快新型消费基础设施和服务保障能力建设、优化新型消费发展环境、加大新型消费政策支持力度4个方面15项政策举措, 持续激发消费活力, 促进线上线下消费深度融合, 努力实现新型消费加快发展, 推动形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。

解读:党中央、国务院高度重视以网络购物、移动支付、线上线下融合等新业态新模式为特征的新型消费的发展。《意见》的出台, 其主要目的不仅在于促进消费回补, 更在于针对基础设施不足、服务能力偏弱、监管规范滞后等突出短板和问题, 着力补齐新型消费短板、破除体制机制障碍、打通痛点难点堵点, 进一步激发市场主体活力, 为形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局提供坚实支撑。

中央经济工作会议：增强产业链供应链自主可控能力



要点:会议围绕科技力量、产业链供应链、扩大内需、改革开放等八大方面, 部署我国2021年经济工作的重点任务。特别强调产业链供应链安全稳定是构建新发展格局的基础, 提出要增强产业链供应链自主可控能力, 针对产业薄弱环节, 既着眼于尽快解决“卡脖子”问题, 又要在产业优势领域精耕细作, 发挥优势产业引领作用, 实现质量整体提升。

解读:此次中央经济工作会议与中共中央政治局会议都提到了“增强产业链供应链自主可控”这一主题, 不仅强调了要进一步优化产业链发展区域布局, 统筹推进补齐短板和锻造长板, 更加明确要从体制机制层面“双轮”驱动, 保持产业链供应链安全稳定, 实现双链的优化升级。在保障国内产业链供应链协调有序健康发展的前提下, 以双链促进国内消费和投资需求健康持续增长, 形成需求牵引供给、供给创造需求的更高水平动态平衡, 支撑发挥国内市场规模大、韧性强、活力足的发展优势。

02 行业动态

23 条政策出台，扫清供应链金融服务行业发展障碍

近日，人民银行等八部委出台《关于规范发展供应链金融支持供应链产业链稳定循环和优化升级的意见》（以下简称《意见》），从准确把握供应链金融的内涵和发展方向、稳步推进供应链金融规范发展和创新、加强供应链金融配套基础设施建设、完善供应链金融政策支持体系、防范供应链金融风险、严格对供应链金融的监管约束等六个方面，提出了 23 条政策要求和措施。

纵观《意见》全文，核心基调是规范供应链金融发展、推动供应链金融更好服务实体经济。最重要的是要逐步将各类供应链金融平台，特别是推动各类以“应收账款债权电子凭证”为基础的供应链金融服务平台接入“供应链票据平台”，纳入金融监管部门视线，切实防范可能的风险。供应链金融多年的快速发展后，终将回至支撑产业链发展、提升产业链各方价值的本源。以供应链金融之名，行企业垄断、占压上下游小微企业资金、谋取金融利益之实的乱象终将逐步消退。

评

EA点评：供应链金融是解决企业融资难、融资贵困境的有力抓手，大力发展供应链金融服务，符合国家打造高质量经济模式的要求，对中国产业转型升级也有着不可替代的积极影响。

山东省供应链管理协会在济南成立

8 月 28 日，山东省供应链管理协会在济南召开成立大会暨第一届一次会员大会，山东省首个省级供应链专业组织正式成立。

山东省供应链管理协会首批会员企业近 200 家，来自全省 16 城市的供应链管理、物流、农业及冷链、制造业、商贸流通业及其相关的金融、信息技术、会展、商务服务、法律、文化等经济组织、机构单位。协会以打造国内一流行业品牌协会为目标，将聚焦山东省供应链创新发展，整合优势资源，以产业融合为纽带，驱动行业、政策、科技、人才赋能，链接经济、链接市场，搭建供应链一体化发展平台，建立健全供应链应用与创新发展服务体系，着力构建优势互补、融合创新、协同高效的全省智慧共享供应链生态体系，提升山东现代供应链行业竞争力，助力山东经济高质量发展，为新时代现代化强省建设提供新动能。

评

EA点评：山东省的重工业和轻工业都有着非常雄厚的基础，供应链的底层元素非常丰富，省市重视供应链体系建设，拥有济南市、青岛市2个国家供应链体系建设试点城市，山东正在迅速形成以物流供应链为代表的现代服务业，未来有望成为国内供应链最完善的区域经济体之一。

“普惠社区”供应链综合服务平台在云南上线

日前，由国家普惠社区·供应链综合服务平台云南省服务中心主办的以“普惠生活，服务民生”为主题的国家普惠社区·银联供应链综合服务平台在云南上线。

“普惠社区”供应链综合服务平台以惠及民生、服务民众为核心，线上线下为各类参与者提供一站式服务平台。目前，该平台在国内率先以围绕普惠生活服务保障及提供服务产品为核心定位，即基于真实业务场景，为各类型参与者提供一站式服务方案。

普惠社区平台将联合有关金融机构为商家提供企业贷，流水贷，经营贷，信用贷等金融服务，解决商家现金流周转困难，搭建平台商家供应链金融服务体系，为商家经营护航。

评

EA点评：供应链体系建设是一项需要政府、企业、协会、学术机构等共同推动的长期战略型工程，以政府为主导建设普惠型供应链平台，将非盈利思维引入商业平台的建设创新，有助于建设供应链生态的多样性与互补性。

国务院：进一步扩大开放稳外贸稳外资

国务院总理李克强 7 月 29 日主持召开国务院常务会议，部署进一步扩大开放稳外贸稳外资，决定深化服务贸易创新发展试点；推出支持农民工就业创业新举措，助力保就业保民生；为保障统筹防疫和发展，安排进一步加强核酸检测能力建设。

会议指出，稳外贸稳外资是落实党中央、国务院“六稳”工作部署的重要环节。要围绕稳住外贸主体、稳住产业链供应链，一是支持外贸企业增强抗风险能力。针对企业订单减少等突出问题，推出有效措施支持拓市场、增订单。运用出口信用保险积极保障出运前订单被取消风险。推广“信保+担保”，为外贸企业融资提供增信支持。二是鼓励中西部、东北地区发挥优势，承接劳动密集型外贸产业。支持发展跨境电商、海外仓、外贸综合服务企业等新业态，扩大市场采购贸易方式试点，带动中小微企业出口。三是完善吸引外资政策环境。对重点外资项目一视同仁加大用地等保障。提高外资高新技术企业认定便利度。再贷款再贴现专项额度、进出口银行新增贷款规模等等支持外资企业。四是发挥服务贸易对稳外贸稳外资的作用。结合区域发展战略，将服务贸易创新发展试点扩大到全国 21 个省份部分地区，围绕拓宽开放领域、提升便利水平进行改革探索，包括发展跨境商业医疗保险、推进中外合作办学、扩大技术进出口经营者资格范围、在常态化防控下加强旅游和体育国际合作等，促进更高水平对外开放。

评

EA点评：得益于对新冠疫情的控制，中国正在成为外资投资的最具安全性的区域市场，这从正面打破了国内外对外资撤离中国的担忧；同时，11月份中国出口创纪录的成绩，进一步说明了中国供应链对世界经济的贡献短期内不可替代。

北京建设供应链债权债务平台

7月28日上午，北京市十五届人大常委会听取审议《北京市促进中小企业发展条例（修订草案）》。根据条例内容，北京市将支持金融机构基于供应链核心部门及企业的信用和交易信息，为上下游中小企业提供应收账款融资。

这一政策的实施，将会为长期困扰中小企业的融资问题指明解决方向，进一步促进我国中小企业的发展。在此政策的支持下，建设基于区块链等技术的北京市供应链债权债务平台，推动政府部门、国有企业等应付款方及时确认与中小企业的债权债务关系，能够帮助中小企业提高融资效率，降低融资成本，同时，这也是“区块链+供应链金融”落地应用的里程碑。

评

EA点评：供应链是企业与企业之间、产业与产业之间交易的桥梁，对于B2B交易而言，最大的痛点在于数据不透明而导致的信息壁垒的普遍存在。数字化供应链平台的兴起将有助于逐步打破这个困境，而由政府、协会等牵头建设数字化的供应链平台，对于打消企业商业保密顾虑，迅速推广“区块链+供应链金融”落地应用很有帮助。

中央经济工作会议：明年要增强产业链供应链自主可控能力

中央经济工作会议指出，明年要增强产业链供应链自主可控能力。明年要统筹推进补齐短板和锻造长板，针对产业薄弱环节，实施好关键核心技术攻关工程，尽快解决一批“卡脖子”问题，在产业优势领域精耕细作，搞出更多独门绝技。要实施好产业基础再造工程，打牢基础零部件、基础工艺、关键基础材料等基础。要加强顶层设计、应用牵引、整机带动，强化共性技术供给，深入实施质量提升行动。

评

EA点评：今天，中国在信息技术的终端产品的研发制造已经在全世界取得的领先地位，产业链、供应链最大的痛点来自于核心的高端芯片、机电产品和工艺的结构性短缺，未来这些领域将带来前所未有的发展机遇和投资机会。中国供应链产业链的格局向前端技术、尖端产品、高端制造倾斜的速度将越来越快。

03 公司动态

怡亚通2020年7月至12月重要资质荣誉汇总：

- 12/29 怡亚通物流荣评“全国物流行业先进集体”，物流平台副总裁朱永志女士获“全国物流行业劳动模范”称号
- 12/04 由深圳市企业联合会、深圳市企业家协会协同相关行业协会、相关权威媒体等单位举办的第四届“深圳百名行业领军人物”评选名单出炉，怡亚通董事长兼CEO周国辉先生荣誉入选。
- 11/27 11月27日，在中国物资储运协会主办的《2020第七届中国储运发展高峰论坛》上，怡亚通斩获“2020年度产业供应链跨界整合优秀案例奖”。
- 11/27 11月27日-28日，怡亚通荣获中企联合（CHIRC）、图谱天下联合评选的“2020年度中国区最佳雇主企业”奖，集团董事长兼CEO周国辉获选“2020年度中国区最具社会责任企业家”，集团副总裁兼首席人才官李国丞获选“2020年度中国区最佳职业经理人”。
- 10/ 深圳市怡亚通供应链股份有限公司、上海怡亚通供应链有限公司、上海怡亚通供应链管理有限公司分别通过2020年度海关AEO高级认证。
- 10/20 10月20日，由中国企业联合会、中国企业家协会指导，深圳市企业联合会、深圳市企业家协会联合发布“2020深圳500强企业”榜单，怡亚通荣列榜单第16位。
- 08/29 8月29日，怡亚通首度入围“2020中国品牌发展高峰论坛”-2020年度《中国品牌影响力100强排行榜》榜单，排第90位。
- 08/01 8月1日，深圳市怡亚通物流有限公司成功入选中国仓储与配送协会评定的“2019年全国通用仓储百强企业”榜单。

综合商业服务平台7-12月拓展资讯

12月17日, 广西融桂怡亚通供应链有限公司2020年实现整体业绩量突破52亿元!

12月10日, 张掖怡亚通供应链有限公司成立一周年, 业绩量突破12亿元

11月27日, 安徽蚌埠市综合商业项目《合资协议书》签订, 安徽首个综合商业项目正式落地

11月2日, 宁夏银川市供应链综合商业项目战略合作协议正式签约

9月11日, 怡亚通与温州交运集团签订供应链综合商业服务平台战略协议

9月8日, 蓉欧集团与怡亚通深化战略合作, 成都蓉欧怡亚通供应链有限公司正式揭牌

9月8日, 怡亚通与东莞市相关政府单位及国企签署《产业供应链发展战略合作框架协议》

9月5日, 山东菏泽供应链综合商业服务平台战略签约

8月18日, 济宁怡亚通供应链管理有限公司正式揭牌

怡亚通开启供应链商业合伙人模式

11月21日, 以“创新产业供应链, 共赢事业新未来”为主题的怡亚通“平台+合伙人”大会在深圳隆重举办, 怡亚通高层与各行业产业的300多位大咖, 以及上海证券报、证券时报、深圳新闻网、凤凰网等媒体记者莅临现场, 共同探寻“平台+合伙人”模式, 助力供应链打造B2B共享经济新赛道。



亮相第三届进博会, 怡亚通三管齐下, 大放异彩!

