

互联网正在成为传统化工行业对接市场、降低成本、提高效率的新渠道。近2年，化工电商发展迅猛，2015年仅化塑汇一家企业就累积撮合交易额突破260亿元——

化工电商：未来增长点在哪里

本报记者 于泳

从2014年下半年起，化工领域的B2B电商火爆了一整年。苯乙烯、乙二醇、二甘醇……这些以往只出现在专业词典里的词汇，成了电商手里的香饽饽。化塑汇、找塑料网等一批化工领域B2B电商的发展速度异常惊人。

以化塑汇为例，公司2014年5月成立，仅用了不到一年时间累积撮合交易额就突破百亿元。截至2015年底，仅化塑汇一家企业，累积撮合交易额就突破260亿元。风起云涌的化工电商为何能有如此高速增长，这一产业未来的增长点又在哪里？

为什么是化工电商

统计数据显示，居民日用消费品与化工的相关度达到96%。随着新型城镇化的推进和国民的消费升级，作为基础行业的化工原料产品需求增长较快。去年，化学工业占GDP的比重为13.8%，达到8.76万亿元。然而，化工行业的原材料成本、资金成本、物流成本也在迅速增长。如何通过生产和供应链的创新降低成本、提高效率，成为业内普遍关注的问题。

中国石化联合会副会长李润生在2015中国国际石化大会商业模式创新论坛上表示，“互联网+化工”这种模式逐步深入，借助互联网、云计算、大数据等新一代信息技术，化工行业与信息技术不断融合，建立了新的生产经营模式。

上海塑料行业协会秘书长秦建旺认为，电商的出现起到了助推产业升级的作用，运用先进的互联网技术，有助于解决化工、塑料贸易环节的痛点，提高业内用户的成交效率和贸易安全性。

不仅如此，随着我国市场的开放，以及大宗石化化工产品在世界范围的过剩，日韩、中东、美欧等地石化企业纷纷进入我国市场，特别是具有原材料成本优势的中东和美国石化企业对国内化工工业产销企业带来了极大挑战。这些也促使我国化工企业加快运用互联网技术，去降低经营成本。

化工电商做什么

在找塑料网CEO牟斌看来，“互联网+”是一种信息能源，加到哪里，哪里就会产生一系列的化学变化，企业可以借助互联网实现转型升级，但要根据行业特征和企业自身的特点选择合适的模式。

记者在采访中了解到，化工电商基本上是为化工塑料行业的客户提供在线交易服务，包括大宗大宗的撮合服务和精细化学品的自营服务，为客户经营决策提供资讯信息服务，在线找货的发布服务。通过整合可以为上述服务提供更好客户体验的物流（含仓储）服务，以及通过前述服务所积累的数据基础之上的衍生服务，如金融征信、融资、租赁、资管、理财等金融类服务以及其他暂不可预知的服务。

以行业内发展较快的化工电商为例，2015年1月至7月，化工电商中行业三强撮合交易总额超275亿元，其中化塑汇累计成交116亿元，找塑料网累计成交82亿元，快塑网累计成交77亿元。而到2015年底，化塑汇累计成交更是突破260亿元，平均每月20亿至30亿的交易数据。如此快

速的交易数据积累，为达成供应链闭环创造条件。

业内专家表示，仅仅是做信息流（撮合交易）并非化工电商平台的竞争核心，业务成败取决于链条上的信息流、物流、现金流三方面，完成交易闭环才是化工电商平台的未来模式。

化塑汇副总裁李莉告诉记者，大量的交易数据为行情分析和价格趋势提供了依据，很多用户因为掌握了数据而在交易过程中受益，将来这些数据也可用于中小企业的集中采购及其他更多方面。化工电商在完成积累交易数据的壁垒后，为物流服务及金融服务打下基础，最终为行业上、下游用户完成交易闭环。

据悉，化塑汇现已与飞马物流、金驹物流，远成物流在内的30多家物流公司合作，帮助业内用户安全高效运输超过万吨货物。同时，也与平安银行、苏宁金融等多家金融机构达成战略合作，可以为上下游供应商、采购商提供贷款、账期等金融服务，化工电商B2B交易闭环理论上已经完成。

还有哪些增长点

以资本投资总监于恺灵接触了300多个B2B项目，谈到化工电商盈利模式时他认为，B2B电商平台目前正在用撮合交易吸引流量，但这只是开始，后期的物流和金融等增值服务才是盈利的重点。未来在B2B各个细分领域中将形成一站式的交易、金融、物流、仓储、加工、资讯等综合服务平台。

