



◀ 江苏大生集团拥有国内纺织行业第一条全流程国产设备示范生产线，该生产线用工数量远低于普通车间，生产效率提高10%以上，真正实现自动化、智能化。图为生产车间一瞥。

许丛军摄
(人民视觉)

▶ 在河北迁安一家仓储物流公司工业品智能交易中心，工人正通过全自动仓储管理系统调取备件。

梁玉水摄
(人民视觉)



不只是让企业“买买买”的采购平台——

产业电商助企提速奔跑

本报记者 康朴

衣食住行用，消费者在电商平台在线比价，“逛”得不亦乐乎。作为市场主体，企业生产更少不了“买买买”，小到螺母、元器件，大到大宗商品原材料，需求远比消费者日常需要复杂得多。他们也有属于自己的电商平台——产业电商。

产业电商发展到今天，拼的早就不只是谁家东西多、谁的交易费用更低了。帮助产业完成数字化、智能化转型，正在成为产业电商比拼的重要舞台。他们如何为企业赋能？如何叫响自己的品牌？

高效对接打通行业“堵点”

“72小时内交付150件ABB断路器。”4月8日14时许，京东工业品平台收到中广核发来的紧急采购需求。

为保证运行安全，核电站会定期进行换料大修，但时间窗口很短，拖延不得，每延迟1小时就意味着近百万的经济损失。而这次，中广核一个改造项目所需物资断供，原供货商受疫情影响无法供货。

迅速响应，全国寻源。4月8日晚，依托自建的标准商品库，京东工业品团队确认周边数个供应商现货充足，满足项目需求。2天后，150件断路器顺利送达并通过验收。

“近期，我们接到大量紧急采购寻源订单，并通过标准化供应链资源调配实现快速响应，为企业顺利生产提供支持。”京东工业品行业大客户部总经理康迪告诉记者，京东工业品已建立未级目录超6000个，截至去年已服务超6000家大型集团企业客户，覆盖工程建设、制造和能源等领域。

对接供求信息产业电商不算新鲜事物，在中国已走过20多年历程，但近年来越来越多专注于细分行业的电商平台涌现出来，凭借精准对接、高效服务，在行业内积累了一定的知名度，致景科技就是这样一家深耕纺织服装行业的互联网企业。

“成品布市场标准化程度低，布料品类多、更新快，以往服饰企业去线下档口人工比，导致寻找布料效率低下，多级经销商的存在也增加了成本，产品品质还难以保证。我们研发了找布机器人，对市面上的布料进行数字化识别，把原料成分、编织工艺等参数记录下来，搭建标准化数据库，实现快速找布。”致景科技首席执行官赵振洪介绍，“我们将原本信息极不对称的上游供应商和下游需求链接起来，提高供应链效率。”

交易效率低下是诸多传统行业的通病。常开车的人或许会有这样一个疑问：买菜都能快捷支付，为啥加油非要到收银台付款？“这反映出交通能源领域数字化程度不高。”能源物联网公司能链联合创始人、总裁王阳说，“以前司机加油都是走到哪算哪，优惠信息无从得知。很多加油站也不知道如何吸引客户。”

“我们开发的团油APP已吸引2万多个加油站入驻，哪个加油站价格如何，司机一目了然。这对每天都跑在路上的商用车司机和拥有大量商用车的企业来说，能节约不少开支。”王阳说，“加油站也能在这里连接到成千上万的车主。”

网经社电子商务研究中心B2B与跨境电商部主任、高级分析师张周平认为，产业电商能有效解决上下游分散、销售流通渠道不健全、产能过剩、品牌辨识度低等



▲ 能链综合能源港集合加油、充电、加氢、餐饮、购物、精洗、换油等功能于一体，为广大车主提供一站式综合服务。

受访企业供图



▲ 致景科技展厅大屏上实时显示接入纺织工业互联网平台的工厂机器生产情况。

受访企业供图

▲ 川交路桥巴南高速公路项目钢筋班班长邓勇正在使用“京工柜”领取物资。这里存放了常用工具，工人扫描识别身份即可领用。

受访企业供图

问题，对有效链接上下游意义重大。

“产业电商能精准对接供需，缩短采购时间，节省采购成本，提高生产效率，助力经济高质量发展。”商务部研究院电子商务研究所副研究员洪勇认为，“近年来国家政策环境不断完善，互联网普及率快速提高，网络传输能力持续提升，产业电商拥有丰厚发展土壤，涌现出不少优质平台，已成为继消费电商后中国数字经济发展的重点。”