11月5-10日, 第三届中国国际进口博览会在中国上海举办, 怡亚通旗下联怡(香港)有限公司受邀参加第三届中国国际进口博览会。此次进博会怡亚通举办了展览(香港联怡)、签约、论坛等三大活动。

探寻产业转型升级新动能, 怡亚通在贺州、唐山、济宁、淄博唱响智造“链”歌

2020年9-12月, “供应链——产业转型升级新动能”大会相继在广西贺州、河北唐山、山东济宁、山东淄博等城市举行, 与当地政府领导、行业精英、还价共同探讨“产业供应链+互联网”模式下如何整合产业优势资源与能力, 建设更完善的供应链体系, 为产业转型升级打造新动能, 探寻产业发展新机遇。

怡亚通成功发行2020年第三期公司债券

11月2日, 怡亚通在交易所面向合格投资者公开发行2020年第三期公司债券成功完成簿记。本期债券主体评级为AA, 债项评级为AAA, 期限3年, 票面利率为5.3%, 发行规模为4亿元, 该债券募集资金将用于归还公司有息债务, 对公司债务结构的调整和资本市场的影响力起到积极、正面的作用。

构筑医药流通新格局, 怡亚通在济南、贵州召开高峰发展论坛

2020年10-11月, 怡亚通相继在山东济南、贵州贵阳召开“怡亚通医药行业新流通发展论坛”, 论坛聚焦数字化时代医药流通如何应对未来挑战, 并发布了医药流通供应链的创新平台——怡亚通药购APP, 引领医药行业流通体系的变革, 助力开启医药流通行业增长新通道。

怡亚通与飞利浦达成全面深化战略合作, 2021年目标40亿元

9月9日, 飞利浦大中华区总裁、全球执委会委员何国伟先生率高层管理团队莅临怡亚通参观、交流, 在会议交流环节, 怡亚通与飞利浦决定在原合作模式基础上开展更全面的深度战略合作, 并现场签订了战略合作协议, 并定下2021年飞利浦小家电项目在怡亚通平台的流通与销售业务突破40亿元的战略目标。



怡亚通(宜宾)供应链整合中心正式签约

9月4日, 宜宾市翠屏区人民政府与怡亚通达成合作意向。怡亚通将在翠屏区政府的支持下, 在宜宾建设怡亚通(宜宾)供应链整合中心项目。该项目将具体围绕“一平台, 两基地, 三中心”进行规划建设, 打造成集“全球采销服务平台、直播营销基地、品牌孵化基地、数字化转型中心、品牌产品整合创新中心、综合物流及交易中心”等功能于一体的供应链整合中心。

怡亚通启动葡萄牙国家馆项目

9月22日, 京东葡萄牙国家馆开馆发布会在怡亚通深圳总部举行。葡萄牙国家馆由怡亚通、京东、葡萄牙经贸投资促进局、各个知名葡萄牙酒庄共同打造, 在怡亚通与各方的共同推动下, 葡萄牙馆第一阶段已经实现13个品牌签约进驻, 其中包含7个中国区独家销售的知名葡萄酒品牌(卡瓦利亚斯、巴卡侯酒庄、拉芙.皇家、费雷拉、格劳瓦斯科、杜罗门等)。

01 打造数字化医药行业新流通

近几年，中国医药流通行业发展迅速，市场规模从2013年的1.3万亿元增长至2019年的2.4万亿元，在新冠疫情的催化下，到2022年甚至有望达到3万亿元。

面对百年不遇的发展机遇，挑战与竞争也是前所未有的激烈！

据官方资料显示，2018年12月7日，国家医保局启动“4+7”带量采购试点工作，2019年9月24日，联合采购的范围扩展至25个省区，价格厮杀愈来愈惨烈（部分药品价格最大降幅达到了78.35%）。

此外，随着2017年“两票制”全面推行，药品流通行业集中度明显加速。加之国内中小医药代理商众多，药品从生产商到最终的消费者，需经过数个流通环节，成本高昂，竞争异常激烈，严重影响了产业上下游的利润率和销量增长。医药行业未来10年的主旋律已然非常清晰——药企走向数字化与扁平化、共享化、去中心化的转型升级之路已迫在眉睫。

打造供应链共享经济平台，构建医药行业流通新格局

在医药分家的大背景下，药品中间流通环节痛点明显，由于缺少标准化的服务，导致了流通效率低下，社会的资源浪费严重。最近几年，怡亚通带着跨界融合、共融共生的理念，以供应链服务平台为载体，以供应链+互联网整合共享产业资源，创新“平台+营销合伙人”模式打破传统模式局限，改善流通行业“散、乱、穷、小”的，推动医药流通行业的快速转型升级。

作为医药供应链的创新的引领者，怡亚通医疗平台紧密聚合品牌商、厂商、物流商、渠道商、金融机构等各大群体，具有先天优势。通过搭建医药行业上下游间的共享经济平台，实现扁平化、共享化、去中心化的目标，怡亚通让上游品牌直供终端乃至用户，让终端实现向上游品牌集中直采，减少中间环节，实现总成本领先。其近期发布的怡亚通药购APP旨在打造扁平化流通渠道，灵活高

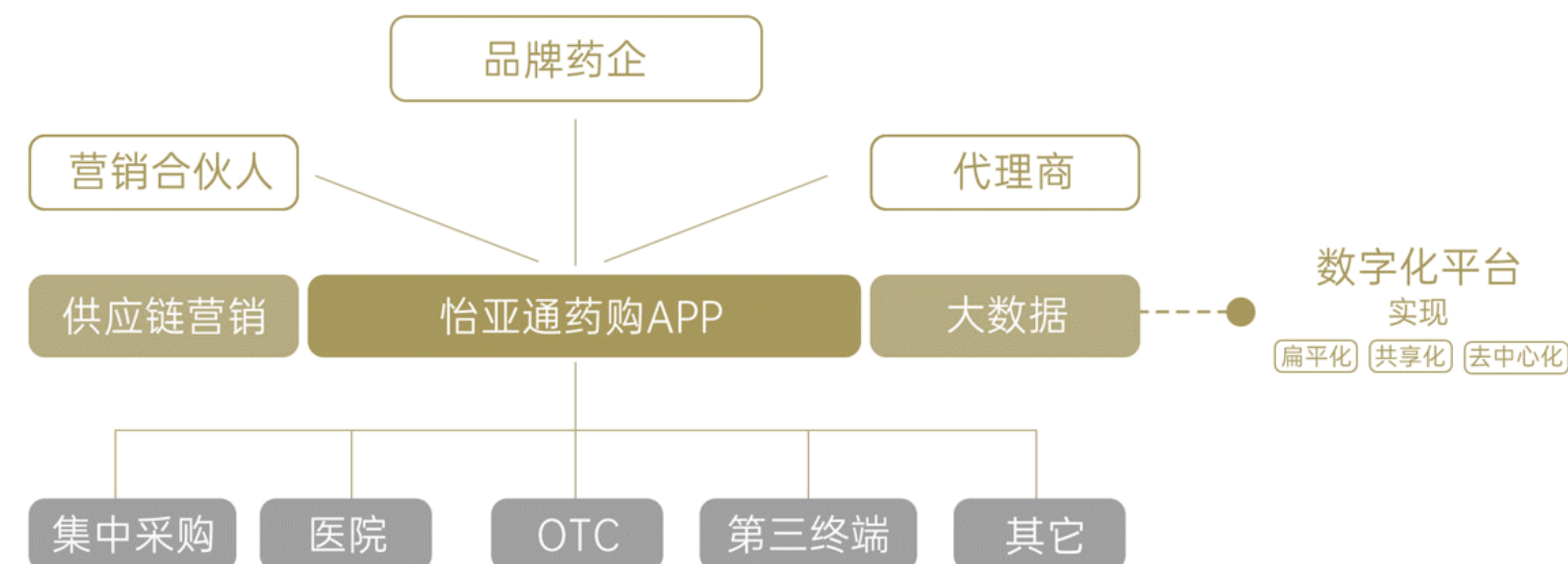


效配置资源，持续降本增效，可有力纾解医药企业普遍面临的囚徒困境。

不仅如此，怡亚通从战略层面开展组织管理模式的变革，全国招募医疗行业合伙人，与代理商、营销合伙人共享全国百万终端，扩展销售边界，改变原有销售团队驱动的业务模式，建立“平台+营销合伙人”的平面型组织，与医药产业上下游共赢发展。截至2020年末怡亚通预计将完成16个省份的医疗平台布局，2021年上半年将完成全国医疗网络的布局，完善医药流通行业的新生态。

数字化医药新流通平台

联合品牌药企、代理商、营销合伙人等合作伙伴，共同建立：数字化医药新流通商业共同体！



怡亚通药购，开启互联互通的数字化新未来

数字化时代的到来，万物互联互通成为主流趋势，在国内，供应链已发展到与互联网、物联网深度融合的智能供应链新阶段。搭乘互联网快车，企业建立更完善的新医药供应链+平台体系的重要性和迫切性成为共识。同时，如何借力数字红利拓宽医药销售渠道，打造更强的终端销售网络，也成为当下业内议论关注的核心问题。

怡亚通药购APP正是专门为医药行业订制的数字化新流通平台，旨在链接产业链上下游企业，整合、共享、协同、创新的思维与服务，加速医疗医药领域进入了共享经济体这一未来航道，共同开启新时期共享经济体美好未来。

通过怡亚通药购，产业上下游可以共享怡亚通供应链生态，组成商业共和体，上游的厂家的可以借助怡亚通的产品销售网络获得更大的市场，在平台上扩大销量；下游的合作伙伴，一方面可以成为药企品牌、分销商、终端药店乃至医院药房之间交易的桥梁，另一方面可利用市场化

的价格优势和服务优势吸引医院处方等更多的用户群流入，培养忠实的消费者群体。

例如终端药店可以通过怡亚通药购得到质优价廉的产品，吸引更多的消费者到店采购药品，获得更强的盈利能力。怡亚通药购的用户可以通过终端数据互联互通，实现营销裂变，比如合作伙伴可以借助终端数据来分析产品在哪些市场卖得好，哪些市场适合感冒药，或者肿瘤药，通过数字化的运营模式来为产业上下游赋能，让企业的营销、终端管理、网络布局更高效，保证产品质量，通过怡亚通药购实现了供应链的统一协调，实现总成本领先；通过平台交易流程更加透明，借助供应链物流的网络布局，快速呈现秒拨到位，并且药品在流程全程可追溯，更安全。

新时代背景下，怡亚通380医疗平台迎来了数字化的新机遇，摒弃传统的医药分销模式，搭建扁平化、共享化、去中心化的平台，推进数字化医药新流通转型。怡亚通致力于医疗资源专业化、数字化、智能化的高效整合，将继续在创新商业模式、打造高效整合供应链服务中持续发力、成为中国医药新型产业流通变革的强劲动力。

本色·味不凡

国际米兰蓝黑血统
欧盟手工精酿标准



国际米兰

意大利手工精酿啤酒

02

揭秘2021年王炸项目 怡亚通532， 如何成为全球供应链王者！

文 | 数字化运营副总裁 余尚锋

2020年注定是不寻常的一年。

从全球来看，最大的两件事当属新冠肆虐和中美经济大战了。这一年中有许多企业倒下，许多企业仍在艰难中挣扎，还有些企业在困境中寻求突破，在危机中获得新生。企业通过数字化变革进行组织和业务改造，提升效率降低成本，整合资源、抢占流量、搭建中台、重构前台，企业家们纷纷撸起袖子大刀阔斧对企业进行改革，并加大数字化建设投入，也对数字化转型带来的企业变化寄予厚望。

