

大宗商品的电商新生态

■本报记者 贡晓丽

提到大宗商品,大家第一反应可能是钢铁、原油、农产品,而买卖则多发生在批发市场。如今,随着互联网上电子商务形式的多样化,大宗商品电子交易成为领域新业态。

近日,中国互联网业界的年度盛会2015中国互联网大会在北京举办。随着B2B电商的火热,今年主办方在互联网高层年会上特设“B2B互联网+新风口”专题。大宗商品电商B2B凭借其独创性和势如破竹的爆发力,引起各界关注。

“随着2012年大宗商品电商的崛起,目前来看,大宗商品电商正处在一个明显的风口上。”找钢网创始人、CEO王东在主题演讲中表示。

市场份额占据大

钢铁、塑料、化纤、纸业这些标准的大宗商品,日常生活中无处不在。

“如果没有大宗商品,我们就没有居住的楼房,建筑物都是由钢铁、石材、水泥、玻璃来组建的;如果没有大宗商品,大家就没有落座的椅子,日常必备的手机、眼镜、手表、皮带扣,这些产品全部都有钢材的参与。”王东如此评价大宗商品与生活的密切关系,“它们是息息相关、完全分不开的”。

“市场刚需、采购频次高、交易金额大、营销成本低、衍生品较多,这些都是大宗商品的特点。”王东总结道。

“别看大宗商品看起来不愁销路,其实一次落地的物流成本和仓储成本对买方都是压力。”北京中钢网信息股份有限公司董事长姚红超在接受《中国科学报》记者采访时表示,这时电商优势就会明显,“信息更透明,成本降低了,可以做到点对点。随着钢铁行业的转型和升级,拥抱电商或许是最好的方式。”

据介绍,中钢网联接用户与钢厂,钢厂接到订单后,生产出来的产品直接可以发到用户手里,省去钢铁存入库房的步骤,降低了物流成本,而物流成本在钢铁行业成本占比较高,基本占成本的5%~35%。

“在垂直行业网站,如果拿到某项大宗商品1%的市场份额就非常厉害了。”姚红超说,

钢铁行业有8万亿元的市场规模,“钢铁电商如果占据1%,在钢材市场就是几百亿元的销售收入”。

大宗商品行业市场到底有多大?以钢铁行业为例,在近几年钢铁产能过剩、价格下行的情况下,其占中国GDP比重依然有10%~12%。在过去,几乎能达到15%。”王东认为,这是被互联网人完全忽视的一个领域。

快速崛起有原因

“大宗商品的1.0时代,是一种围绕企业黄页或者企业信息展开的服务模式,而大宗商品2.0时代的表现形式为——直接切入交易环节。”找钢网CEO牟斌说。

据牟斌介绍,伴随着中国工业化的快速推进,大宗商品行业在取得巨大成绩的同时,也积累了众多顽疾。

“以塑料为例,传统的塑料市场交易模式经营成本高,产品经多级经销商、贸易商再到终端客户手里,经过大量流通环节,增加了成本,最后客户也只能被迫接受高额的原料成本。而且,传统塑料市场交易模式地域局限性非常大,难以满足终端消费者的需求。”牟斌说。

钢铁行业同样如此。“钢铁行业在上游生产企业和下游用户之间聚集着很多中间贸易商,在传统钢铁贸易时代,经销商活跃在各大钢铁批发市场,依靠各级贸易商间的差价生存。”姚红超说。

产能过剩、经销贸易环节繁杂、价格波动过大、行业数据缺失、信息极度不对称等,这些都极大破坏了大宗商品的整体运营效率,影响产业中各类企业的生存环境。王东认为,大宗商品交易正从卖方市场转型到买方市场,企业利用有限的自身资源维持现有利益的局面将获得改善。

“电商代表了最先进的生产力的商业模式,大宗商品电商出现了一个快速发展的机遇。”王东说,“大宗商品基本上是标准化的,在互联网领域,只要产品标准化,电商交易一定会成为主流。”

“另外,电子商务的技术环境日趋成熟,也给了很多在传统行业进行互联网化



图片来源:昵图网

发展的机会。”王东说。

行业沉淀不可少

显然,传统大宗商品贸易正被找钢网等产业互联网颠覆,虽如此,要创办一家盈利的大宗商品电商并不容易。

“大宗商品的电商门槛非常高,很少有传统互联网领域的人能够完全跨界把大宗商品电商给做起来。”王东称,他有软件工程专业背景,并一直从事和钢铁、互联网有关的工作。

而牟斌有多年的互联网工作经验,并且在广州交易中心做了5年的钢铁贸易。

“互联网和传统行业的沉淀都不可少,团队也要有这方面的经验才行。”牟斌说。另外,并不是每个行业都适合做B2B模式,牟斌建议创业者要好好分析行业痛点,“你的产品是否能给整个行业带来一些改变,这是需要认真思考的。”牟斌说。