数智化改造助企轻装上阵

高效对接供需，只是最基本功能，产业电商的雄心远不止于此。对致景科技来说，解决成品布交易问题只

是其发展的第一步。

“服纺产业链上游以中小微企业为主，数字化程度较低，很多还在靠纸和笔管理。传统的纺织、印染工厂主要通过老板自己的判断备货生产，快时尚、小单快反等新趋势对他们极具挑战性。同时，纺织行业平均开机率不到60%，是为了空余一部分产能等待匹配其他订单，导致一阵闲、一阵忙。”赵振洪说。

依托算法、AI等技术，致景科技建立纺织工业互联网平台，运用“飞梭智纺”数字化系统帮助传统纺织、印染工厂完成数智化改造，吸引越来越多的上下游工厂加入云工厂平台。“我们将下游订单需求与上游产能精准匹配，让全流程清晰透明，根据生产环节匹配计划体系、进行策

略分析，逐渐形成产业协同。”赵振洪说，“目前飞梭智纺已服务8000多家织厂，连接超60万台织机。”

降本增效才能轻装上阵，提速奔跑。“拿物流行业来说，燃油成本占运输成本的30%至40%，利润率一直上不去。司机走的什么路线？加了多少油？公司最后只能看到报销凭据，对细节问题却一无所知，难以管理。用团油企业版，哪个司机分配多少油费，去哪个站加多少油，都能一键操作。”王阳一边向记者展示后台管理页面一边说，“这帮客户省了5%至10%的燃油成本。”

苏州工业园区千机智能生产工厂里，一个方形抽屉式智能柜前不时有人停下脚步，扫描识别、开箱取物，他们拿的可不是快递，而是各式各样的刀具。

千机智能主要研发生产航空发动机复杂曲面类零件，用量大、更换频繁的刀具是基础物资。过去为了保障生产，千机智能在库房长期“囤”着数以万计的各类刀具，占用大量资金。这也是工业企业面临的共性问题——如何找到成本、库存、利润的平衡点？

京东工业品给出了解决方案。日常领用的刀具从库房货架被摆放到一个个智能柜中，工人扫描识别身份按需领取，当数量降到安全库存以下时由专人补货。通过这套系统，千机智能库存资金占有率下降15%，还大幅降低了采购审批、库存盘点、领用管理等间接成本。

“产业电商的关注点已不仅仅是某种具体商品需求和单点环节问题。我们更擅长从优化供应链综合成本、提升整体效率出发，提供数字化技术服务。”康迪说。

让工业互联网价值落地

为啥上述这些平台能脱颖而出？从业者和专家学者有一个共识：对增值服务的高度重视，突破了以会员费、广告费、交易费为主要盈利模式的瓶颈，为产业电商平台开辟了新的增长曲线。

一些从业者表示，产业电商赚钱的逻辑跟消费品电商不同。面向消费者的电商平台，多是从差价中赚取利润，但产业电商只有帮用户省钱、赚钱，才能获得更大利润空间。

从初级功能频道页，到面向工业产业提供供应链技术与服务的业务单元，京东工业品通过数字化建立标准商品库，让行业伙伴找到了统一的商品“语言”，通过履约数字化打通品牌厂商、第三方供应商以及属地服务商资源，实现“万仓合一”和“万单合一”，让产业链各环节互联互通、高效协同。

洪勇认为，利用平台积累的数据，产业电商能为企业提供物流和供应链、运营、销售等全方位服务，引导工厂按需生产，节省研发成本、缓解库存压力，提升生产成效。产业电商还可以助力品牌新品研发，缩短研发和上市时间，提高产品新用户使用率。