项目或企业，涉及的领域包括区块链、电子商务、社区团购、新零售、产业互联网等。怡亚通全力打造的380新流通数字运营平台，目前业务覆盖全国320个城市，已服务上百万商户，上亿级用户，2020年营收规模也在数百亿级别。

近些年互联网数字科技、智能科技等新经济发展很快，怡亚通一直低调潜行，既不盲目跟随，也不邯郸学步，外面江湖虽然很热闹，但企业练好内功更重要，因为练好内功才能走得更远。

01 修炼内功 低调潜行

过去十年里，怡亚通稳扎稳打持续投入数字化建设，打造了从管理端到业务端，从供应端到营销端的各个系统平台，打通了商流、物流、信息流、资金流的全产业数据链路。

2020年，怡亚通大大加快了数字化建设的步伐，引入了全球顶尖的系统服务商SAP作为数字化战略合作伙伴，并把自主研发的P2、GD、SD、CP等一揽子供应链数字化解决方案推向市场，对外进行产业赋能，同时成立怡通数科和怡丰云智两家高科技企业，成功孵化了星链、小怡家、整购网、药购网、蚂蚁零售、蝌蚪互联等互联网

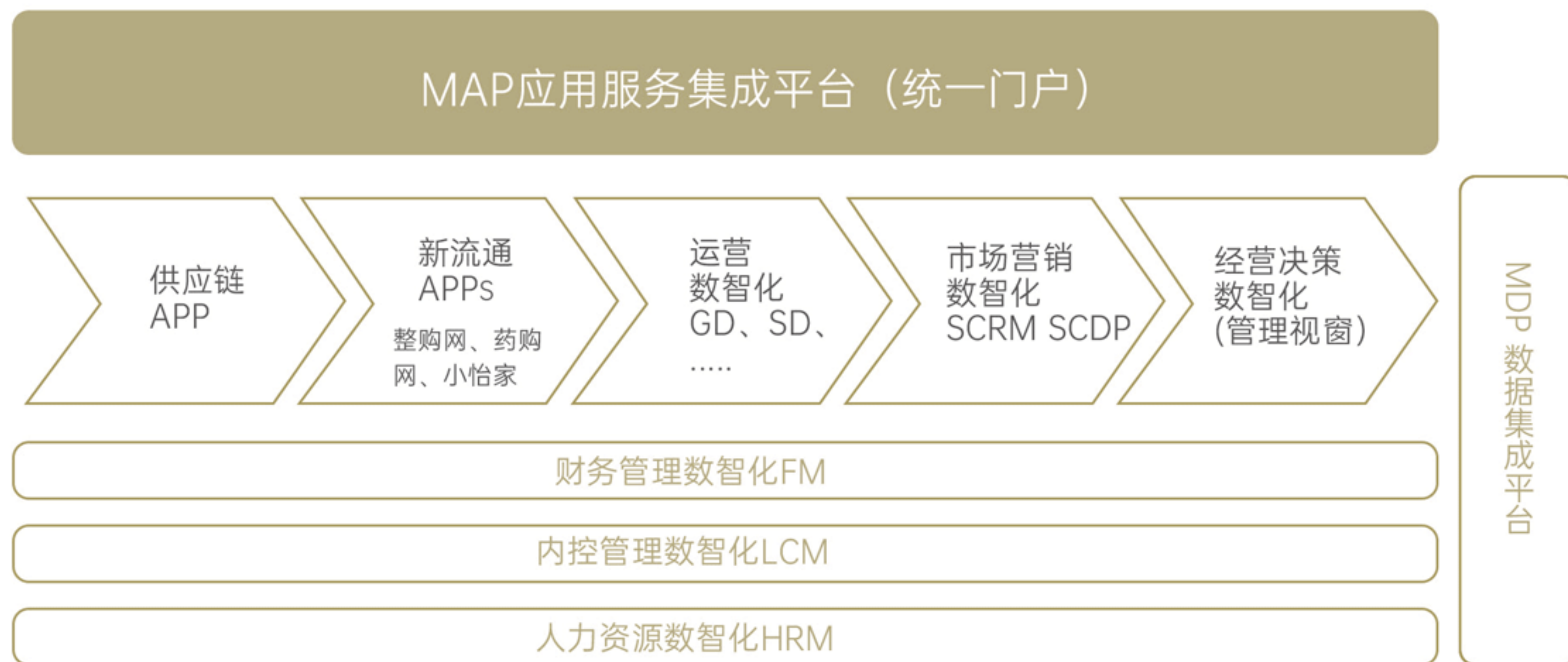
02 王炸项目 数智化532

2021年，新年新气象，怡亚通推出全新升级的王炸项目，打响怡亚通数智化532战役。从信息化到数字化，从全面数字化到全面智能化，怡亚通走上了一条全新的科技转型之路。在2020年12月战略峰会上，怡亚通定下了千亿市值、万亿业务规模的长期发展目标，并宣布全球供应链的王者归来！

什么是532平台?

532数智化平台全貌

五大核心运营板块和三大管理系统，以及门户和集成两大平台推进



MAP "

即Management Application Portal集成应用平台 (统一门户)

分为对内和对外两个门户平台。对内是一体化管理平台。对外则集成怡亚通的供应链APP、新流通APPs (整购网、药购网、小怡家等等)、怡家人APP, 以及生态链各平台。

做到全平台数据共享、信息共享、财富共享, 给企业和合作伙伴带来CASH, 享受到: 轻松看生意, 悠然掌瞬间, 让企业和合作伙伴及员工轻松工作, 健康生活。

- Collection—收集和整理商业数据;
- Analysis----在分析数据的基础上做决策;
- Sharing-----分享商业数据, 经验, 文化及思想;
- Heritage----传承, 让商业永续经营。

MDP "

即Management Data Platform 集成数据平台。

分为对内和对外两个数据平台, 对内是企业内部数据的集成, 对外是面向客户和业务的数据集成平台。

532平台技术架构

智能供应链平台技术架构升级 (领先行业两年)

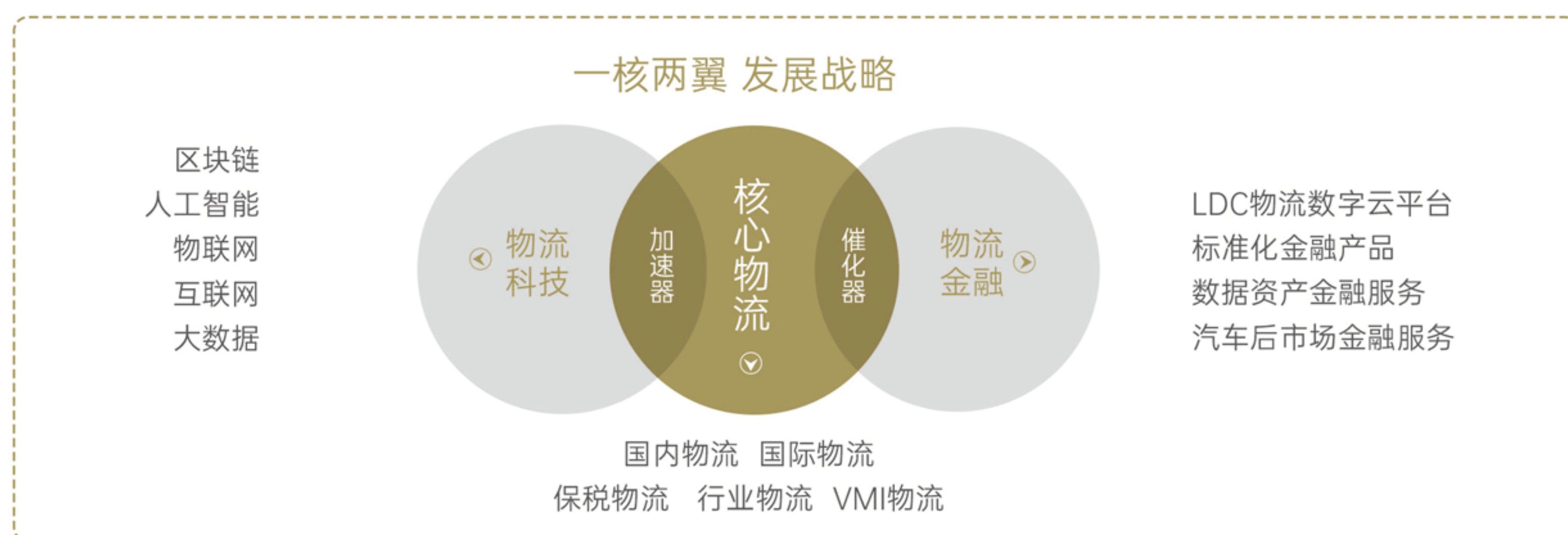


03 综合物流助推传统企业数字化转型发展

文 | 怡亚通物流平台常务副总裁 姚继胤

后疫情时代下，“数字化转型”几乎成为各个行业及企业中最热门的话题之一，数字经济在消费端市场爆发的巨大潜能已经开始不断向流通端与制造端垂直渗透。物流作为中国新经济的重要组成部分，离不开物联网和电子信息化，需要通过科技不断提升物流行业水平，推进行业智能化发展，为实现国家“双循环”起到促进作用。

怡亚通物流以物流运营能力为发展核心，以互联网、物联网、大数据和人工智能为物流科技驱动，利用标准化金融产品作为物流金融驱动业务快速增长，打造大数据时代的价值物流赋能平台，全面提升商业流通的综合服务能力和效率。



01 传统企业数字化转型对综合物流服务商的需求趋势

在制造供应链环节，越来越多制造商在积极探索供应链的数字化转型，基于业务挖掘供应链层面的优化与整合，并在受到全球政治环境与经济发展的影响，布局全球制造型供应链网络建设，但大部分制造商在业务发展还难以支撑独立建设物流体系时，选择了与综合物流服务商合作，解决制造、流通消费环节数据收集与交互的问题，满足对供应链整体解决方案的诉求。

品牌商的角度来说，则在加强渠道的覆盖与管控，寻

求全渠道的数字化整合方式，在物流方面，尽管越来越多品牌商在尝试自建仓储网络或信息系统，但对大部门品牌商来说投入与压力都不小，难度甚大。

又如快消品B2B平台，在行业变化中夺取竞争优势的关键在于快消大数据与供应链两大壁垒的构建，因此大部分快消品平台逐渐趋向与供应链资源丰富、数字化建设、服务能力强的综合物流企业合作，以求用更低的获客成本获取更多的存量客户，有助于降低平台的配送成本，提高及时送货能力。

02 怡亚通物流助推传统企业走入数字化发展高速通道

怡亚通物流通过平台化的发展模式来打造供应链生态服务体系，启动“一核两翼”的发展战略，将核心物流运营能力（国内物流、国际物流、保税物流、行业物流、VMI物流）作为发展核心，以物流金融（标准化金融产品）作为业务高速增长的加速器，以物流科技（区块链、人工智能、物联网、互联网、大数据）作为业务智能化的原动力，为传统企业数字化转型发展提供强大的后盾与支持。

怡亚通物流以供应链智能物流综合服务云平台为应用载体，建立核心物流、产业升级、智慧科技三大服务体系，实现物流产业链平台化赋能，提供十大服务板块：国际物流、保税物流、国内物流、行业物流、VMI物流、孵化服务、增值服务、科技服务、SAAS服务、大数据服务，打造具有供应链物流生态服务能力的行业标杆。

