



欧冶云商成立于2015年2月，是中国宝武整合原有大宗商品电子商务优质资源，以全新商业模式建立的第三方智慧服务平台。2017年5月，成功实施了首轮股权开放，增资约10.5亿元，引入民营资本、海外资本、员工持股平台等，并于2019年6月完成了第二轮股权开放，深化推进混合所有制改革，是国企改革排头兵。

自成立以来，欧冶云商务规模和增速均保持行业领先水平，品牌影响力稳步提升。2019年GMV交易量达2.35亿吨，同比增长95%，其中变量量1.15亿吨，同比增长160%。行业地位和市场影响力不断提升，并被评为全国供应链创新与应用试点企业、工业电子商务平台试点示范企业、上海市商务诚信公共服务平台和上海市品牌培育示范企业等。

欧冶云商秉承“共建、共享、值得信赖”的发展理念，坚持以客户为中心，通过整合钢铁产业链各方资源，打造集交易、物流、供应链金融、钢铁技术、大数据、资讯等综合服务为一体的第三方B2B平台，积极推进智慧供应链创新与实践，在平台型供应链服务创新方面走出了一条特色之路，对于重塑钢铁流通领域新秩序、助力钢铁行业供给侧结构性改革、充分发挥市场在资源配置中的决定性作用、助推经济高质量发展具有积极意义。作为产业互联网科技平台，欧冶云商以高效智能的供应链服务汇聚了大量的中小微企业用户，带动了万亿级产业的转型升级和创新发展，基本构建形成了产业链上各方参与者和谐共享的钢铁生态圈。

欧冶云商将通过供应链服务产品的不断创新，持续打造全流程、体验式的交易服务，建设网络化、智慧化的基础设施，构建多维数据、数据化的信用体系，成为大宗商品交易的服务者、基础设施的提供者 and 信用体系的构建者，构筑最具活力的大宗商品共享服务生态圈。

## 公司战略定位

欧冶云商以现代信息技术为应用手段，以线上线下深度融合为路径，以实现供应链效率提升、成本降低，以及生态圈高质量发展为目的，努力成为大宗商品交易的服务者、基础建设的提供者 and 信用体系的构建者。

## 高管访谈

欧冶云商党委书记、董事长赵昌旭

## 沙场百战袍未解 征途万里再启程

“欧冶云商成立五年来，在中国宝武、宝钢股份和其他兄弟单位的大力支持下，实现了平台流量的快速增长，线下资源的快速拓展和用户规模的快速提升，并成功实施了两轮股权开放，得到了生态圈各方的高度认可。”欧冶云商党委书记、董事长赵昌旭说。

满怀期待对欧冶云商未来发展必胜的信心与决心，赵昌旭说，欧冶云商要成为产业互联网科技公司，还有很多工作要做。公司通过开展全面对标找差，发现自身还存在较多短板，特别是在体系能力建设方面还存在较大不足，需要加快改进、提升。后续，公司将在中国宝武“三高两化”战略路径指引下，加快模式创新、平台升级、技术洞见、生态优化、体制机制五大方面能力建设，持续提升核心竞争力。

当前，科技革命和产业变革正处于实现重大突破的历史关口，中国宝武提出了“共建共享高质量钢铁生态圈”的战略蓝图，这些都为欧冶创新发展创造了很好的条件。欧冶云商将把握时代机遇，不忘初心、牢记使命，深化创新、敢于担当，将资

欧冶云商总裁、党委副书记金文海

## 努力打造公众化的产业互联网科技公司

“欧冶云商站在新的发展起点上，前景光明、任重道远。”欧冶云商总裁、党委副书记金文海在接受采访时这样说。

金文海说，2019年欧冶云商GMV交易量达到2.33亿吨，年均复合增长112%，变现业务量达到1.15亿吨，年均复合增长88%，对接钢厂（基地）超过300家，其中深度合作钢厂超过70家。同时，持续优化线下物流体系，基本构建形成了相对完善的国内仓储、运输、加工服务网络，智慧物流服务平台初步形成影响力；近一年多来，基于区块链技术应用的全通宝产业金融平台得到了中国宝武内外用户的高度关注，服务规模也实现了快速增长。在体制机制方面，欧冶云商在2017年和2019年完成了两轮股权融资，证明商业模式得到市场认可，并为生态圈建设引入了优质资源，同时实施了员工持股，推进经营机制改革。