而分析相对成熟的大宗商品电商平台共性,可以发现,其发展方向基本是,以在线交易平台为核心,同时整合第三方支付结算平

台、多级监管的仓储物流平台,以及在线融资服务平台,形成生产企业、贸易企业、终端用户、仓储企业、加工企业、物流企业、银行、保险等多方互动并相互监督的“闭环”。

“形成闭环,既可以提高市场交易的效率,降低交易成本,又能控制风险。金融服务和仓储服务都是基于交易产生的,找钢网平台最根本的任务还是要抓住用户。团队最大的优势是交易流的打通,我们希望通过这个业务层做到极致。”牟斌介绍。

企业的最终目的当然还是盈利,至于如何盈利,姚红超认为这并不是一个迫切需要关注的问题,只要平台规模做上去之后,未来电商的盈利方式非常多。

“我们现在要做的就是服务到位,用户乐于享受你的服务,商业模式、赚钱模式自然就来了。”姚红超说。

“互联网+”给大宗商品行业带来无限的发展机遇,让传统企业有机会接触互联网,改变营销模式。“互联网+”也让大宗商品交易平台的操作更方便、价格更低。“我们相信,大宗商品行业的春天已经来了。”牟斌说。

简讯

东软投资成立汽车技术公司

本报讯7月29日,东软集团股份有限公司宣布与阿尔派电子(中国)有限公司、沈阳福瑞驰企业管理中心共同签订《合资协议》,将共同投资设立东软睿驰汽车技术(上海)有限公司,将在新能源汽车电池组管理和智能充电关键技术,以图像识别、传感器融合为核心技术的高级驾驶辅助系统和无人驾驶关键技术以及基于开放云平台的Telematics车联网等领域展开创新和研发。(张楠)

工业和信息化发展系列蓝皮书发布

本报讯7月30日,由中国电子信息产业发展研究院编著的《2014-2015年中国工业和信息化发展系列蓝皮书》发布会在北京举行。该系列丛书对2014-2015年我国工业和信息化发展进行了回顾总结,还对各个行业领域的整体发展状况、重点政策解析、重点行业发展状况、区域发展情况以及重点企业发展情况进行了详细梳理。(李勤)

永安保险推出互联网形态车险

本报讯日前,永安保险联合阿里金融云、支付宝推出了一款互联网形态的车险。借助阿里云的大数据分析能力,永安保险对客户进行了多维度分析。永安保险副总裁顾勇指出,利用阿里云的数据,研究发现女性的赔付比例要比男性低5%-10%,而且,阿里金融云可以在永安保险上线新的爆款险种时,支撑系统平稳运行。(彭科峰)

上半年泰雷兹盈利稳健增长

本报讯近日,记者从泰雷兹获悉,其在2015年上半年接到的新订单已达62.24亿欧元,与2014年上半年相比增长了19%。而2015年上半年总订单共计为276.68亿欧元,该总额超过了该公司2年的总销售额。与2014年上半年的56.95亿欧元相比,2015年上半年的销售额增长了11%,已达63.47亿欧元。(李勤)

科技创新支撑太钢发展

本报讯日前,《财富》(中文版)发布2015年中国500强排行榜,共有10家晋系企业上榜,太钢不锈钢以867.664亿元营业收入位列第66位。太钢董事长李晓波表示,其背后是强大的科技创新支撑。太钢集团研发费用占销售额的比例始终保持在3%以上,并先后建成了国家级理化实验室、博士后工作站、不锈钢材料山西省重点实验室、山西省不锈钢工程技术研究中心等创新平台。目前,太钢技术中心在全国887家国家级企业技术中心排名第三。(程春生 黄传宝)

石化工业的“里程碑”是怎么炼成的

■本报记者 计红梅



▲海南炼化厂区

作优势有很大关系。

从上世纪70年代开始,中国石化石油化学科学研究所、上海石化院等单位就接连研发出芳烃抽提、二甲苯异构化、甲苯歧化和烷基转移等芳烃单元生产技术。但是,PX吸附分离技术一直未能攻克,成为芳烃成套技术最后的堡垒。由于这块短板的存在,导致我国每年需要进口数百万吨PX产品,花费近百亿美元外汇。

吴巍告诉记者,为了突破国外吸附分离技术垄断,中国石化上世纪90年代初就部署开展PX吸附分离技术的探索研究,研发出RAX-2000A国产吸附剂,于2004年在齐鲁分公司工业试验,各项指标均达到或超过进口剂的水平,价格比当时进口剂低三分之一。