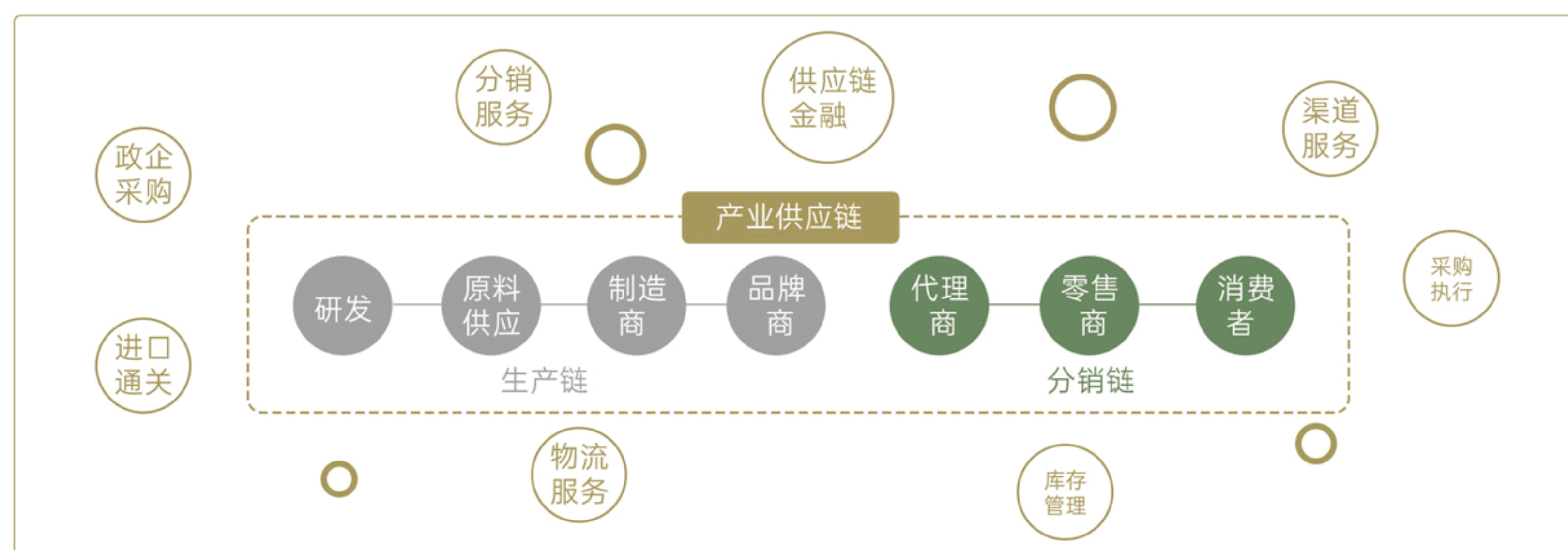


01 嵌入式产业供应链- 打造城市经济增长新引擎

2018年末，怡亚通开始推动广度平台向广度综合商业服务转型，与各地国企一起为城市产业链发展贡献力量，以补链条、搭平台、聚产业为核心，通过产品化、平台化、数字化结合政策支持，建立全新的产业供应链发展模式，嵌入产业链各个环节，助力产业转型升级，促进地方经济高质量发展。截止2020年12月，怡亚通已有31个项目已进入注册、落地阶段。

未来三到五年内，怡亚通将在全国布局超过100个城市，形成巨大的产业链网络，使各个城市互为资源，将有着国资背景和各自产业基础的各个合资公司一起整合、共享，资源会有序而且低成本地流动，最终形成一个供应链生态。

市场需求推动供应链紧跟产业发展步伐，使之成为连接供给侧和需求侧的关键纽带。随着供应链变革时代的到来，中国的产业已全面迎来“供应链+”时代。供应链对产业发展的赋能作用已经毋庸置疑，产业的升级发展不仅仅是产业中核心企业的事情，还需要上下游各个合作伙伴的配合。



产业供应链“3+1”战略

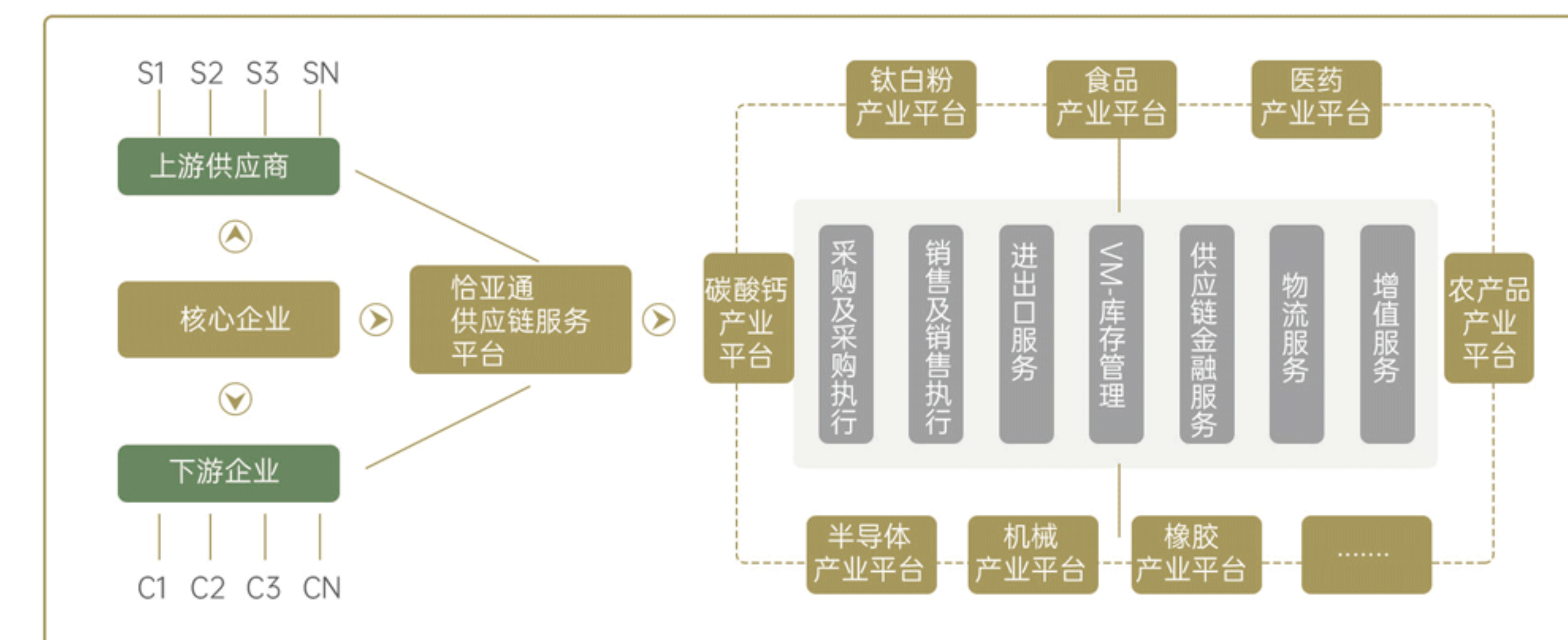
综合商业平台战略自启动以来，已经与多地政府、以及志同道合的国企建立了紧密的合作，各方资源互通共享，联合力量在做大做强的路上不断努力，综合商业发展格局已基本形成。当前国际形势风云变幻，产业结构洗牌，所有产业都面临转型突破，产业供应链是未来发展的重要战略方向。而综合商业，就是通过供应链帮助各地产业转型升级，驱动新旧动能转换。综合商业平台主要通过产业供应链“3+1”战略为各地产业谋发展创未来：

(一) 产品化

结合怡亚通多年的供应链服务经验，为区域产业提供全面的供应链服务，为产业链上的原材料供应商、品牌商、制造商、下游渠道商、销售终端、大客户等提供采购执行、物流服务、进出口、库存管理等供应链服务，实现资源对接、信息链接、渠道共享，通过综合性服务提升产品附加值。用产业供应链思维分析行业痛点，服务行业头部客户、辐射中小客户，形成行业全链条产业服务。

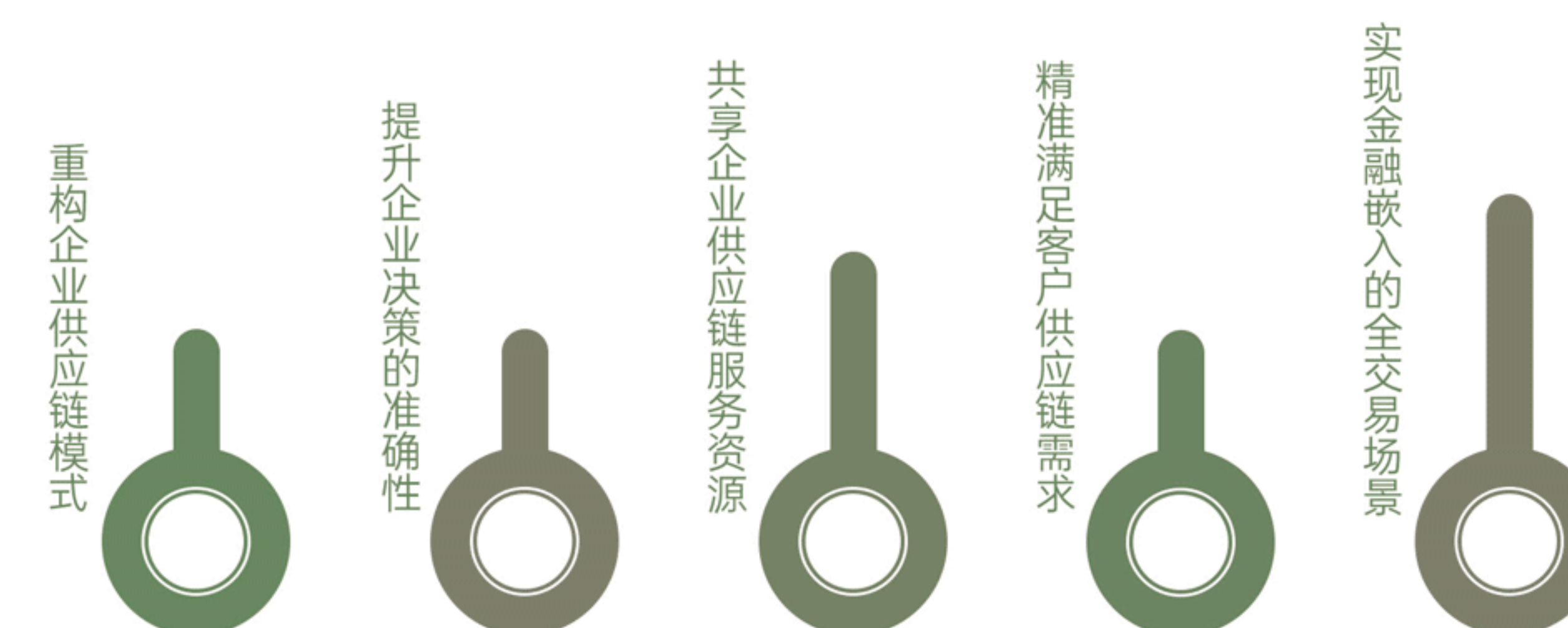
(二) 平台化

充分结合怡亚通现有服务平台能力，围绕产业链上核心企业及其上下游企业，打造以聚合需求为导向的产业供应链服务平台，贯穿原材料采购、库存管理、物流运输、渠道销售等供应链环节，整合内外部供应链资源，加强供应链协同合作，放大产业头部企业虹吸效应，实现互联互通，从传统第三方供应链转型为产业价值服务提供者。



(三) 数字化

通过数字化技术、数字化供应链网络提升供应链和产业链连接的效率、连接的可靠性、连接的准确性。产业供应链的未来是数据的未来。充分认识未来产业数据的价值，以平台供应链数据为核心建立全产业链供需交易的数据网络提升供应链服务价值。