政策支持下，产业电商正处于快速发展阶段。张周平认为，从信息服务到交易服务再到供应链整合，产业电商功能不断升级。产业电商需要通过信息、物流、金融与交易的融合，打造交易闭环，形成自我循环的独立生态系统。

王阳说，能链成立还不到6年，却跑出了发展加速度。为商用车司机和企业节约成本、帮加油站开好便利店、为充电运营商提高充电桩利用率……从“油”做起，能链围绕能源做文章，业务边界不断拓展，开辟了团油、快电、综合能源港等七大业务，覆盖全国约1800个城镇，涵盖油、电、氢、气等多个能源品类。“我们作为行业连接器，把整个产业的上下游都连到一起，汽车主机厂、银行金融机构、加油站、充电站、车主、企业客户都在这套生态体系里高效运转。”王阳说。

赵振洪表示，致景科技也在整合产业链，为服装品牌提供从设计、打版到生产的柔性供应链一站式服务，“帮助行业打破订单、生产、交付等各个环节信息孤岛，对生产各流程智能管控及跟踪，实现降本增效。”

“未来，产业电商通过数据与能力沉淀，可以沿着供应链向工业生产环节扩张，例如生产设备管理、预测性维护等，充分发挥数据价值，服务工业企业真正实现‘人、机、物’的互通互联，让工业互联网的价值落地。”康迪说。

一键下单、便捷支付、送货上门……

线上购物早已成为许多消费者的生活方式。企业想要网购大宗商品原材料也有专属平台，即产业电商平台。从最初信息服务到在线交易再到如今的多样化服务，产业电商紧随时代脉搏不断升级，在助力产业发展过程中扮演着润滑剂、助推器甚至动力源的重要角色。

产业电商的能量首先来自对“产业”的整合。产业电商是以产业为基础、产业链企业参与的一种企业间交易模式。在钢铁、机电、化工等具体产业链上深耕细作的产业电商，不贪多、不求大，切切实实解决了行业痛点。专注细分赛道的产业电商，一头连接企业生产，一头助力产业链畅通。相较传统电商平台，深耕具体领域的产业电商具有专业性更强、产品更丰

开采数据“金矿”，引领产业发展

赵昊

富、入驻企业更集中等特点，能以较短时间帮助企业获取生产原料，减少因停工造成的损失。

“电”赋予产业电商以生命力。对企业来说，时间就是金钱，效率就是生命。疫情防控常态化背景下，这一点尤为重要。产业链上任何一家企业都可能面临因上游厂商停产而无法开工的窘境。遇到突发状况，如何迅速找到替代方案？电子化数据、电子化沟通方式，让产业参与者获得

高效沟通和连接渠道，打通了“堵点”，补上了“断点”，为保障企业正常生产经营提供解决方案，增强产业链韧性，也让产业电商获得越来越多企业的青睐。

数字经济时代，无论是产业信息还是电子化沟通渠道，归根结底都是数据。作为交易平台，海量数据沉淀是最大财富，赋予产业电商广阔发展空间。平台掌握丰富的交易数据，往往对所处行业的需求与供给有更清晰更准确的认知，也比其他产

业参与者更有机会引领行业发展。充分挖掘开采数据这座“金矿”，做好企业智囊，对未来形势早研判，提前布局生产相关配件，帮助行业增强抗风险能力，这是产业电商更大的价值所在。

手中数据如何转化为企业效益？这需要产业电商锐意进取，不断创新。以物流为例，不同于委托第三方、供应商配送等传统物流模式，专注风电领域的快备网把仓库建在各大电力集团分布于全国的新能

源电厂旁，通过数据评估出使用和更换频率高的零件并提前储备。一旦需要，电厂线上下单，当天即可取件。这让快备网在风电领域打响名声、站稳脚跟，也从侧面说明，只满足于做“信息黄页”、赚取交易费用的产业电商，在竞争日趋激烈的行业赛道上难以走得长远，把服务做到极致才能挺立市场潮头。

产业电商正呈千帆竞发之势，新思路、新模式还在不断涌现。如何做好产业电商这篇文章，为产业链锻长板、补短板，为中国经济运行发挥更大作用，还需要全行业更深入思考和大胆实践。

品牌论