在采访中，多位业内人士也向记者表示，通过撮合交易赚取佣金和差价是“最野蛮”的生长方式。

化塑汇创始人智建鹏就告诉记者，未来的化工电商应该首先立足实现化工行业上下游间交易的全程移动化和互联网化。通过撮合交易的优秀体验，培养传统交易模式的上下游的在线交易的认知和习惯，同时积累客户的交易数据，使之结构化和规模化，为BI建设和风控模型以及估算客户对精细化工品的需求提供基础。

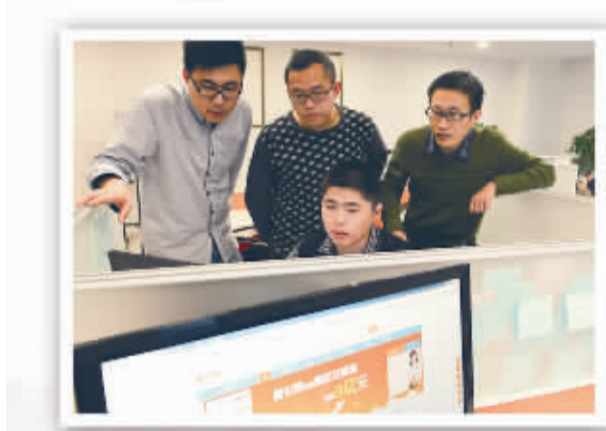
在各种严格的前期准备完成后，供应链金融会是重头戏，是高痛点、轻模式、低风险、高收益的模式；未来随着规模的不断扩大，高壁垒的形成，相信会产生更多预期之外的衍生服务模式。

供应链金融主要模式是以核心企业的上下游企业为服务对象，由于每家企业都有自己的供应链条，展现出一个庞大的供应链网络。中小企业的资金需求更是不尽相同，具有更加多样化金融服务需求特征，因此需要根据不同企业的具体信息来为其量身定做金融服务，提供更加灵活和个性化的供应链融资产品。

在采访中，记者也发现，化工电商中也有不少传统商贸型企业参与其中。在专家看来，这些企业“触网”往往有两条思路：自建电商平台和对接现有电商平台。如果选择自建电商平台就要摒弃传统贸易思维，树立平台意识，避免既做裁判员又当运动员。但自建平台也往往要面临更多不确定的风险，最终只有极少数平台会成功，因此要面临更大的竞争风险。对于大多数传统商贸企业来说，继续做好产品和服务，调整企业信息化，借力于长期形成的平台去嫁接互联网才能更好地发挥自身优势。



在试运营3个月后，聚化网于2015年6月正式上线，当月交易额便突破3亿元。



聚化网研发人员进行网络升级，以打造一个安全、便捷的交易平台。

聚化网探路

“互联网+产业+金融”模式



打开聚化网首页，各大化工企业的产品报价、供货地点等信息一目了然。

由山东日照市日聚电子商务有限公司打造的大宗化工商品现货电子商务平台——聚化网，自2015年3月上线运营以来，注册会员超过30万家，实现交易额近30亿元。聚化网是目前我国化工行业第一家也是唯一一家“互联网+产业+金融”的电子商务平台，集资讯、仓储、交易、支付、融资和物流等O2O电商模式的“闭环”营销模式，将真正实现行业“信息平台”到“交易化平台”的跨越。

本报记者 翟天雪
通讯员 朱元理摄影报道

工业电商助力制造业转型

端 然

积极建立工业电商平台的行业，何止化工一家。钢铁、油气、煤炭……越来越多的行业都开始“试水”工业电商。

就在几天前，光汇石油宣布其研发的全国首家“石油产业链+互联网”的能源金融电子商务平台光汇云油正式上线。在煤炭行业，各种“出身”的煤炭电商也不断涌现，既有神华、中煤等大型煤炭企业自主开发的网上商城，也有太原煤炭交易中心等地方政府主导的区域性交易中心，还有第三方煤炭在线交易平台以及港口设立的电商平台。

钢铁电商更是发展得如火如荼，短短2年之内，从二三十家成长为两三百家，成为生产资料行业互联网化发展最快的领域之一。同时，钢铁电商也是所有工业B2B且吸引资本最多的一个行业。2015年，有近10家钢铁电商平台获得融资，其中以去年11月27日五矿发展旗下

的五矿电商获得阿里创投3.17亿元入股最为瞩目。

由此可见，建立工业品电商平台，已经成为互联网时代下工业发展的大势所趋。实际上，钢铁、化工、能源、煤炭等行业之所以热情高涨，很大程度上都是因为行业“寒冬”的倒逼使然。从卖方市场进入买方市场后，产能过剩、效益下滑、亏损加剧等问题日益突出，而工业电商平台能够打通产业链、去中间化、降低成本、提高效率的优势，则展现了巨大的吸引力，也有助于破解既有的行业痛点。