(四) 政策支持

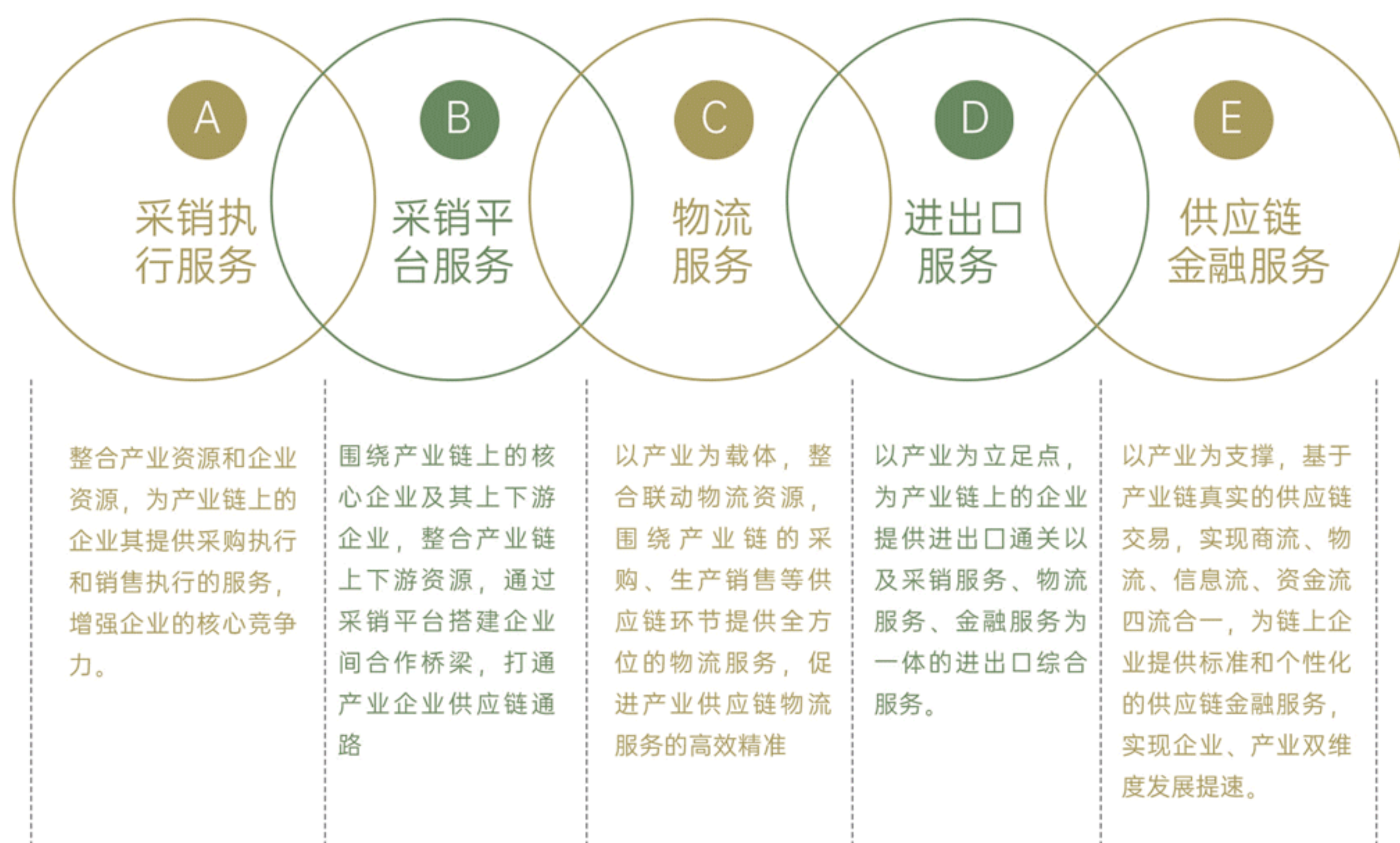
在立足于产业供应链服务的同时，充分发挥产业政策在推动产业创新发展、促进经济增长中的作用。通过有效的政策运用、政策引导，强化企业创新发展动能，助推产业转型升级。

合资公司产业供应链服务 优秀案例

01 山东交运怡亚通

一、山东交运怡亚通产业定位及业务模式

山东是能源大省，制造业大省，以央企和国企为主，为此，根据地方产业和行业特点，山东交运怡亚通从成立的第一天起，就将供应链服务定位于以能源和基础设施建设行业为主。主要围绕供应链服务、供应链金融、供应链产业园三位一体的战略方针，为核心企业（央企和国企）的上下游，提供物流、商流、信息流、资金流、营销流的供应链整体解决方案，并提供采购执行和销售执行的实施服务。



二、山东交运怡亚通发展概况

山东交运怡亚通立足济南，运用供应链思维整合当地产业资源，提供一体化供应链服务，从2019年7月份公司成立，当年完成业务量13亿元，净利润200多万元。超额完成地方政府下达的任务，由此获得地方政府给予的1000亩智慧科技供应链产业园项目土地支持并与政府签订了土地相关协议。2020年业绩量有望达到40亿元，利润1300万元，超额完成年度目标，为合资公司树立了良好的业绩标杆，被怡亚通集团综合商业平台评为2020年度“最佳经营贡献单位”。



同时2020年，完成了供应链产业园第一期330亩的规划设计，并列入山东省重点项目，第一期工程将于2021年第二季度正式开工。供应链产业园的建立，不仅将进一步加大与核心企业及其上下游合作的粘性，同时通过资本+供应链的运作模式，为供应链产业园的建立和今后的运营管理闯出一条最佳的投资收益模式。

三、智慧科技供应链产业园项目

(一) 园区规划

智慧科技供应链产业园项目是一座占地1000亩、投资总额超百亿元人民币的大型园区，设计有综合商务、云仓基地、冷链产业和多式联运四大功能分区，可以满足物流服务、城市配送、冷链产业、仓储物流、企业孵化、供应链结算等功能的需求。



(二) 四链+五流

利用济南作为国家陆港型和商贸服务型物流枢纽承载城市，以及在全国区域性物流中心的地位，以智慧物流为发展方向，通过大数据、区块链技术、互联网+、智慧仓储、物联网、电子商务等信息化平台和业务模式的聚集，建设冷链加工物流中心、跨境商贸服务中心、深加工保税物流中心、区域物流分拨中心、多式联运中心、食品采购与配送中心、政府应急物质采购储备中心。打造供应链、区块链、价值链、产业链“四链一体”，物流、商流、信息流、营销流、资金流“五流合一”的现代物流园标杆项目。

(三) 运营规划

项目建成后，将作为怡亚通供应链产业园的物流基地和怡亚通华北地区的物流中心，共同负责对园区的统一运营管理，并将依托园区，深度开展全方位的供应链业务。

- 打造集智慧供应链管理、互联网+产业于一体的现代供应链智慧科技中心
- 提供全面、智慧、高效的智慧科技产业服务，助力园区企业价值最大化实现
- 打造企业聚集、资源共享、产业升级的智慧科技产业园示范中心
- 建立以区块链为技术手段的供应链金融服务平台
- 建立政府应急物质供应链采购储备运输配送服务中心

02 融桂怡亚通

一、融桂怡亚通基本情况

广西融桂怡亚通供应链有限公司成立于2019年9月，是广西融桂物流集团有限公司在国企改革中联合深圳市怡亚通供应链股份有限公司、广西国有企业改革发展一期基金合伙企业、广东金岭糖业集团有限公司、广西怡亚通融桂投资发展合伙企业共同新设的混合所有制公司。



融桂怡亚通秉持发展、创新的企业治理理念，围绕广西产业发展的实际，在现代物流和供应链服务领域深度挖掘资源，帮助产业供应链供求之间、供需之间、企业上下游之间、平台之间，实现资源的整合、连接与共享。帮助企业专注核心业务，通过非核心业务外包的供应链业务模式，推动传统产业转型升级，赋能行业的发展。

二、融桂怡亚通定位及业务模式

融桂怡亚通聚焦广西当地传统业务及产品，深耕广西当地白糖、有色金属、快消品、农产品水果、木材等具有地方优势的产品，并整合各大股东的资源优势，设立大宗白糖、民生快消、军民融合、餐饮食材、东盟水果五大业

务模块。聚焦产业供应链，深挖交易链条，提供多环节、优方案和高效率的服务，助力传统产业转型升级。具体业务包含代采、代销、销售执行、分销执行、供应链金融服务及咨询等。战略上，积极响应“一带一路”的国家战略，利用广西东盟的区位优势实现“走出去”的发展目标，立志成为西南地区最优秀的全球供应链服务平台。



三、融桂怡亚通发展成就

融桂怡亚通自成立以来，积极整合各方业务资源、资金资源以及渠道资源，以全链条供应链模式服务于当地白糖、食糖，冷冻生鲜等产品，2020年业绩规模预计50亿元，利润可达到1500万元，是利用资源整合创造业绩的优秀案例。被怡亚通集团综合商业平台授予2020年度“最佳资源整合单位”。



四、融桂怡亚通发展规划

2019年至2021年发展目标：营业收入60亿元，税后利润3000万元。该阶段将重点完善董事会建设，建立科学决策机制和市场化运行机制，顺利完成团队组建，开展员工持股和建立市场化薪酬机制，激发员工活力，逐步注入大股东融桂集团仓储资源，保证业务模式顺畅运行。

整合混改阶段
2019-2021

2022年至2023年发展目标：营业收入75亿元以上，税后利润6000万元以上。重点举措是通过租赁或投资收购方式，迅速抢占广西仓储、物流等资源，不断拓展产区和销区客户资源，开拓“一带一路”贸易、东盟和大湾区贸易、物流服务，服务广西产品“走出去”，也积极导入广西市场所需商品物资。

大力拓展阶段
2022-2023

2024年发展目标：大力拓展服务产业和企业的数量和范围，对接资本市场，获取更加低成本资金，提升企业品牌影响力。重点举措是通过IPO或者借壳方式实现上市，打造广西核心供应链上市公司。

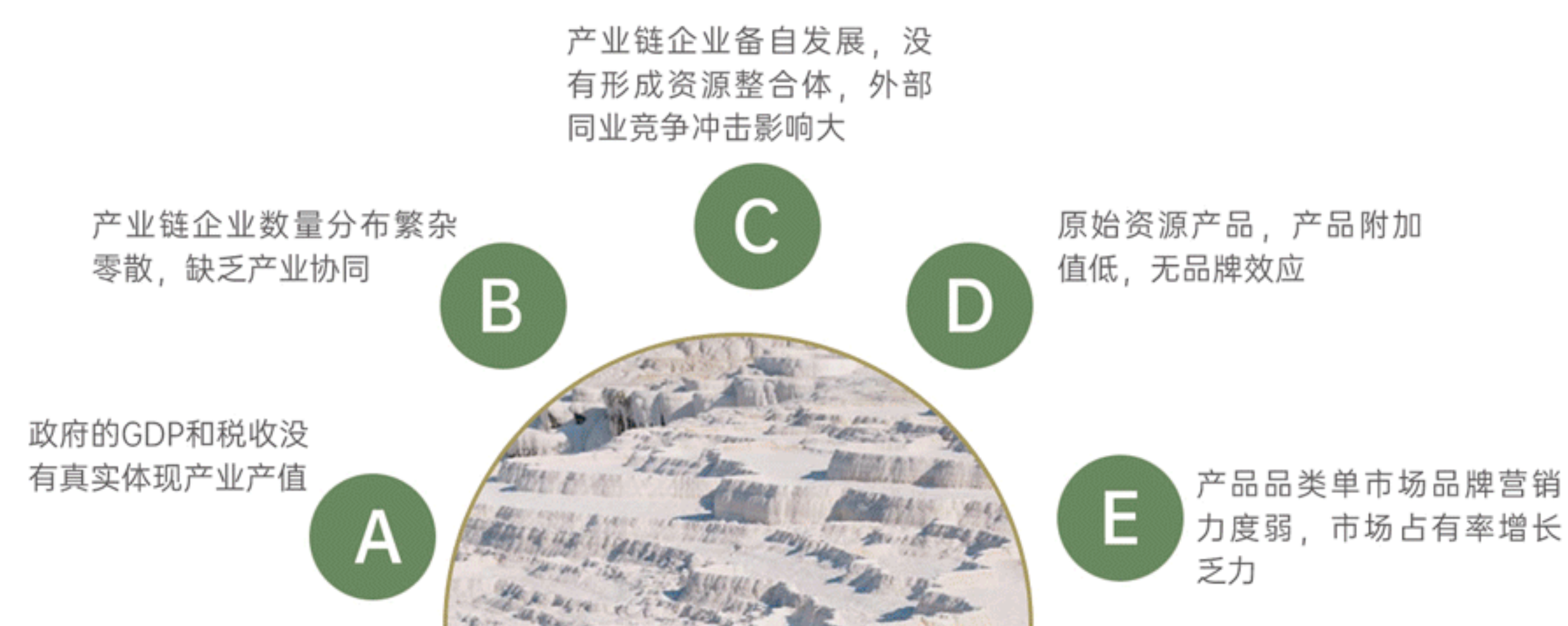
对接资本市场阶段
2024-.....



