

大数据打通中国工业品电商生态链

导读：

依托大数据处理平台借助互联网、云计算技术，浪潮承建的 B2B 模式电子商务平台航购网，以中国航天科工集团民用产业产品在网上销售为核心，通过整合集团供应链上下游资源，形成了集多种会员机制、航天工业资讯、民用产品展示、采购招标、电子交易、在线支付、物流配送及过程追溯于一体的电子商务交易平台，大大推进了中国航天科工集团产业的跨越式发展，促进内部资源流通、带动集团产业转型升级的同时，为推进军民融合以及地方和国民经济的快速发展创造了条件。

2014 年 8 月，在以 B2B 模式为核心的航购网上，出现“2014 年航天六院燃煤集中采购招标公告”的公示，这次煤炭的采购招标工作是通过网络在线洽谈、交易的方式进行的纯电子化的招标采购流程，吸引了多家具有煤炭经营资质和供应能力的单位前来参与，实现了公开、公平、公正的远程网络招标。

一位著名的 IT 人士说过：“之前互联网火了三把，第一把是门户，第二把是电子商务，第三把是搜索，前三把火都是美国人告诉中国告诉全世界怎么做；而第四把火，将是 B2B，这次很可能是中国人教全世界怎么做。”

我国工业化和信息化的深化发展，B2B 将迎来加速发展的战略机遇期。

浪潮承建的基于“B2B”模式的航购网电子商务平台，以中国航天科工集团民用产业产品在网上销售为核心，实现了集团内部资源的共享与合理配置，提升了集团民用产品流通效率，推动了集团产业、资源的“软重组”，推进了中国航天科工集团产业的跨越式发展。

“聚核效应”缺乏，资源亟待整合

中国航天科工集团公司（简称航天科工）是中央直接管理的国有特大型高科技企业，主要涉及导弹武器系统的研发和制造（包括地对地导弹、防空导弹和巡航导弹），以及微型卫星技术、固体运载火箭和信息技术的研发，被誉为中国的“导弹摇篮”。在大力发展航天防务技术的同时，航天科工在信息技术、装备制造等方面开发了一系列军民结合高技术产品，形成了完整的产业链。

航天科工境内共有 570 余户企事业单位，分布在全国 30 个省市自治区。庞大的机构体系与地域上的分散性，集团内部资源分散，各个企事业单位之间各自为战，集团主体地位不突出，集团没有形成有市场竞争力的“聚核效应”，在经营管理上，只是把小舢板捆绑了起来，并没有形成航空母舰。

集团多元实体各自为战、分散经营的弊端，逐步显现出来。首当其冲的是资源配置不合理的问题。由于集团内部资源没有整合，协同能力不够，导致信息沟通不及时，内耗严重，难以形成合力。比如设备的采购，集团内部 570 多家企事业单位包含了上下游产业链的全业态，设备采购完全可以在集团内部进行，而由于“信息孤岛”，对集团内部的产业情况缺乏了解，最终却以更高的价格到别的企业采购，质量也无法保证。

企业是一个资源集合体，一个企业在市场中的地位不仅取决于它对资源的拥有量，更取决于其对资源的合理使用。航天科工意识到，打造一个信息交流、产品发布的电子商务平台，科学整合内外资源，以达到用最低成本，最快速度，获取最大效益目的，是当前企业做大做强的有效途径。

大数据打造“资源共享、信息开放”的电子商务平台

从 2013 年 9 月开始，航天科工开始对“航购网”项目进行市场调研，对项目的可行性、建设、推广等各方面进行了系统的调查研究，并最终选定了浪潮整个平台采用“平台+应用+服务”的总体设计思路，整体架构采用 J2EE 的 B/S 三层架构模式。这种结构使航购网整个系统便于扩展业务需求，模块化清晰、层次性强，使系统具有高度的安全性、稳定性和可维护性。

面对航天科工 570 多家企事业单位、数千种商品，数据的采集与分析是复杂的工作。浪潮大数据处理平台扮演了重要的角色。通过共享平台强化资源的有机整合和高效利用，构建协作、开放、互联的软件环境；形成一体化、协同化、智能化、松耦合、高效和高可用的应用平台。浪潮的这种互联网大数据模式符合用户的需求，同时也为航购网后期的平台维护带来了巨大的方便。

2014 年 6 月，航购网开始正式上线运营，是一个**集多种会员机制、航天工业资讯、民用产品展示、采购招标、电子交易、在线支付、物流配送及过程追溯于一体的信息化、规范化、标准化大型工业品交易电子商务平台**。其功能模块包括产品中心、采购招标、高端定制、技术产品推广、航购易物、咨询服务、协作专区、自营区、贵宾专区、买家中心、商家中心等模块。

产品中心模块整合了 570 多家企业的数千种产品，实现了航天、信息产品资源的共享，打通了集团内部的供需链条；

航购易物模块将各企业积压设备整合到该平台上来，盘活了积压设备，帮助沉睡的资源流动起来；

采购招标模块可以发布各企业的采购需求，同时供应商可以发布产品供应信息，需方企业可以进行在线网络招标，将各企业设备、原材料等采购工作纳入到集团的体系中来，价格、质量都有保障，实现了集团资源的合理配置，未来，凭借优质的供应资源和良好的价格，航购网将会以“物资超市”的方式作为社会化的采购平台为集团外部兄弟企业提供采购招标服务，盘活所有的资源；

高端定制模块集成集团内部各家企业资源，可以根据企业需求，以 C2B 模式为核心向企业提供定制化高端设备或高端工程技术解决方案……

电子商务平台构建可持续发展“生态圈”

目前，已有集团公司及会员单位的 200 多种民用产品在航购网上线，以客户查询最方便最快捷的方式展示产品，对产品的描述、价格以及库存信息进行动态管理。后端提供以会员为单位的产品管理功能，前端向客户提供产品检索、产品浏览功能，并且根据用户的习惯进行个性化产品推荐。

2014 年 8 月，首次通过网络视频会议系统的方式进行了煤炭的采购招标，实现了集团统一采购优势，以资源换品质，以资源换价格。

航购网，是浪潮为航天科工构建的 B2B 电子商务平台，满足了企业之间项目、产品、技术、供应等信息交流的需要，减少了“信息孤岛”产生的内耗，实现了相互配套与资源共享，打通了供需关系的产业链条，提升了集团民用产品流通效率，在航天科工构建起和谐、可持续发展的“生态圈”。

同时，航购网会员单位所有的项目、产品、技术等信息也向市场全面开放，通过信息的互联互通，可以快速捕捉用户信息并改进产品与服务，促进快速决策，实现精准营销。

后期，航购网跨境电子商务、互联网金融、工业品物流等业务模块将会逐渐上线，不仅能促进会员单位间“生态圈”的建立，实现一举多赢，更能促进地方和国民经济的快速发展。