更值得关注的是，工业电商平台的意义不只是增加了一个新的销售渠道，而且为改善传统的生产、经营、销售、管理、供应链提供了一个新的契机。这些都将成为我国制造业的转型升级注入新的动力。

我国太阳能光热产业要走出寒冬期，必须围绕“物联、互联、智联”推进产业转型升级——

传统太阳能企业加快拥抱互联网

本报记者 秦海波

不论从光伏产业或光热产业来看，我国都是名副其实的太阳能制造大国。中国太阳能集热器保有量占到全球的76%，太阳能光热产业位列世界第一，成为除水电之外减排贡献最大的产业。然而，自2012年以来，我国太阳能光热产业却经历了增速放缓、产品更新换代迟滞的寒冬期。

在这种产业背景下，如何让消费者再次接受并关注太阳能光热产品？光热龙头企业四季沐歌集团总裁李骏认为，光热行业必须围绕“物联、互联、智联”来推进产业转型升级。在近日举行的四季沐歌2016年年会上，李骏表示在互联网时代企业如果安于现状、缺乏创新，必然危机重重。这个看似传统、深耕农村市场的光热第一股，正快速推进自己的互联网+。

目前中国正步入一个崭新的消费经济时代，互联网的推动作用日益凸显。四季沐歌董事长徐新建认为，80、90后已成

为消费者主体，他们认品牌、讲品质、重体验、喜网购，任何制造业的转型升级都不能忽视这个新趋势、新特征。他预见“未来20年，芯片将植入一切产品”，并提出打造“云上四季沐歌”的计划。具体来说，就是用互联网思维，打造互联网化的产品和服务，构建互联网化的后台支撑体系，从研发、制造、物流到智能化的物物相连，最终实现上下游的产业互联网化。

在电商方面，2015年登陆太阳能行业首场淘宝聚划算时，四季沐歌在20分钟内销量便破百，最终打破聚划算太阳能行业的销售纪录；“双11”当天，成为太阳能热水器类目销售额第一的热销品牌。在网络营销方面，四季沐歌联合微博、百度贴吧、世纪佳缘、滴滴打车等平台，全网召集5.8万年轻用户参与到“情定世博爱在米兰”活动中，以实现国际化、年轻化、社交化、时尚化的品牌形象转变。

尽管成果累累，但李骏认为，电商和互联网营销的成功，不足以证明传统企业向互联网化的转型已完成。

近日在美国举行的CES（国际消费电子展）上，四季沐歌参与孵化的Linkfit+智能手环，引起广泛关注。作为全球首款环境及体感智能手环，这款手环在提升用户体验度的同时，为企业创新和新产品研发提供了可靠的数据。用户不但可以通过手环对阳光、空气和水进行检测，还可以通过手环匹配的APP进行检测数据的社交化交流，实现大数据的收集与整合。这正是四季沐歌向智能化、互联网化转型升级的重要突破点。

农村是太阳能产业的传统市场，如今也成为各大互联网企业重点发展的“蓝海”。2015年，阿里农村淘宝进入到1万个村，京东等也在积极推行下乡战略。这是因为，在农村电商的战场上，线下支撑一直是

互联网企业实现有效O2O闭环的痛点。

相比阿里、京东等，四季沐歌已经连续10年深耕乡村市场，在全国有3000多家太阳能一级代理商，近2万个服务网点。这些都可以成为互联网化之后的消费导入口。同时，四季沐歌长期以来在农村市场树立的品牌和口碑，在农村消费者网购时也会更有说服力。有业内人士指出，往短说3至5年，往长说5至10年，四季沐歌很有可能在农村O2O市场打造出独有的渠道竞争力。

正如凯文·凯利所言，未来企业一定是开放的多边平台的数据匹配和个性化体验式服务。四季沐歌正在打造包括供应商、渠道商、生产商、消费者，甚至是建筑商在内的连接性入口，这个入口承载资讯平台、大数据平台、物联平台、社交交互平台、服务平台等多项功能，最终目的是提升消费体验。

指尖新经济

互联网+医疗

首家互联网医院“试跑”在线诊疗

本报记者 吴佳佳

“太方便了，今后可以不出家门就让省里大专家给看病了！”在浙江省桐乡市总工会日前组织的劳模健康体检咨询活动中，做了18年邮递员的全国劳模朱雪山，在线接受浙江省立同德医院专家咨询建议时，不禁感叹“互联网+医疗”带来的巨大改变。