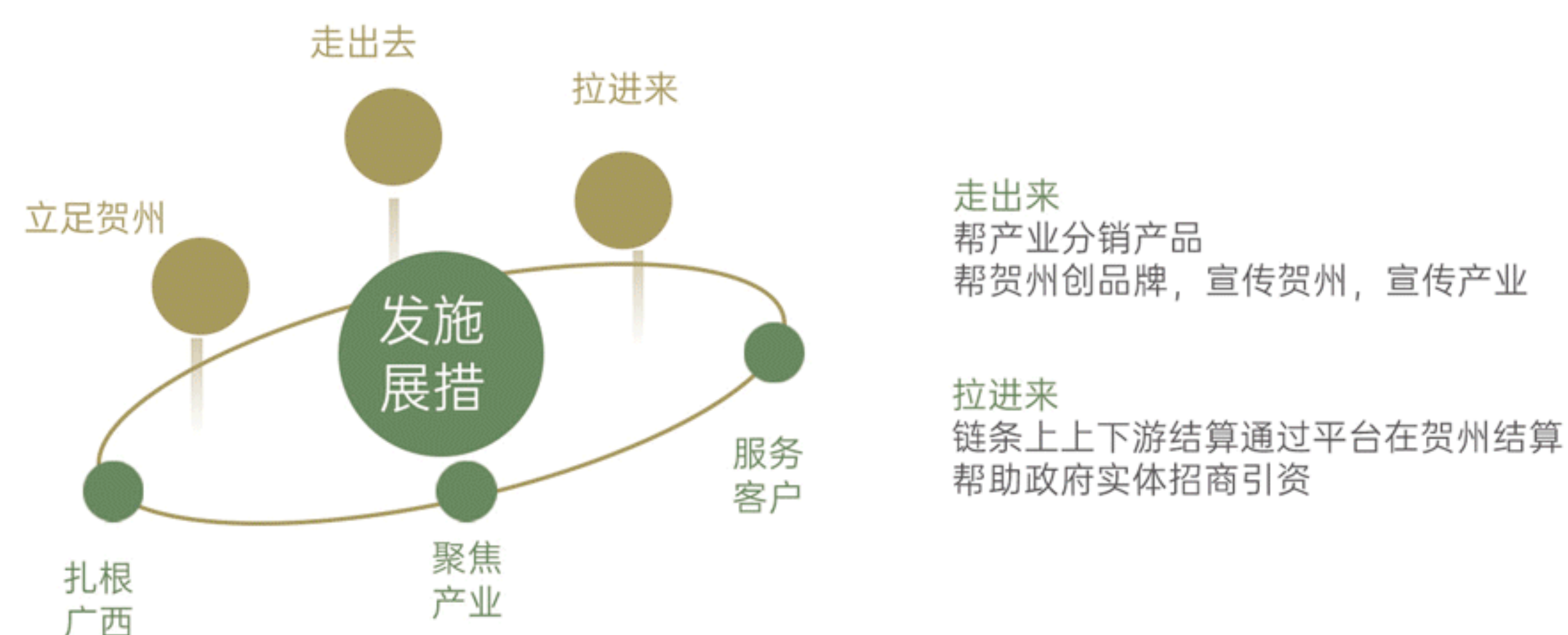
03 东融怡亚通

一、东融怡亚通概况

作为全国最大的碳酸钙、人造岗石生产基地，贺州市正在全力打造绿色高端碳酸钙千亿元产业集群。为给贺州及广西碳酸钙产业提供专业、先进的产业供应链服务，弥补贺州碳酸钙产业供应链空白，助力提升广西碳酸钙的整体竞争力和品牌效应，怡亚通与广西贺州市东融产业投资集团有限公司于2019年联合组建广西东融怡亚通供应链有限公司。



东融怡亚通立足贺州，整合贺州当地碳酸钙产业资源，围绕广西东融石材碳酸钙交易中心，借助怡亚通在供应链行业的丰富经验、先进模式、平台资源，致力于打造一个融供应链服务、智慧物流于一体的碳酸钙产业B2B线上线下交易平台，为贺州碳酸钙产业上下游企业提供供应链整体解决方案，实现贺州碳酸钙产业运营“品牌化、数字化、产业化”，助推碳酸钙“千亿元”产业发展，促进贺州经济、社会繁荣发展。



二、金石银钙网

金石银钙网是针对碳酸钙行业特点，依托贺州市碳酸钙资源优势和发展现状，整合上下游产业资源和产业需求，把线上交易与线下供应链结合，打造集产品、交易、供应链运营、金融服务、物流服务为一体的

B2B/O2O的供应链平台，是怡亚通在数字化转型上迈出的重要一步。根据战略规划，2020年，“金石银钙网”预计可实现超20亿元的交易量，三年内，东融怡亚通整体交易量有望突破100亿元。



三、东融怡亚通发展成就

自东融怡亚通成立开始，总经理携运营团队通过宣导供应链的模式和价值，从思想上转变了当地企业主对于供应链的陌生感，为企业未来发展提供更好的思路。通过

一年多的市场培育，深耕碳酸钙供应链、深深的嵌入到了产业链的各个环节，围绕碳酸钙周边一两百家企业扎根贺州，逐渐建立深入合作的基础，埋下了碳酸钙千亿元产业集群的种子。

东融怡亚通依托贺州碳酸钙产业资源优势，打造线上线下一体化服务平台，有效融合碳酸钙产业上下游，延伸产业链条。是首个嵌入式产业供应链的创新应用。截止目前，东融怡亚通已经跟贺州40多家企业实现了深度合作，为他们提供采购、物流、资金配套等一站式服务，未来会投入更多的资源发力销售端的合作，帮助使贺州产品走向全国、走向世界。借助怡亚通的资源整合平台，输出贺州的品种，帮助贺州碳酸钙产业做大做强。2020年至今，已经完成近20亿的业绩规模，被怡亚通集团综合商业平台评为2020年度“最佳产业开发单位”。



供应链产业大会走进各地

2020年9月, 怡亚通开始联合各地政府在全国举行供应链产业大会, 让更多的核心企业和上下游中小企业、产业链各个环节都了解供应链对于产业及企业强大的赋能作用, 共同探讨如何把地方产业经济做大做强。

供应链产业大会主要目的有:

● 提升品牌形象:

从产业转型升级角度, 探讨如何用供应链引领行业产业的变革, 提升当地城市产业及品牌形象, 进而推动当地城市品牌形象的更新与升级。

● 辅助业务落地:

传播产业供应链模式的价值内涵, 推动上下游客户理解并加入产业供应链服务网络, 促进业务增量。

● 提振市场信心:

输出供应链转型变革的成绩、意义、价值、影响, 提振产业以及资本市场的信心, 吸引更多的产业、企业、资本和人才加入到供应链平台建设的进程, 充分释放数字供应链平台的资本市场潜力。

供应链-产业转型升级新动能大会在各地的举行, 正是当地政府与怡亚通推动供应链发展所作出的努力, 不仅能够实时与当地产业、企业以及客户做深度对接, 也将供应链融入产业服务场景, 从而提供更多供应链的解决方案。另外, 为了支持各地政府发展产业链和供应链, 怡亚通还与和君咨询成立了产业供应链咨询公司。相信未来在各个城市政府的支持下, 将会有更多产业供应链项目落地, 实现本地产业腾飞和发展。

各地政府及国企代表致辞

贺州市副市长刘洪军:

东融怡亚通自成立以来,通过线上线下全方位一体化供应链服务运营模式,有效整合了贺州碳酸钙产业链上下游企业,优化了供应链结构,降低企业运营成本、拓宽产业销售的渠道,为本地企业提供智慧高效的供应链整体解决方案,不断提升品牌价值及核心竞争力。



唐山市路北区政府副区长王海丰:

举行“供应链·产业转型升级新动能”大会, 是为了共同探寻产业发展新机遇, 再掀重大项目建设新高潮。唐山文旅投怡亚通以供应链服务为载体, 有效弥补了唐山及路北区产业供应链发展短板, 推动本地的供应链创新与应用。

唐山文旅集团党委副书记、总经理宋建军:

2020年紧抓供应链产业高速发展之机, 与供应链龙头企业怡亚通携手, 开启了文旅与供应链融合发展新模式, 为稳定发展唐山市场的供应链、产业链做出了积极贡献。

济宁市常委、常务副市长田和友:

目前济宁正大力推进资源型城市转型和新旧动能转换, 努力走出一条转型发展、绿色发展、高质量发展之路。怡亚通成功落户济宁, 对于双方的发展都是极大的促进和提升。



济宁国投党委书记、董事长魏洪增:

济宁怡亚通的挂牌成立, 标志着供应链网络正式覆盖济宁市, 可以极大的帮助本地企业“专注核心业务”, 提高供应链效率, 实现成本领先与销量提升。

行业专家分享

中国物流与采购联合会副会长蔡进:

贺州市政府、广西东融产业投资集团、深圳怡亚通公司三方联合打造的碳酸钙供应链平台——金石银钙网, 是一种创新的供应链服务模式, 这种新模式是未来业态创新模式, 具有较好的可复制性和示范性。



CFA深圳协会副理事长、盛势资本创始人、深圳资道董事长魏其芳:

在数字化时代, 要提升产业链供应链现代化水平, 推进产业基础高级化、产业链现代化, 提高经济质量效益和核心竞争力。

和君集团上海总部副总经理、和君咨询高级合伙人王奇峰:

“双循环”新格局下, 产业发展应主动融入双循环, 以供应链为纽带, 打造平台化、一体化的业务模式。

如有相关综合商业项目合作事宜及举行产业发展大会需求, 请咨询

范女士:

座机: 0755-82867310

手机: 15889768312

邮箱: qianqian.fan@eascs.com

王先生:

座机: 0755-88393246

手机: 18813295277

邮箱: yuechao.wang@eascs.com

怡亚通领导分享

怡亚通集团副董事长陈伟民:

未来, 怡亚通将进一步深化产业供应链经营模式, 结合各地产业及各个地区优势产业发展的成功经验, 输出商业模式、品牌培育、管理经验、运营团队等优质资源, 服务企业、服务产业、植入供应链商业模式, 实现产业链、供应链上下游的畅通和快速发展。

怡亚通集团副总裁兼综合商业平台总裁李程:

“以国内大循环为主体, 国际国内双循环为相互支持”非常符合现在的发展需求, 供应链可以促进双循环有序联动。怡亚通一直跟着国家大形势去发展, 在国家大力推动产业链、供应链发展保持稳定情况下, 怡亚通把积累多年的行业经验输出到全国各地, 支持政府、支持产业、支持各个行业的企业去发展去转型。

怡亚通集团综合商业平台副总裁刘伟:

供应链+产业链+互联网+数字化=产业转型新的未来, 数字时代, 怡亚通供应链产业赋能能够为整个产业运营提供更多高端商业化服务。

01

全平台+分销解决方案 为品牌企业与其下游经销商提供 一站式服务

文 | 部分摘自怡亚通广度平台电商运营中心副总经理严维杰在合伙人大会的分享

一、销售平台模式

“我们只做服务执行，不介入品牌的销售过程”