2009年,为了突破国外公司对PX吸附分离工艺技术的垄断,中国石化成立了以戴厚良高级副总裁为组长的芳烃成套技术攻关领导小组,组织发起芳烃成套技术最后堡垒——PX吸附分离技术攻关,完成芳烃成套技术的闭环,要一切代价啃下这块“硬骨头”。同年,PX吸附分离技术进入中国石化“十条龙”攻关项目,正式开启了自主PX吸附分离工艺技术攻坚战的序幕。

2011年,中国石化利用自主研发的PX吸附分离技术在扬子石化建成3万吨/年的首套

工业装置,使用最新研发的RAX-3000型国产吸附剂,验证了自主PX吸附分离技术的可靠性。自此,中国石化成功攻克了自主芳烃生产技术的最后一座堡垒——吸附分离技术,掌握了芳烃生产成套技术。

中国石化依靠自主研发的芳烃成套技术,在海南炼化又建设了规模为60万吨/年PX的大型芳烃联合装置,于2013年12月27日一次开车成功,顺利投产。

创新的三级跳

洪定一告诉记者,40多年来,我国的芳烃技术经历了跟跑、并行和创新领跑三个阶段。

PX技术是芳烃成套技术的核心部分。以吸附分离工艺研发为例,吴巍介绍说,PX分离技术采用模拟移动床吸附分离工艺,该工艺集吸附剂、专用设备、工艺及专用控制系统于一体,整体工艺复杂,开发技术难度极大。PX产品纯度要求高,最低也要在99.7%以上;模拟移动床技术的特点是装置具有复杂的工艺管线系统,这些管线系统需要以周期切换方式流过组成大不相同的原料、产品等不同物料,管线系统中物料的残留会造成产品污染。哪怕是微量的其他物料残留未消除,

都会影响产品的纯度和收率。

为了尽快攻克技术难关,科研人员放弃节假日及周末休息时间,争分夺秒地埋头试验,开发出具有自主知识产权的模拟移动床技术,攻克了吸附程序控制系统(MCS)控制难题,创造性地开发出有别于国际同类技术的吸附室床层管线冲洗工艺,开发出符合工艺要求的专用特殊构件,彻底攻克了PX吸附分离工艺的所有技术难题。

另外,在研发过程中,科研人员还着力突出绿色低碳的理念。与国内同类装置相比,海南炼化的PX装置每生产1吨PX产品,能耗要低25%,每年在降低能耗这方面就可以节省数亿元。除此之外,科研人员还率先采用回收塔顶低温热能发电,一举使联合装置项目发电量大于自身的全部耗电量,实现装置从受电到向外输电的历史性突破,每天可向外输电6.5万度。海南炼化的PX装置也因此以最低的能耗成为全球芳烃联合装置新标杆。

掌握自己的根基

目前全球用于化工用途的芳烃年消费总量约1.2亿吨,芳烃生产厂共有130多家,遍布美国、西欧、日韩等发达国家和地区。PX是用量最大且生产技术最有代表性的芳烃品种,具有丰富的下游产业链,是石化行业的重要根基。

吴巍告诉记者,随着我国经济的持续发展和人民生活需要的日益增长,我国PX消费量快速增长,近15年的年均增长速度超过20%。截至目前,我国已成为全球最大的PX消费国,

但长期自给不足、依赖进口。2014年进口约1000万吨,约占消费量的一半,其中75%来自美、日、韩等发达国家。在国内民众抗议发展PX产业的同时,美国、日本、韩国纷纷针对中国市场新建PX装置。

面对民众对PX的疑虑,中国石化新闻发言人吕大鹏认为,既要科学角度摆事实讲道理,也要从政治高度剖析问题的根源,使民众明白事关国计民生的芳烃产业一定要掌握在中国自己手中,不能受制于人。

另外,针对PX被妖魔化的社会恐慌心理,为确保绿色安全生产,海南炼化自项目建设的初期就将“零污染、零泄漏、零排放、本质安全”作为项目的重要建设目标,确保“空中无排放、地上无泄漏、地下无渗透”。

海南炼化为确保装置的本质安全,在安全环保方面的投资超过20%。烟气中SO₂含量低至20mg/Nm³,远低于国家一类排放标准,达到了世界先进水平,二氧化碳温室气体也比国际先进水平每年减少排放12000吨。另外,在原料精制单元,还突破性地将催化反应代替物理吸附,大幅延长催化剂寿命,减少固体废物排放达98%。

在洪定一看来,基于我国芳烃成套技术的完整知识产权、先进指标和精益求精的实践,“我们可以像推广中国的高铁技术一样,在全球推广我们的芳烃成套技术。”而我国自有芳烃技术走向世界,赢得定价话语权,对于带动相关制造业和下游相关产业的快速发展,对提升我国经济发展的质量效益、加快结构转型都具有重要意义。



▲当地居民到海南炼化厂对二甲苯现场参观
▲海南炼化厂区一角