“产业互联网必须真正为用户提升效率、降低成本和创造价值，这是平台的生存之本。”金文海表示，欧冶云商的服务到底怎么样，商业模式是否可持续，一定要拿业绩和数据来说话。简单地说，就是我们的平台能不能帮钢厂卖得快、卖得快、卖得好，帮用户实现一键下单、一件起运、一票结算、一天到货，这很重要。

欧冶云商高级副总裁张佩璇

## 中流击水越险滩 扬帆破浪再启航

“欧冶云商创业五年，每一年都很有价值，看着这个公司在产业互联网模式创新和共建高质量钢铁生态圈的征程中奋楫扬帆、破浪前行，我的内心充满了喜悦与自豪。”欧冶云商高级副总裁张佩璇在接受采访时亮明了自己的观点。

“2019年度，对我个人来说，有两项工作投入很多精力：一是欧冶云商对外融资20.2亿元，进一步引入行业合作伙伴，共建共享钢铁生态圈的平台、融资、融资、融业务，也融来了品牌；二是完成了大宗商品智慧物流平台的设计方案，统一了思想，启动了平台建设和互联互通。”

张佩璇介绍，作为中国宝武第一个实施员工持股、混和所有制改造的二级子公司，这五年在资本运作领域的操作是集团内最复杂、最有代表性的案例之一，不仅实现了员工与企业的利益捆绑，而且引入了众多业务合作伙伴，成功实现了“共建、共享”。2019年的二轮融资，既融了资也融了信任，成功获取资本领域的提前认可，为欧冶云商的快速发展披荆斩棘。一个互联网性质化的公司，离不开灵活的激励机制调动广大员工的积极性，离不开资本的助力



## 欧冶云商大事记

(2015—2019)



- ★2015年1月 宝钢集团第三届董事会第十五次会议批准《关于投资钢铁服务平台的议案》
- ★2015年2月 欧冶云商及欧冶金融、欧冶物流、欧冶材料、欧冶数据先后注册成立
- ★2015年5月7日 欧冶金融推介会，获得1627亿元银行授信
- ★2016年1月4日 “欧冶元年秀”精彩上演
- ★2016年3月30日 欧冶国际举行揭牌仪式
- ★2016年6月16日 欧冶物流1000家合作仓库达成
- ★2017年5月31日 欧冶云商股权开放及员工持股签约仪式成功举办
- ★2017年9月15日 欧冶云商整体乔迁至东森国际大厦，开启集中办公模式
- ★2017年9月20日 欧冶云商主办的“互联网+钢铁”双创高峰论坛成功举办
- ★2018年2月1日 欧冶云商第一次党员代表大会顺利召开
- ★2018年8月30日 上海大宗商品区块链供应链金融应用示范平台正式上线
- ★2018年9月21日 商务部等八部门公布“关于全国供应链创新与应用试点城市和企业评审结果的公示”，欧冶云商作为唯一钢铁电商入选。
- ★2018年10月30日 梅盛公司融入欧冶，托管签约仪式顺利召开。
- ★2019年4月1日 上海不锈钢、宁波宝钢、佛山宝钢融入欧冶。
- ★2019年6月28日 欧冶云商在宝武大厦成功举办第二轮股权融资发布会
- ★2019年8月6日 韶钢、鄂钢螺纹钢1910合约试单成功。
- ★2019年10月8日 欧冶云商主办的“中国宝武—上期所战略合作签约暨高质量钢铁生态圈长三角区域交流合作峰会”成功举办
- ★2019年11月14日 中国工业电子商务大会在广州召开，欧冶云商入选工信部“工业电子商务试点示范企业”
- ★2019年11月18日 上海市副市长许昆林到欧冶云商调研
- ★2019年12月3日 欧冶云商与同济大学举行共建“智慧服务联合实验室”揭牌及合作协议签约仪式
- ★2019年12月16日 中共中央政治局委员、上海市委书记李强到中国宝武调研欧冶云商区块链技术应用情况