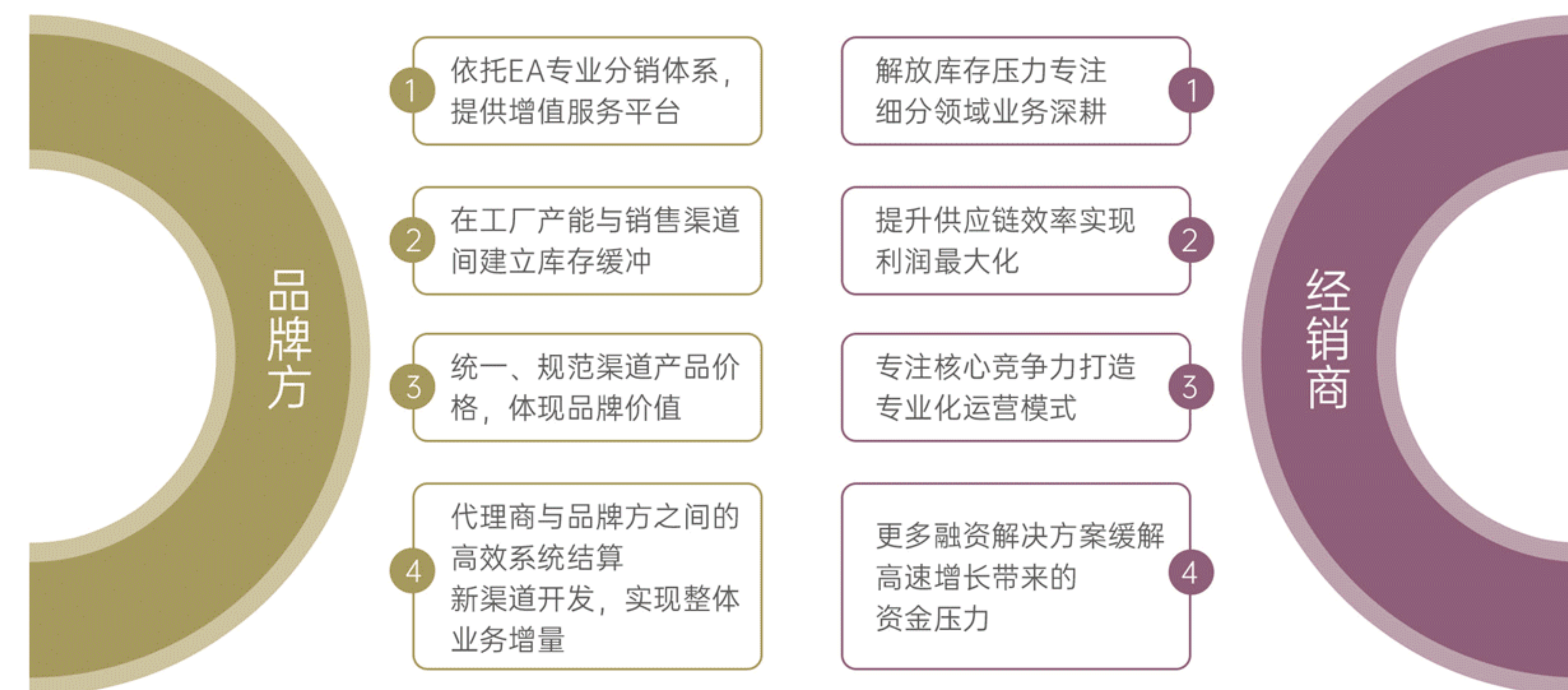
为了解决品牌和经销商的困扰，怡亚通在他们之间搭建了一个销售平台，执行电子商务及线下零售相关服务，这是涵盖分销、金融服务、物流仓储、增值服务（市场营销活动费用、管控；活动执行、大数据分析处理及终端客户售后问题处理等）的综合服务平台。

基于这个销售平台，我们能顺应市场变化、满足渠道客户的专业服务要求、提升渠道零售的管理能力，以及实现销售数据的透明化。

在此过程中，怡亚通并不是成为横在中间的新的层级，而是只做销售执行，不介入品牌的销售过程。

“我们对于每位客户都是量身定制的方案，而不是几个现成的方案套用”

由于针对不同客户的痛点，怡亚通都推出定制化解决方案。经销商得以把精力放在市场上，进而提升销量，这对品牌和经销商是双赢的结果。



“提供供应链服务只是基础，怡亚通的核心在于增值服务”

怡亚通为上游厂商提供商务、资金、物流、信息服务，为经销商甚至是其下游小B端、团购客户提供对账、信用支持、送货和渠道管理服务。

然而，以上仅仅只是基础服务，我们更大的价值在于量身定制的增值服务，例如渠道下沉、帮渠道开拓更细分的市场、市场价格管理、售后服务提升、金融支持、市场推广等，尤其是开拓传统电商、零售渠道和政企采购渠道。



二、案例解析

2015年8月起，怡亚通作为平台商承接了某大客户A在小家电电商模块的供应链中重要的环节，运作9个月即有了10亿销售额，2019年全年业绩30亿，2020有望达到40亿。

“要与新客户建立信任，就必须达到客户真实的需求”

在很多情况下，新合作客户需要建立对服务商的信任。那么此时，我们必须找到一个合适的切入点，并提供令人惊喜的服务。在怡亚通和客户A合作初期，通过资金、库存、物流、市场资源和系统管理作为切入点，此时平台承担的是“蓄水池”“缓冲器”功能。

“从满足需求到创造需求”

需求的满足带来信任的累积，随后，怡亚通逐步提升平台与上下游的粘性，从1.0服务，上升为提供覆盖更全、渗透更深的2.0服务模式。

信息服务优化

怡亚通电子商务系统，是面向国内经销商推出的多功能网络操作平台，能有效降低沟通成本、时间成本、速递成本，最大化提升双方人均效能，提升客户操作体验度，实现一站式自助体验服务。

怡亚通可为厂商订制管理系统，按销售组织架构对经销商分区域、销售人员分层级管理，实现区域销售负责人对经销商订单明细、物流发货情况、月度销量、季度目标、返利等进行实时跟踪。

后续，我们又研发了移动端的怡亚通客商服务号。

资金票据结算优化

通过资金票据优化，从以往品牌方面对大量经销商进行结算转变为品牌方与怡亚通资金结算平台1T01进行结算，由怡亚通专业化资金结算平台承接下游经销商结算业务，实时高效。

仓储物流优化

目前怡亚通在全国320个城市建立了服务平台，为客户提供各种仓储、物流、分拣等服务。经过和客户A讨论，在苏州、深圳、武汉三地建立超2万7千平仓库，分品类和客户进行仓储管理，覆盖国内所有生意。

金融配套服务

依托雄厚的资金实力，专业完善的评估授信体系，怡亚通能够为部分符合公司风控标准的下游经销商（线上/线下）提供多种金融配套服务，改善其资金周转压力，专注市场深耕。

市场管理

严格经销商PSI管控，确保PSI差异率（绝对值）不大于5%。同时，做好日常机制管理，做好巡店，督促各店铺活动规划。

三、怡亚通的服务优势

专业化服务团队

20余年创新发展，怡亚通汇集众多行业精英，拥有一支专业化商务、财务、物流及项目管理团队，为项目运作保驾护航。

EA市场价值体现

怡亚通打造销售平台+分销+增值服务的全新服务平台，帮助企业更好地降低成本，提升效率，拓展渠道，扩大市场份额，构建企业竞争力。例如客户A的商超直供模式已在湖南区域落地，电商直供已在京东、苏宁、唯品会实现，直供+TP模式在天猫、唯品会实现。

02

"家电客"诞生 家电行业改革正在悄然进行

文 | 怡亚通380家电平台 姚先树、杨晓辉

作为制造业和实体经济的代表，面对疫情带来的人员流动停滞、线下销售停摆、物流运转不畅的困境，家电行业从最初的至暗低迷时刻迅速苏醒。随着3月12日官宣本轮疫情流行高峰过去，以及国内富有秩序的疫情防控手段，家电行业也进入有序恢复和回暖。

数据显示，我国家电保有量已超过21亿台，相当部分家庭正在使用的家电产品是在2009年至2013年间进行政策刺激时购置。不管是从技术更迭角度，还是依据安全使用寿命，这部分家电即将或者已经进入了替换更新期。

一个巨大“蛋糕”摆在了家电人面前。尽管全行业主动变革、积极探索，让数字化转型、全域营销、直播带货成为家电行业今年破局的关键词，然而与之对应的，却是库存、滞销、缺货高企，物流网络不成熟，供应链成本居高不下等问题。

怡亚通的供应链能力，正是弥补家电行业短板的有力武器。2020年，怡亚通合并原来的B2B百诚云销、B2C家小安两大业务板块，成立「家电客」，从产品、营销、服务、政策、物流等多方面着手，打造一个全覆盖、全营销、全服务的B2B2C家电供应链服务平台。

怡亚通强大的供应链基因，无疑是「家电客」迎接改革挑战的王牌。

创立至今，「家电客」通过快速的资源整合，已经拥有近200家品牌商代理授权，3000多款家电爆品。从传统的大家电，到新奇特的小家电，如智能马桶盖、净水机、降糖电饭煲等，覆盖市场需求全品类。

品类广、价格低；全新的供销模式和自有物流平台，由怡亚通总部一件代发，无压货、库存堆积风险。这，便是「家电客」的首位优势。



孵化自有品牌是「家电客」实现“弯道超车”的又一措施。受疫情影响，健康家电全渠道销售迎来一波高速增长。「家电客」以“健康、除菌、消毒”为着力点，孵化自主品牌——诺克司，推出空气净化器、空气消毒机、新风机等新品，满足新的消费需求。

营销是核心

当下，家电市场环境、渠道结构、渠道流向以及消费行为都发生了很大的变化。面对持续升级的消费需求、多变的市场环境，「家电客」开展线上线下融合的转型变革。

在线下营销渠道方面，「家电客」在百诚云销全国产品中心基础上，积极推动家电流通行业的扁平化、共享化和数字化的转型升级。

以国内家电流通领先企业浙江百诚集团股份有限公司为依托，以供应链思维为主导、以互联网为工具，打造家电行业新型流通 B2B/B2B2C 平台。

传统的家电零售模式正在改变，家电消费也在进一步向线上迁移。以内容电商、直播电商、信息流电商、社区电商为代表的二类电商开始稳步增长。

在线上营销渠道方面，「家电客」审时度势，充分利用渠道优势及社群化营销生态，依托平台资源和技术优势搭建的直播营销模式，内容赋能营销，作为新的带货方式和流量入口迅速升温。

「家电客」借助怡亚通雄厚的供应链资源打造线上线下两个平台，整合上下游资源，建立高效、快捷的经营通道，实现全时在线信息管理。

通过减少中间环节，降低成本，为消费者提供“价格一步到位”的大众商品；集聚分销商资源，持续满足工程、政企采购、零售等市场需求，实现“全网络、全覆盖”。

服务是关键

今天，服务是厂商平台必争的新高地。家电正在展开新一轮服务升级——为消费者提供生活家电解决方案。

从最初的售后服务，到服务价值主张提升。服务的升级同样是基于用户的需求，用户需求在哪里，服务就在朝哪延伸和优化，这正在改变着整体产业发展链条。

「家电客」探索服务转型，服务产品朝着专业化、品质化、方案化、场景化发展。打造专业的家电人团队，从售前、售中到售后，为消费者提供专业化、一对一的专属服务。超越传统服务业，跨越成为消费升级时代的服务新范式。

技术推动家电零售业的变革，人们对于消费的新需求也重构了企业的商业结构。「家电客」在开放自身的现有优势的基础上，将以更大的格局加快学习，加快资源的导入，加快更多营销渠道、营销方式、营销资源的整合。

03

怡亚通供应链云 ——定制电子化采供平台

文 | 怡亚通政企B2B平台运营中心总监刘枫

市场背景

中国B2B采购电商市场发展迅猛，自2019年以来“中国企业采购电商市场交易规模”已超过2.1万亿。在国家倡导的“内循环”大背景下，企业进一步推行供给侧改革、数字化供应链转型，以及内部管理提升，使市场采购规模以平均每年9%的速度递增。未来随着产业互联网与消费互联网的不断融合，将进一步加快企业采购电商产业链发展，企业采购电商市场发展空间广阔。

