

产业互联网赋能 让交易平滑至简

——卓尔智联服务中小企业供给侧改革

■ 本报记者 魏昊星 ■ 陈亚曦 桂延松

从堆积成山的田间粮仓收购站点,到全国星罗分布的大型农产品原料仓库,成千上万辆货车穿行在各地产销区域中。中国是全球大宗商品第一大消费国,截至2017年,中国的B2B市场规模已达20.5万亿元,2011—2017年间的年复合增长率为26.94%,处于高速增长的状态。

对于从事大宗商品交易的中小企业而言,盈利来自于薄利多销过程中的成本控制,整体利润低是中小企业的痛点。如何降本增效,简化交易流程,缩短时间周期,降低储运成本,是全行业都在积极探索的路径。

解码产业互联网

传统产业的转型升级之道在何方?不同产业的发展需求呼唤着行业内平台型服务主体的出现,以协助企业共同驶向产业发展的快车道。深入产业本身,卓尔智联集团通过四年的时间,从一家拥有数百亿元资产、多家超大型批发市场的传统商贸物流企业,完成了向产业互联网企业的战略转型,目前已成为大宗商品交易及供应链领域的领跑者。搭建万亿元级B2B交易平台矩阵,为全行业的市场参与者提供降本增效的智能化服务,卓尔智联正致力于形成完善的产业互联网发展解决方案。

广西壮族自治区是我国重要的桑蚕养殖和茧丝加工基地,2018年该自治区蚕茧产量约34万吨,占全国总量的48%。多年来,上游收购、加工企业因资金压力无法及时支付蚕茧收购费用,致使茧农们只能拿着收购站打的“白条”等待第二年兑现,这种情况正是农产品收购环节的常态。

从2017年起,广西河池市宜州区湖长村茧农覃之坤却能在交货称重后的第一时间获得售茧收入,“白条”之忧的解除,得益于收购单位使用了中农网的鲜茧收购系统。当覃之坤在现场售茧时,系统会录入他的售茧信息、个人及银行账户信息,在形成电子单据后,系统将向中农网的合作银行发出支付指令,银行则会依据指令即时将对应的货款支付到蚕农的银行账户上。

在每一张绑定了茧农银行信息的卡片上,还保存了每个家庭劳动力和土地情况,能够对茧农产生一定的信用效力,而这些数据也将随着收购的鲜茧抵达下一个生产环节。

从鲜茧到丝绸,一个二维码记录了茧农、缫丝厂、绸厂、批发商的全流程信息,有了这个二维码,一整条信用数据体系被逐步建立,产业链中的经营者可以随时随地查阅最新信息,作出准确的市场反应和信用评价。

2018年,卓尔智联集团旗下产业互联网平台中农网在广西成功打造出集“茧农+中农大商城+仓库+丝厂+银行”的开放式茧丝涉农供应链平台。由茧农在大商城形成销售订单,丝厂形成采购订单,订单下的货物进入中农监管仓,生成区块链仓单,银行支付通道与大商城对接进行秒支付,资金循环在合作银行体系内,最终实现各方利益共赢的局面。通过平台化、产品化的运营,中农网的供应链模式提升了茧丝产业集群的集聚度,提高了茧丝原料的配套性和产业链的协同性。

这个基于区块链+物联网构建的平台被业界称为产业互联网,它通过打破数据孤岛,传递可信数据,建立了从源头到末端的溯源体系。在此过程中不断积累上下游企业的信用度,不仅能够促进资本的安全快速流通,还能惠及产业链中各个环节的经营者,实现降本增效。

国务院发展研究中心产业经济研究部研究室主任魏际刚认为:“产业互联网是一种运用互联网、移动互联网、物联网、大数据、云计算、人工智能等下一代信息技术,促进企业内的人、物(如机器、设备、产品)、服务以及企业间、企业与用户间互联互通、线上线下融合、资源与要素协同的一种全新产业发展方式,它既是新生产方式、组织方式、运营方式,也是一种新的基础设施,是新一代信息技术与工业、服务业、农业深度融合的产物。”

目前,大量传统产业发展都面临“低、散、乱”的情况,产业集中度低,人工成本持续攀升,产品同质化竞争激烈。通过“互联网+”的路径,产业互联网能够使这些传统产业借力大数据、云计算、智能终端以及网络优势,提升内部效率和对外服务能力。当前腾讯、阿里等布局产业互联网的企业关注的焦点是如何把很多已经存在的单个组织通过互联网整合起来,通过搭建“基础设施”实现“分享经济”,重塑“产业生态”。