前不久，他和16位桐乡籍省部级劳模在桐乡三院进行了全面的健康体检。桐乡市总工会联合浙江省立同德医院和乌镇互联网医院，为劳模提供了一种全新的就医方式——通过互联网远程服务平台连线省立同德医院专家，在线获得专家的健康指导和治疗建议。

乌镇互联网医院是我国第一个真正意义上的互联网医院，通过互联网连接全国的医院、医生、老百姓、药品体系和医保，建立起一个新型的智慧健康医疗服务平台。这次远程会诊中，通过应用电子病历共享、远程高清视频通信、电子处方的认证存储与流转等技术，实现远程会诊，乌镇互联网医院可以让同德医院的专家和劳模，无需面对面，就可以实现病情诊断与治疗方案的建议和在线医嘱。如果发现需要进一步治疗，可通过乌镇互联网医院平台转诊到同德医院。

同德医院院长柴可群表示：“我们在公立医院改革过程中探索互联网+，通过乌镇互联网医院远程服务平台，实现省城医院专家和桐乡劳模跨地域的实时交流，是一次非常有意义的尝试。”同德医院肝胆外科张立主任说：“以前，远程会诊需要投入大量的人力物力，而此次互联网远程会诊只需双方联网即可。在整个诊疗过程中，问诊通过视频实现了在线面对面的沟通，并且可以实时调阅患者的所有检查资料，非常方便，节省了时间。”

作为桐乡市政府和微医集团在“互联网+医疗”领域的一次突破性探索，乌镇互联网医院是贯彻落实中央与国务院关于互联网+医疗改革的具体实施项目，也是桐乡市、乌镇两级政府与国内规模最大的互联网移动医疗平台微医集团在“互联网+医疗”的探索。

桐乡市市长盛勇军说：“要做好医疗资源内部的上下整合，让优质资源下沉，提升基层医疗服务能力，就要用智能化、互联网和信息化来武装我们的医院，武装我们全市所有的医疗机构，推进资源共享。”

红旗软件推出“Linux+”产品战略

国产操作系统瞄准三大创新

本报记者 张虎

当前，企业级软件市场正在发生着根本性变革，越来越多的用户趋向于使用开源平台和低成本的硬件，并以此为基础构建定制化解决方案来丰富上层应用，这对基础软件厂商来说，无疑是一个巨大的挑战。

日前，红旗软件公司在北京举行Asianux 7发布会，发布了“Linux+”产品战略，并与合作伙伴、行业用户一起探讨如何通过开源解决方案，重塑企业IT环境，实现关键业务创新。红旗提出了“Linux+”的新型产业理念，并表示将致力于进阶为“Linux+”的开源软件产品和服务商，与客户和合作伙伴共建“Linux+”有机生态圈。这一方向性及决策性的转变，将为国内的Linux市场带来深远影响。

在面向行业客户IT环境趋向于新技术搭建实施、大数据应用激增等情况，基于Linux解决方案必然更加动态化、多元化，实施“Linux+”是大势所趋。红旗软件董事长杨殿阁表示，“Linux+”并不是传统意义上在Linux平台上组合各种应用，而是有三层含义：一是创新驱动。传统Linux的商业模式已难以为继，必须转变到创新驱动发展上来。这正是用开源思维来求新求变，自我驱动革新，也更能发挥创新的力量。二是重塑架构。云计算、大数据、容器技术、新一代加速技术已打破了原有的IT架构。如何基于Linux，搭建高性能和高安全性，能灵活构建可扩展、可互操作的私有云和混合云，使企业更高效、更快速地解决瞬息万变业务需求，是众多Linux厂商的关注点。三是开放生态。推进“Linux+”，一个重要方向就是去掉过去制约创新的环节，把孤岛式的创新连接起来，让市场驱动、由客户需求决定，Linux厂商以协作共赢的方式实现商业价值。

下一步，红旗软件将为客户提供更多的定制化、差异化的解决方案，帮助合作伙伴和行业客户实现共赢发展，推动国产信息安全技术生态体系建设。

大数据让贵阳驾校更智慧



贵州省发布大数据产业发展应用规划以来，贵阳市驾培行业的46家驾校通过移动互联网和大数据技术，紧紧围绕电子政务、智能交通等内容大力推进智慧驾培云平台的建设，努力让驾培服务标准化、透明化、系统化，实现了行业部门和驾校、学员、以及教练员、教练员与整个培训环节的精准管理，让学员自主预约练车、自主预约教练，帮助企业降本增效。图为在贵阳市吉源驾校，一名学员上车后在教练的指导下录入指纹信息。

新华社记者 杨 杨摄

本版编辑 来 洁