怡亚通政企平台的服务优势—— 质量、效率、成本

“供应链云”短时间内获得了客户认可，得益于怡亚通供应链体系的加持。它所属的怡亚通政企B2B业务板块，以怡亚通强大供应链为支撑，依托分布于全国的属地化专业服务团队，专注于全面承接政府、事业单位、央企、金融机构、地方国企等政企客户综合物资集中采购服务。

在怡亚通市场、销售、采购、物流、信息等供应链体系的有效支撑之下，保证了商品品质、服务时效。并帮助服务企业、政府机构实现总成本领先。

保证商品品质

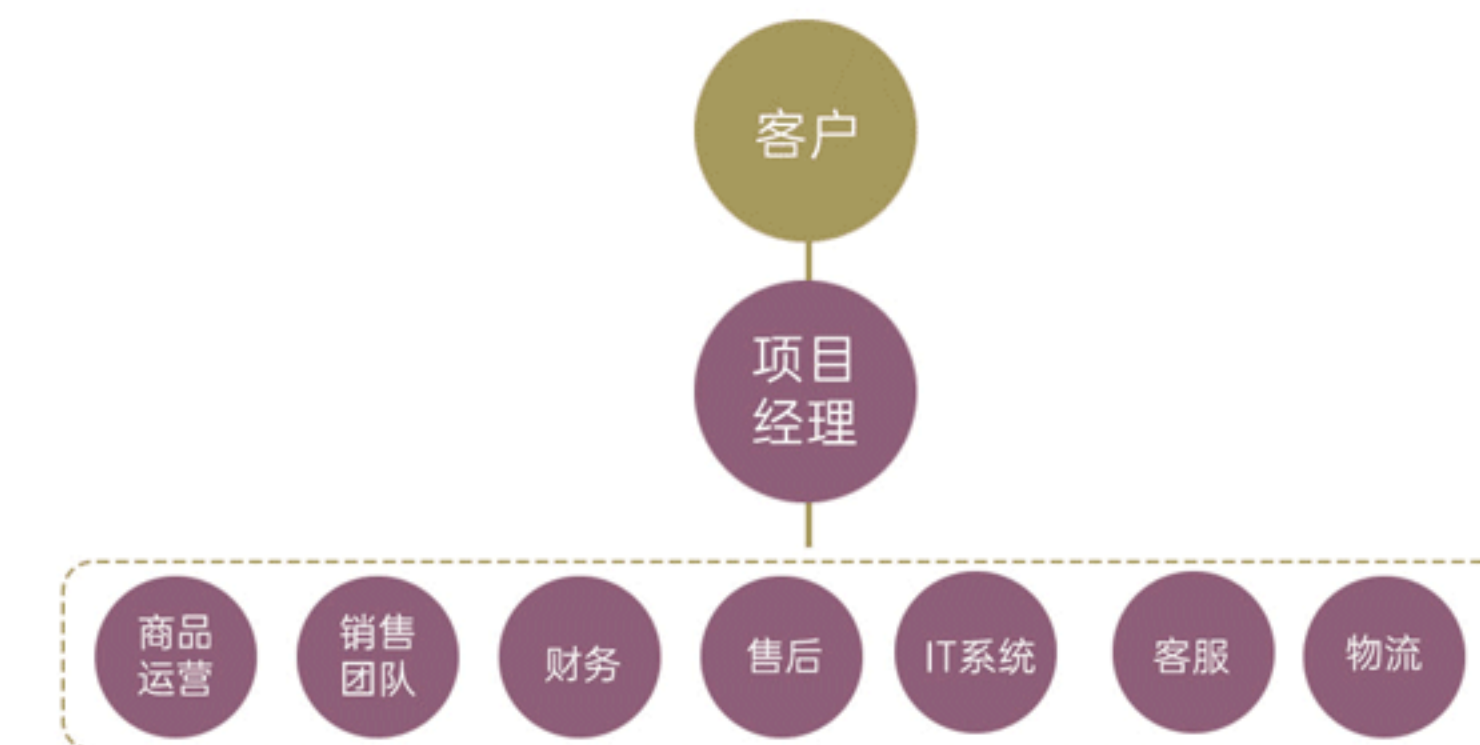
满足时效要求

有效控制成本

- 英大商务服务有限公司
- 河北雄安新区管理委员会改革发展局
- 天津市政府采购中心
- 中国电子科技集团有限公司
- 深圳市宝安区公共资源交易中心
- 广东省政府采购中心
- 广州市政府采购中心
- 重庆市政府采购中心
- 中央国家机关政府采购中心
- 中智关爱通（上海）科技股份有限公司
- 中国航天科工集团有限公司
- 贵州省省级单位
- 广西壮族自治区政府采购中心
- 中铁建金服科技（天津）有限公司
- 中国兵器集团有限公司
- 金采网
- 德邻智联（鞍山）有限公司
- 南方电网物资有限公司
- 吉林省公共资源交易中心（吉林省政府采购中心）
- 中共中央直属机关采购中心
- 北京市政府采购中心
- 航天新商务信息科技有限公司
- 中国人寿保险股份有限公司苏州市分公司
- 中国工商银行
- 平安健康互联网股份有限公司
- 中国人寿保险股份有限公司潮州分公司
- 中国人寿保险股份有限公司惠州分公司

1、专属项目团队

怡亚通建立服务客户专属项目团队，项目经理作为总负责横向对接怡亚通内部端口，项目团队是对接客户的“窗口”模块，是连接营运各部门的“枢纽”，旨在提升客户体验，响应迅速化，提高客户满意度。



2、商品体系

- 丰富的商品品类
拥有超过100多个世界500强、2000多个国内外知名品牌直接的区域授权合作，一线品牌经销权签约达50%，其中包括飞利浦、宝洁、雀巢等世界500强知名品牌。以怡亚通产品资源整合供应链为基础，整合有超40万SKU的商品库，涵盖一二三线知名品牌、自有国代品牌、跨境进口品牌、区域特产产品以及OEM严选商品以及潮牌，源头一级代理/厂家直供，具备极强的议价能力和价格优势。
- 严格的供应商系统化引入及管控
在供应商甄选、商品入库、仓储保管、商品出库和订单物流整个过程的各个环节都有严格工作标准和防范手段，真正做到所有商品可进行溯源追踪。
- 商品上下架等运营管理
从产品需求--商品上下架--定期稽查--定期数据分析，全流程管控产品上下架符合客户要求；

3、信息统一供应链云商城架构

在符合《商城接口技术标准》的基础上，怡亚通根据实际情况提出API系统对接的功能及接口定义，信息系统服务团队曾与多家客户进行API系统对接，有丰富的对接联调经验，能够迅速响应客户需求。

上门需求沟通、驻场系统对接、测试环境运行、上线运营跟踪、新需求快速响应。

4.客服体系

强大的售后服务系统平台——客商门户系统是面向客户端推出的多功能网络操作平台，能有效降低沟通成本、速递成本及提高效率，最大化提升人均效能，提升客户操作体验度，实现一站式自助体验服务。

- 专属客服团队
- A. 7*24小时服务热线：400-830-9031转6
- B. “管家”一站式服务
- C. 30天无条件退换货
- D. 专属VIP客服
- E. 定期的客户培训以及回访
- F. 全方面的服务管控

5、财务体系

怡亚通政企平台为客户设置专属的财务支持团队负责到账开票，协助客户进行支付资料整理，货款逾期支付提醒，主动推送发票配送信息，提供账期等服务。

6、增值特色服务

此外，我们还为政企客户提供多样化、定制化的特色增值服务：

- 定制产品目录，定制采购手册；
- 定期运营报告分析；
- 配合客户进行其它业务协同；

业务咨询 刘枫 136 0127 0308
Mail: gino.liu@eascs.com

04

平台+合伙人 怡亚通开启一个全新的供应链商业合伙人模式

11月21日，以“创新产业供应链，共赢事业新未来”为主题的“平台+合伙人”大会在深圳隆重举办。怡亚通整合、共享23年积累的模式、网络、技术等品牌能力，有效地把有资源、有能力、有强烈创业梦想的人才和团队聚合在怡亚通的平台上，加速怡亚通与合伙人公司触达更广阔的市场和客户群体，开启一个全新的供应链商业合伙人模式。

01 周国辉董事长 合伙人时代，选择平台至关重要

怡亚通的目标是跟合伙人一起打造一个利益共同体、事业共同体，实现命运共同体，共同为社会发展创造价值。



02 新签约合伙人 谁拥有了强大的供应链服务能力，谁就拥有未来的主动权。

会上，怡亚通与来自流通消费、原材料、设备、冷链、快消、5G基建、大宗、建材、汽配、政企等行业的22位合伙人举行了集体签约仪式，精诚合作、携手共进、抢抓机遇，把各地供应链合伙人企业打造成当地产业服务的标杆。

03 合作心得 和怡亚通的合作以来，我最深的体会是...

山东交运怡亚通董事长战献祥、广东广物董事长欧镇武、采木网副总裁史振东、钢小二创始人郑平等嘉宾高度肯定了供应链在产业发展的重要作用

山东交运怡亚通战献祥 怡亚通就是我愿意为之不懈奋斗的事业

从我与怡亚通相识相知，到加强合作、并肩战斗这个过程中，我深切感受到了怡亚通是一个开放包容的大平台，为所有致力于供应链事业的有志之士打开了合作共赢的新天地，感谢怡亚通把我带入供应链这个大家庭。

关于如何成为怡亚通的合伙人，作为其中的一员，我认为优秀的合伙人要与怡亚通有共同的理想、有团队精神、要有真本事、具备规则意识。

山东交运怡亚通在成立初期，就得到了怡亚通集团的指导，业绩规模从2019年的13亿，发展为2020年的近40亿，净资产回报率超过了20%。未来，双方将在提升服务价值、增强服务类别等更多维度开展合作。

广东广物欧镇武 怡亚通有业务导向的基因

我对怡亚通最深刻的感受，是它业务导向的基因，怡亚通所有后台部门都是围绕做好业务去服务。而从2018年开始，深投控入股，国人的背景让怡亚通的资源优势得到了进一步的加成，能够帮助广大民营企业得到更有利的支持。这两点让我消除顾虑，充满信心。

采木网副总裁史镇东 坚定选择怡亚通，拥抱优质供应链服务

通过怡亚通智慧供应链整合服务以及一系列创新举措，采木网能够找准核心客户、整合双方上下游资源、融合双方文化，并联合地方政府在全国港口城市共建木

材产业集聚园区，进而解决木材行业面临的产业结构两头分散、产业品类多、下游票据不合规等问题。采木网将坚定不移地选择怡亚通“平台+合伙人”模式，进一步加强联合合作，实现共同发展。

钢小二创始人郑平 钢铁流通行业需要供应链赋能

钢铁行业的年轻化和数字化势在必行，要把传统的钢铁行业从业人员用科技“武器”武装起来，使其更有效率、更好地去服务客户。怡亚通除了给到钢小二品牌背书，还提供了更多供应链网络、模式和技术的赋能。“平台+合伙人”模式，就是基于怡亚通专业的供应链服务平台，为合伙人带来项目与资源，实现强强联合，推动裂变发展。

志同道合 合作共赢

怡亚通“供应链+行业平台”战略合作邀约

诚邀中小企业负责人及核心团队成员 加入EA大家庭

$1 + 1 > 11$

国企+上市+行业龙头

怡亚通公司长期致力于为中小企业提供优质的供应链服务，扶持中小企业提升管理效能、降低资金成本、增加市场份额，提升企业核心竞争力扩大销售规模，做好做稳优质项目。



行业事业部项目提报申请表 “供应链+行业平台”加盟协议 “供应链+行业平台”加盟协议 (保底收益模式) (分润模式)

联系人：徐先生 官小姐
邮箱：keith.hsu@eascs.com meiping.guan@eascs.com