## 员工眼中的欧冶

欧冶南方总经理朱静

## 既然来了欧冶 就当一回逐梦人

“既然来了欧冶，就当一回逐梦人。”欧冶南方总经理朱静表示，在欧冶的五年奋斗，让她体会到了工作与事业的关联，现实与理想的差距，更让她发现了生命的另一种可能。如果再一次让她选择的机会，她一定会无怨无悔，毫不犹豫地选择欧冶，因为还有梦想不曾实现，还有远方未曾抵达。

“我是2015年加入欧冶的，那一年钢铁电商百家争鸣，一片繁荣景象，可是钢铁行业却是处在寒冬时刻。有一次去拜访客户，那位客户善意地跟我说‘防火、防盗、防钢贸，你一个女同志这个时候闯进来？创业就是九死一生，你劝你还是另谋高就吧！’朱静回忆说，她不知道选择欧冶是对还是错。但是，既然互联网时代已经到来了，何不做一个时代的弄潮儿？逐梦的路上总是充满坎坷，已经来不及被客户拒绝了”

欧冶云商员工庄嘉慧

## 欧冶云商的五年 激情燃烧的五年

“我在欧冶工作了五年，欧冶不仅改变了我自己的人生，也让周围许多事情发生了改变。”欧冶员工庄嘉慧在接受采访时说，在欧冶成立五周年之际，又传来了一个好消息。2019年12月25日，欧冶仓单（现货）结算变量量当年突破1000万吨，由三个供应商、一万多个采购客户（企业客户）在线自助完成交易，基于双边市场的B2B电商平台真真切切地建立了。

“回首我在欧冶的五年，是激情燃烧的五年。”庄嘉慧回忆说，当初，平台从一天一个卷成起交步，从掏腰包赔偿客户空车费，到踏踏实实回到解决行业线下痛点，推出绿打货物验证、货权自助过户、在线自助提货、仓费结转、在线订单融资、售后服务快速理赔等这些改变行业规则的服务，逐步获得小微客户的认可。平台营销上，从模仿C端电商平台互联网网

手段，到认清B2B电商营销的本质；在资源端推进钢厂上线交易方面，从最初肤浅简单分享宝钢有华东地区用户群体，到真正销售平台交易产品及其背后的运营模式，欧冶电商营销团队“尖刀班”做精神布道者一样，不断向钢厂及行业内用户输出钢铁电商新零售的运营理念，顺利实现华东区域以外的一家宝钢“现货”全面上线。同时，逐步形成第三方钢铁产业互联网现货零售交易平台。平台于2016年底开始征收交易服务费，正式走向B2B产业互联网平台可持续发展的商业模式时代，获得市场认可。

庄嘉慧说，在中国宝武高质量钢铁生态圈战略引领下，消费互联网转向产业互联网发展的时代趋势下，相信欧冶的发展会有更广阔的空间、更多的想象、更大的期待。每一次变革的机会，都让我们前行的脚步更加坚定。

## 生态圈各方眼中的欧冶

“五年来，欧冶云商在第三方平台的建设道路上，创新突破、业绩斐然，得到了包括中国宝武、其它股东、用户等生态圈各方的高度认可，成为产业互联网领域的标杆企业。”在欧冶云商成立五周年之际，欧冶云商的战略用户、业务合作方等生态圈各方，接受了本报的专访，他们表达的语言各有千秋，但都聚焦着“合作共赢”“共创未来”等关键词，期待着与欧冶云商紧密合作，携手共进，共同为高质量钢铁生态圈建设作出努力。

