

## 建平台 做指数 掌握定价权

## 隐形冠军,你还可以打造行业风向标

细分领域隐形冠军,可以做的不光是埋头打造自家产品,挖掘大数据,也可以撬动整个行业。

日前,在山东省计算中心举办的产业集群升级与大数据应用论坛上,国家机械工业信息研究院赵奉杰教授给山东的隐形冠军指点了一条思路:细分领域隐形冠军和产业集群完全可以利用产品的市场优势建立平台,发布行业指数,通过大数据掌握市场定价权,这是目前智慧产业集群的发展方向。

本报记者 张亚楠

## 华民钢球:制造商转型做平台

位于章丘的华民钢球是中国锻球行业里的隐形冠军。长期以来,锻打行业因浪费能源、污染环境备受诟病。

为什么不抓住国家淘汰落后产能这一契机,为行业内的中小企业转型升级提供服务?这是华民钢球董事长侯宇岷一直琢磨的事。今年4月,华民钢球打造的国内钢球行业垂直电商平台——首球网上线。

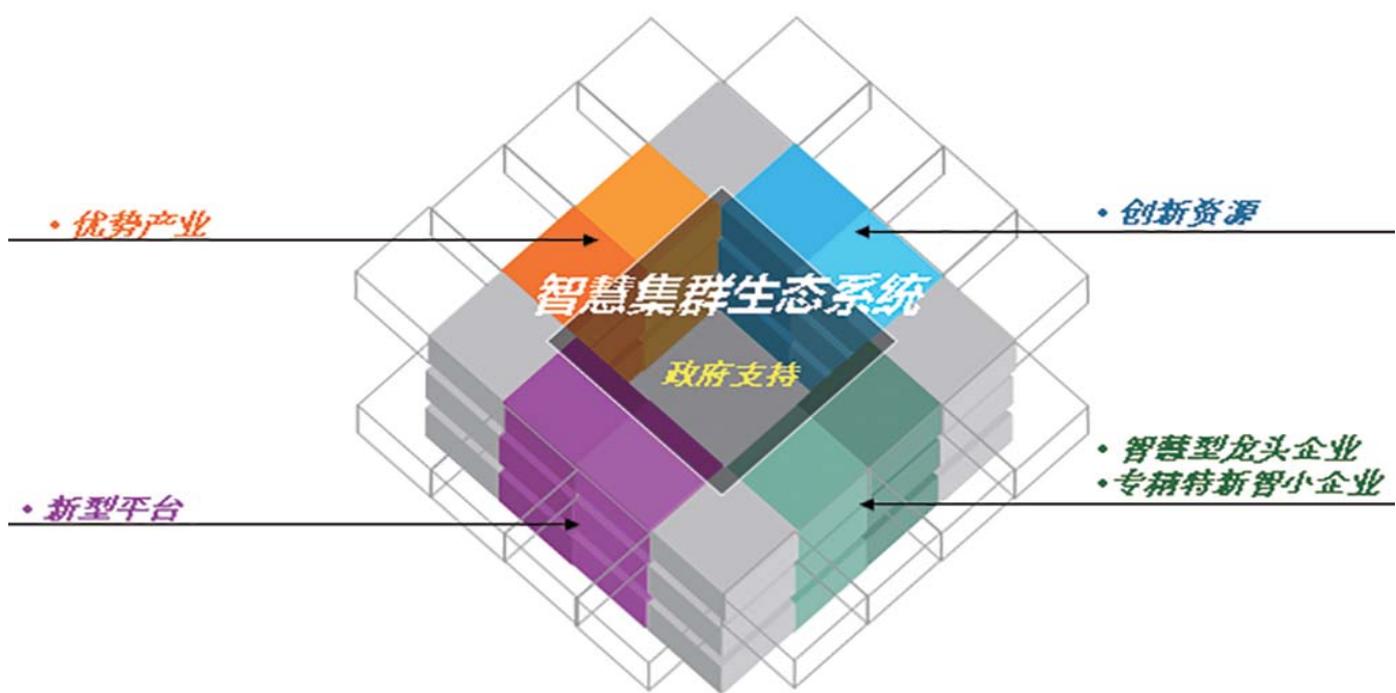
“华民发展30多年,在业内沉淀了大量资源,国内相关大大小小、长期联系的厂家就有二三百家,再加上上下游供应商,完全具备整合全行业的优势。”侯宇岷在接受齐鲁晚报记者采访时说。