《2018年产业互联网白皮书》指出,尽管在各产业链上已经存在多种形式的互联网平台及服务,然而由于缺乏政策支持、专业引导、供应链金融资金和资源支持等原因,当前中国真正做到产业互联网化的企业大概只有10%,剩下的90%运营不佳;30%处于仅提供资讯和信息撮合服务,50%电商交易平台对客户来说价值不大,还有10%基本属于假平台或

产业互联网平台要想真正发挥促进产业链转型升级作用,应从产业痛点入手,借助互联网对产业链的资源整合和价值链优化,向客户提供有价值的服务,并随着平台发展不断延伸新的服务组合,最终形成围绕产业链的集成服务。

处于僵尸状态。

业界认为,产业互联网平台要想真正发挥促进产业链转型升级作用,应从产业痛点入手,借助互联网对产业链的资源整合和价值链优化,向客户提供有价值的服务,并随着平台发展不断延伸新的服务组合,最终形成围绕产业链的集成服务。

来自B端的呼唤

南有腾讯,东有阿里,当今中国两大互联网产业巨头在进一步巩固信息服务和电商交易市场版图的同时,把目光纷纷转向产业互联网领域,力求找到新的市场增长空间,雄厚的资本和沉淀已久的技术正不断加速聚集中国产业互联网。

武汉,一个以“中国光谷”作为城市标签的中部城市,近年来也相继走出了被誉为“湖北互联网四小龙”的斗鱼、卷皮、盛天、宁美国度四大互联网公司,还吸引了小米、华为、360、科大讯飞等巨头在此设立研发中心或第二总部,互联网开始成为这座城市的“新鲜血液”。

汉口北国际商品交易中心,一个在近年来享誉全国商贸圈的“现象级”商品交易平台,通过线下30个大型专业市场集群和3.2万家商户的稳定经营,在2018年实现交易额873亿元。盘活这样一座超大体量的商贸交易市场,汉口北是怎么做到的?

早在2015年,一个高效开放的B2B生态体系就以汉口北市场为土壤生根发芽。背靠卓尔智联集团,覆盖全国的线下交易与物流网络率先搭建起来。在这个早期的产业互联网雏形中,汉口北市场就当起了卓尔智联集团的“试验田”。“汉口北缺什么,卓尔智联就补什么”,在开始的一段时间内,着眼于线下市场交易物流的痛点难点,卓尔智联布局了多个平行互联网平台实现各个击破。

用面向大宗商品B端用户的线上交易平台“卓尔购”改变汉口北商户常年“坐店等商”的习惯,解决了交易过程中供需、价格、流通信息不对称的难题。“卓集送”则实现了价格规范、收发准时、可靠性高的互联网货运,被誉为货运版的“滴滴打车”。而“卓尔云仓”和“卓尔金服”等平台通过信息化手段组建物联网标准化货仓,解决广大商户仓储成本过高、账期负担过重的问题。

“拥有汉口北市场这块面前的地面阵营,我们能更从容地发展贴近用户实际的产业互联网。”卓尔智联集团执行董事、联席CEO齐志平说,“正是在对汉口北市场互联网化的打磨中,我们发现了全国乃至全球B端市场产业互联网发展的广阔空间和共性需求。”

从汉口北出发,立足线下的市场、港口、物流优势,卓尔智联逐渐切入各个交易环节,相继建立了以批发电商“卓尔购”、跨境电商“兰亭集势”、农产品电商中农网、化工及塑料原材料交易平台“化塑汇”、钢铁等黑色系大宗商品交易平台“卓钢链”、海鲜交易平台“海上鲜”等为代表的交易服务生态,涉及到B2B众多领域,并不断整合物流、仓储、金融、数据风控等平台资源,为平台客户提供更有价值的供应链服务,当前卓尔智联全平台交易规模已接近6000亿元,足以显现出中国市场对产业互联网的强烈

需求。

齐志平表示,随着信息化水平的提高,可以通过技术的手段去连接所有上下游客户、合作伙伴。在这些平台中,卓尔智联期望实现的是生态体系的协同发展,而这种生态体系的搭建既包括为产业的上下游客户提供服务,还包括为供应链管理上的各个环节提供一站式服务。