本钢集团副总经理张鹏

## 本钢集团自始自终都坚定地看好欧冶云商

“本钢集团自始自终都坚定地看好欧冶云商。”本钢集团副总经理张鹏接受采访时说，从本钢与欧冶云商携手两年半以来，双方的合作在不断扩大和深入。2017年5月末，本钢参与了欧冶云商第一轮股权融资，并在2019年第二轮股权融资中继续跟投，成为欧冶云商主要股东之一。

张鹏表示，多年来，欧冶云商为本钢集团提供了从采购到营销、从仓储到物流、从钢材到非钢产品销售，从欧冶本钢“知钢”的产品全程介绍到异议处理，从大数据信息支持到本钢恒达物流园区建设的一揽子综合服务方案，帮助本钢在提升供应链效率、降低供应链成本等多领域取得了良好效果。这其中，既包括“完善产品信息服务，提升售后服务效率”，“规范仓储安全管理”，也涵盖了“完善营销体系，拓展销售渠道”，“提供海务物流资金支持”等多维度的成效。

谈到本钢与欧冶云商在“完善营销体系，拓展销售渠道”方面的成果时，张鹏如数家珍。他说，2016年4季度，本钢开始了部分非钢产品在欧冶电商平台竞拍销售合作。截至2019年末，本钢非钢产品实现了化工产品、冶金渣、硫酸及气体和废旧物资等产品销售量达302.8万吨，销售额8.8亿元。2018年4月，本钢集团全面推

韶钢松山营销管理部总经理陈智武

## 在与欧冶的合作中，创新发展，受益匪浅

韶钢松山营销管理部总经理陈智武表示，欧冶云商五年的发展历程，正是持续探索创新的历程，公司将钢铁行业与“互联网+”相融合，为中国宝武内外乃至整个钢铁行业注入全新的概念、全新商业模式、全新活力，加速驱动了传统产业转型升级。

陈智武回忆道，韶钢在2015年“为生存而战”中，欧冶云商通过供应链金融为韶钢及时输血，不仅缓解了资金压力，还帮助韶钢从生存危机中走出来，患难之际见真情，出实效。通过与欧冶云商的合作，韶钢将“互联网+钢铁”的产业互联网理念及商业模式成功植根于韶钢营销业务，共同开创了很多新模式，如建材下乡、产能预售、订单交易等；同时，也吸引下游更多用户加入到电商交易中来。

“根植于双方良好合作的土壤，进一步助力了韶钢的智能制造、智慧营销。”陈智武说，双方在探索网络钢厂智慧营销的过程中，合作创建智慧服务平台方案，助力于供应链核心竞争力打造，使韶钢营销“站得更高、看得更远”，引领了华南地区钢铁行业转型升级。

上海弘屹实业有限公司总经理吴宁

## 欧冶云商真正践行了“让钢材交易更简单”

“欧冶云商真正践行了‘让钢材交易更简单’。”上海弘屹实业有限公司总经理吴宁在接受采访时表示。吴宁是个80后，温州人，2007年大学毕业后开始创业。作为欧冶云商小微用户代表以及首次终端用户代表，他介绍说，上海弘屹实业成立之初，从热轧、酸洗材料供货开始踏入钢铁服务业，并在2013年。公司尝试通过上海钢铁交易中心采购钢铁的热轧现货。

“2015年，欧冶云商成立，开始大力推广电商交易平台。此时，整个行业内钢铁电商成为热点，各大电商风起云涌。”作为客户，当时吴宁的直观感受是行业内存在“虚火”的。但欧冶云商扎扎实实，推进钢厂一手资源上线，通过平台服务小微客户。其间，欧冶云商推出了一系列的创新之举，如绿打自动过户、自助提货、绿融、分析中心、订单交易等。