华民钢球自己也尝到拥抱互联网的甜头。去年,华民钢球在国内几大B2B平台做推广,在经济下滑背景下,去年1-8月公司销售同比增长了30%。

华民钢球副总经理宁方文对齐鲁晚报记者介绍,目前,首球网上已有一二百家企业注册,处于吸纳会员阶段。这些注册用户以华民的合作伙伴为主,之后会扩大到全行业上下游企业,包括其他厂家、钢材供应商、经销商等全部纳入。

作为行业内隐形冠军,华民钢球建有金属耐磨检验检测中心,这些设备在国内都很先进。建立首球网后,华民自家的各类产品研发、质量检测等部门可对外作为公共服务平台,为各类矿山用户检测钢球、衬板、磨棒、矿石等。华民钢球的专业选矿和耐磨材料应用技术服务团队,还可以到矿山进行工矿调研及提供专业尽职调研报告。

宁方文说,目前这些公共服务平台服务是免费的。将来,华民钢球将通过给行业内企业提供研发、技术升级以及生产设备来赚钱,这实际上是华民从制造商向服务商的转型。同样,通过对线上平台沉淀下来的大数据进行分析,可以及时捕捉市场动向,分析报告可有偿提供



研究表明,基于工业4.0,物联网高速发展,那些服务于实体经济和产业集群,以互联网思维、大数据云计算等技术为基础的平台到2020年将增长1000倍。这意味着企业必须要进行互联网升级改造。图片来源于网络于赵奉杰教授PPT

给会员企业,指导企业及时调整产品结构。

## 东方指数:龙头企业的另一种“号召力”

在产业集群升级与大数据应用论坛上,国家机械工业信息研究院赵奉杰教授认为,建设以互联网思维、大数据云计算等技术为基础的平台,这是中小企业智慧集群的发展方向。

根据山东省经信委提供的数据,截至2014年底,山东省(不含青岛)年销售收入过20亿元的产业集群429个,占全国约17%。大部分自发形成的产业集群里多是小企业。很多小企业力量薄弱,如果借助互联网平台,进行人才、软件、设备工具等制造资源集群共享,对小企业创新发展十分有利。

赵奉杰说,目前这种资源共享平台还很少,但是一些产业集群里龙头企业和隐形冠军完全可以利用自身优势整合上下游,建立供应链物流及销售平台。

寿光市台头镇是全国著名

防水材料产业集群,占全国市场1/3的产能。去年,这个镇的龙头企业山东汇源建材集团(以下简称汇源建材)牵头搭建了防水行业综合电商交易平台——聚酯胎电子交易中心和“姊妹”电商平台——防水在线,还利用这个交易平台打造出了行业指数。

据汇源建材副总经理张振勇介绍,这个交易平台是旗下子公司寿光市东方无纺布有限公司借助天津电交所平台进行运营的。目前,仅东方无纺布有限公司一家,就占据了行业份额的1/7。通过中心交易系统,全国聚酯胎生产企业和下游买家企业签订电子合同并提请成交。双方将交易额的15%—20%作为定金打入中心账户,卖方把货送到中心仓库,中心确认到货后,买方付款,最后实现物流配送。

张振勇说,去年7月上线至今,这个平台已产生20亿交易额。现在每天有五六万客户通过中心进行聚酯胎产品交易与成交,中心日均交易额约800万,差不多占行业总交易额的10%,中心交易额的15%