一粒白糖的产业穿透力

作为一个市场行情波动较大的产品,白糖每日价格上下浮动,对于非专业采购白糖的人来说,需要付出很大的学习成本去实现期货现货盯盘。此时,一旦降低客户对白糖产业链的学习和认知成本,让准确清晰的白糖产品市场行情及时便捷地传递到供需双方,便能够扭转市场主体在信息获取与经营决策上的弱势地位。

广州酒家是一家南方大型餐饮企业,这家具有百年历史的酒店原先需要通过传统的批发商进行采购白糖原料,由于市场行情极不透明,经常要在其经营门店的不同区域找到供应商,再分别通过电话联系下单和结算,一整套采购流程运行起来,成本高、耗时长、用人多、效率低。

中农网接入后,为广州酒家匹配了专门提供标准食材的新批发智能采购平台“好伙计”。“相较于传统供应商资质不齐全,货品质量无法溯源保证的情况下,“好伙计”还为我们的生产安全提供了源头可溯的售后保障,建立起食品安全的一道防火墙。”采购人员说。

除了服务广州酒家这样的下游大客户,中农网还服务消费者熟知的一点点、鹿角巷、李锦记等7万多家商户,这些企业的采购人员或门店老板每日通过“好伙计”平台,能一键获知该区域白糖行情,购买到整个区域内有价格优势的白糖产品,还能享受到配送上门的服务,为店家节省了大量的人力、物力和时间成本。

除提供产品供应服务,“好伙计”还能够为客户提供高附加值的增值服务。当店家出现资金需求时,使用“好伙计”的供应链金融服务,能以较低的资金成本,实现先货后款,降低企业生产经营的资金压力。而像海天这类生产型食品企业还可以通过入驻“好伙计”平台,进行产品网上架,将调味品、腊味、馅料等各类产品快速铺货,扩大客户群体,拓宽销售渠道。

利用“好伙计”的大数据平台,餐饮门店对整体上游产业链和下游终端餐饮消费市场有了更清晰的认识,而“好伙计”则利用其长期积累的客户信息资源,在餐饮产业链中进一步深入用户关系群,获得了较好的口碑。

在拥抱每一个用糖终端商家的过程中,中农网发掘出“甜蜜产业链”更多的市场空间。在传统的白糖原材料包装中,供货商均使用100斤的包装规格,小商户在使用和储存时极为沉重和不便,如果在开封后没有及时使用完,容易发生白糖的变质和浪费。为此,中农网联合相关包装厂商打造了新材质的多规格包装,又基于中农网平台多年的白糖产业运营经验和大数据沉淀,以包装袋作为载体,将不同

品牌、规格、云仓、物流技术等信息编入二维码,作为溯源入口,把一包包白糖变成一个数据单元,向客户提供货物的即时动向和在线信息,从商品流通底层“触网”,推动大宗农产品流通的信息流、物流、资金流的运营升级。

协同共享 未来已来

从茧丝到白糖,从胶合板到钢铁,由产业互联网带来的产业穿透力已被全面地体现。每深入一个产业链,卓尔智联总能找到新的产业延伸点,而这些意外的收获正是产业互联网所带来的变革红利。

“在为客户匹配水运物流时我们发现,走水运相比陆运空运来说看似浪费时间,却为客户节约了长达一周以上的仓储成本,并节省了运输费用。通过大数据分析,我们能够准确地为时效性要求不高的供应商匹配这样的运输方式。此外,我们甚至能够改变以往的发货销售模式,变产区仓库为销区仓库,通过长期的联网数据采集和分析,在订单下达前一步将货物运输到销售区域,在提升物流效率的同时,赢得波动商品定价的主动权。”卓尔智联副总裁、中农网CEO孙炜说,实现产业链深层次的变革和响应,就是得益于产业互联网以信息数据和网络技术为支撑释放的强大能量。

而在产业互联网金融方面,以卓尔控股为主发起人、第一大股东的武汉众邦银行自2017年5月成立起,就专注于为中小微企业提供供应链金融服务。依托卓尔智联生态圈内的交易、数据、仓储、物流等平台,众邦银行积极与卓尔智能交易生态圈各交易平台进行数据、风控等对接,针对性地设计了多种不同的结构化融资产品,真正实现了线上申请、线上审批、线上放款、线上还款的全流程高效服务,最大限度地满足了客户与平台的需求。