“欧冶云商的推进方向，更符合我们这代人对电商的理解，自主、高效、可控，在线化，让我们这样的小微客户，能把更多的人力资源、资金投入终端用户的服務上。”吴宁说，作为一家创业企业，上海弘屹实业的发展与欧冶云商的发展密不可分，是真正意义上的共同成长。相信未来，欧冶云商越来越好。

安徽同行物流业务经理王化贵

安徽同行物流从2017年9月开始与欧冶物流合作，业务过程中得到了欧冶多方力量的帮助和指导，切实感受到欧冶用户至上的经营法则，业务量和业务规模都得到了显著提高。通过与欧冶合作，还把我们的运输业务推向了整个中国宝武。安徽同行物流与欧冶合作，就是进入了生态圈，这意味着能接触到更多业务机会，同时也要承担起共建行业信用体系的责任，未来希望加强合作，共同为高质量钢铁生态圈建设努力。

大连中储库市场部经理栾世麟

2017年大连中储库开展仓储业务后，欧冶物流成为首家签约企业。回顾以往双方的合作，深切感受到欧冶团队是一支朝气蓬勃、精益求精的团队。欧冶的云仓、云帮、通宝等产品让大连中储感受到了共建、共享、值得信赖的精神。欧冶物流在仓库中布局的WMS系统和应用的各项新技术，不仅解决了货主实地看货的成本问题，也帮我们仓库提高了监管精度和运营效率，这些都进一步坚定了大连中储与欧冶紧密合作的决心。

上海本钢济福金属制品加工副总经理张国飞

自2015年欧冶成立后，双方就在仓储、运输及加工方面展开了良好的合作。本钢入股欧冶后，更为双方的合作增添了坚实的基础。通过双方密切的合作，本钢济福接触到了更多的客户和业务机会，管理水平、业务规模都得到了提高。本钢济福希望在2020年能够继续得到欧冶物流的支持，实现双赢。

广东绎通物流董事长吴联科

广东绎通物流2015年就开始了与欧冶物流的合作。通过欧冶平台，绎通物流与中国宝武体系下很多的区域公司都有了业务往来。在合作过程中，真切感受到欧冶平台聚沙成塔的能量，作为基础设施提供者的欧冶物流，在致力于第三方仓库和承运商带来更多的业务的同时，还很好地解决了传统物流业信息传递的问题，真正感受到自己的业务跟上了信息时代的步伐。

钢材现货产品在欧冶电商平台上进行销售，丰富了本钢的销售体系。针对本钢不同类产品特点，通过零售、单卷竞拍、打包竞价销售方式，充分实现了“阳光销售”，解决了本钢非计划产品销售客户群体大，价格竞争不充分的矛盾。2019年，本钢在欧冶云商销售方面取得了显著成绩，钢材产品和非钢产品电商销售双双突破百万吨，生态圈获客数量达到2000家以上。

对于规范仓储安全管理，张鹏谈到，本钢集团利用欧冶平台的智能化仓储技术和管理，与欧冶物流进行战略合作，优势互补，共同做好本钢异地产品的仓储、物流、监管等工作，通过规范仓储流程 and 标准，让本钢驻外分公司充分利用电商平台的技术和监管优势，保证本钢产品在异地的安全，为网上购买本钢产品的客户提供周全、便捷的物流服务。

展望未来，张鹏说，本钢与欧冶云商将继续坚持和秉承“共建、共治、共享”的合作与发展理念，在订单交易、智慧物流等多领域深化合作，持续加强多维度智能风控体系建设，进一步提升智慧交易、智慧物流、智慧供应链金融服务的竞争力，携手同行，共创未来。



## 价值观

共建、共享、值得信赖

## 愿景

构筑最具活力的大宗商品共享服务生态圈

## 使命

促进钢铁行业从制造向服务转型

重塑钢铁流通领域新秩序

提升中国大宗商品国际定价权和话语权