来自汇源建材一家。

借助这个平台沉淀的大数据,汇源建材发布了“东方指数”,这个指数成为防水行业生产、采购企业了解市场、判断价格走势的重要渠道。企业根据指数的波动趋势指导自身经营活动。生产厂家根据指数指导原料采购,安排生产,采购商则以指数为参考进行采购、管理库存。张振勇说,聚酯胎电子交易成交中心上的交易换手非常频繁,事实上这个成交中心已经成为聚酯胎行业的一个投资平台。

业内人士指出,作为“东方指数”发布者,汇源建材的报价成为行业交易价格的参照,从而使企业能够掌控行业定价权,同样也会大大提升行业指数制定者的品牌影响力。张振勇说,随着这个平台的发展,将来汇源建材将通过物流、仓储服务来赚钱。

刚刚上线的“木业之家”,背靠全球最大的胶合板集散基地——临沂这棵大树。“木业之家”电商平台运营方山东沐泽网络科技有限公司总经理委可望告诉齐鲁晚报记者,中国是

世界第一大胶合板生产大国,产量占全球的55%,而全国95%以上胶合板企业都要用临沂的旋切单板。临沂现有各类木业生产企业2.1万家,其中1.2万家都是中小企业。现在,“木业之家”已经拥有近2000家板材企业会员。

赵奉杰教授指出,借助强大产业基础,寿光有蔬菜指数,绍兴有柯桥指数(注:绍兴柯桥为全球最大轻纺交易中心),这些行业指数对企业准确捕捉市场动向意义巨大。临沂市木业产业基础雄厚,在国内举足轻重。但由于历史原因,临沂市的优势板材产业集群大都是从当地村居发展起来的中小企业,很多企业还停留在个体户意识上,电商等信息化建设比较落后。目前,“木业之家”的功能主要集中在企业品牌和交易需求展示上。沐泽网络的大股东长兴机械是一家有20多年历史的木业机械龙头企业,沉淀了很多上下游客户资源。未来,“木业之家”正可借助上述优势,打造具有标杆意义的行业指数。

## 创业“武林大会”来了 20万元奖励等你来拿

## “鲁信杯”第五届山东省青年创新创业大赛启动

本报7月10日讯(记者李虎)近日,由团省委、鲁信集团等单位共同举办的“鲁信杯”第五届山东省青年创新创业大赛在济南启动。我省广大创业青年可登录青年创新创业大赛官网(网址: http://cxcyds.zgqncyxd.cn/)报名参赛。报名系统开放时间截至7月31日。

本次大赛面向不超过35周岁的创业青年和平均年龄35周岁以下的创业团队,特

别鼓励符合国家产业转型升级的项目报名参赛。大赛采用“综合赛+分组赛+专项赛”的方式,分别举办商工组、现代农业和农村电子商务组、互联网组比赛以及APP专项赛。每组比赛根据项目所处阶段,细分为创意类、创业类、成长类企业。大赛同时作为第三届“创青春”中国青年创新创业大赛山东区选拔赛,推荐获奖选手参加中国青年创新创业大赛全国赛。

大赛设置了20万元的现金奖励,还推出了“鲁青基准贷”青年创业低息贷款、创业项目路演会、创业公益训练营、推荐免费入驻孵化基地等创业扶持措施,旨在通过整合政策、场地、资金、智力等资源,对大赛涌现的优秀项目、优秀人才予以重点扶持,强化赛事成果转化。大赛还将公开招募优秀企业家、投资人、创业媒体人等组成大众评审团参与赛事评审,进一步增加比赛

的广泛性、群众性、参与性。

据悉,自2011年起,团省委已联合鲁信集团等省直有关部门,企业连续举办了四届全省青年创新创业大赛,报名人数总人数超过5.3万人。通过青年创业大赛的开展,进一步营造了关注、关心青年创业创新的社会氛围,有效激发了全省广大青年创业意识,不断激励引导青年投身创业实践,积极促进了我省青年创业创新。



关注创客齐鲁 齐鲁晚报企业家联盟  
欢迎扫描二维码