“有了众邦银行这样的融资渠道,我们就能有效解决上中下游交易合作间的隔阂,用高效可靠的金融信用体系扫清当前融资环节中由于低信用度带来的阻碍。”孙炜说。

深耕国内市场的同时,卓尔智联又将产业互联网的触角延伸到了国际市场。在新加坡贸易发展局主导下,卓尔智联集团联合新加坡交易所、新加坡国际电子贸易公司(GeTs)共同打造了全球商品智能交易平台(CIC),将为全球商品贸易商提供交易配对、一键通关、供应链金融、供应链物流、全球监管合规及全球贸易大数据服务。

“产业互联网是没有国界的,我们除了借助自身在云计算、大数据、人工智能、物联网等技术上的应用创新,还依托CIC股东公司GeTs推出开放贸易区块链(OTB),启动了世界首个跨境贸易区块链,通过建立可拓展性和广泛采用的开放平台,拓展跨境贸易区块链服务,嫁接卓尔智能交易生态圈各交易平台,让商流在透明、安全的商业环境中无界流动,让交易平滑至简。”齐志平表示。

通过协同发展,卓尔智联正在为生态体系内的各平台客户提供全方位的完善、便捷、智能、高效服务,进一步增强平台服务对客户的黏性,同时通过交易场景获取深度服务机会,实现生态圈的商业价值。“智联天下生意,服务创造价值”,卓尔智联的产业互联网探索之路还在继续。

卓尔智联集团创始人、董事局联席主席阎志始终强调卓尔的智能生态圈是开放的:“我们做产业互联网的目的,就是要通过科技应用赋能现有客户,进而着眼于全行业的协同发展。只有合作伙伴共同上链合作,生态体系的价值和能力才会被放大,实现优势资源的共享和服务的升级,让全球企业、客户能真切地感受到市场变大、库存变小、周转变高、成本变低、供应链变轻、盈利能力增厚,让中国产业互联网成为继社交、B2C之后新的世界级互联网前沿产业,更好地服务于实体经济,为中国产业转型升级贡献更大的力量。”

要支持企业探索产业互联网多样化实现路径

■ 国务院发展研究中心产业经济研究部
研究室主任、研究员 宋紫峰

新一轮科技革命和产业变革,是塑造当下及未来人类社会的关键性力量。大数据、云计算、人工智能、新能源、新材料等一批通用性技术的发展应用普及,催生了很多新产品、新模式、新业态和新产业,已经并还将更大程度地影响和改变我们的生产生活方式。能否抓住新一轮科技革命和产业变革蕴含的历史机遇,在很大程度上决定了一个国家在未来全球政治经济版图中的地位。

产业互联网是新一轮科技革命和产业变革的标志性概念,将引领人类社会进入继工业革命、互联网

革命之后新的发展时代。简要说来,产业互联网是新一代信息通信技术与产业系统全方位深度融合所形成的产业及应用生态,也是各类产业数字化、网络化、智能化发展的关键性综合信息基础设施。发展产业互联网,能够建立起机器、原材料、控制系统、信息系统、产品以及人之间的广泛网络互联,通过对各类数据的全面深度感知、实时传输交换、快速计算处理和高级建模分析,实现智能控制、运营优化和生产组织方式变革,最终进一步提升全产业链的效率 and 更有效满足消费者需求。应该看到,产业互联网的影响范围之广、程度之深都会是前所未有的,发展产业互联网是抓住新一轮科技革命和产业变革机遇的关键抓手。

近几年来,我国企业从不同角度和切入点探索发展产业互联网,不少都取得了较好成效。卓尔智联集团就是一个典型例子。比如,集团立足线下的市场、港口、物流优势,相继形成了“卓尔购”“兰亭集势”“中农网”“化塑汇”“卓钢链”“海上鲜”等涉及众多B2B领域的交易服务平台,正逐步建立起高度黏性、正向反馈、自我强化的良好产业生态,实现平台企业与各类参与主体之间的协同共荣发展。这些探索都是很有意义和价值的。产业互联网是一个非常庞大的体系,其发展不可能一蹴而就,但有了类似这些重要的“点”上的探索和积累,我们就有信心在这个关键领域取得更大的突破,并以此助力和保障经济社会发展全局目标的实现。