



互联网+中国钨业新思维

2015 年 3 月 5 日, 李克强总理在政府工作报告中提出, “制定‘互联网+’行动计划, 推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合, 促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展, 引导互联网企业拓展国际市场。”报告还明确提出了“线上线下互动消费”(O2O)。概论之, 互联网+和 O2O、“工业 4.0”没有本质的区别, 都是强调互联网(Online)与实体经济(Offline)融合互动并促进后者的转型升级, 但互联网+的概念及应用更宽泛, 也被赋予的更深刻的意义和更大的希望。



过去 20 年轰轰烈烈的互联网热潮是以第三产业革命为特征的, 它催生了零售(淘宝)、交通(滴滴打车)、旅游(携程)、餐饮(饿了么)等各行各业的互联网名企。把互联网+写入政府工作报告, 纳入国家行动计划, 则是经济新常态下的理性选择, 也是中国为了实现同步完成工业 3.0 和工业 4.0 的艰巨任务而作出的重大战略决策。今年 5 月 8 日, 国务院发布的《中国制造 2025》, 强调新一代信息技术与制造业深度融合为主线的互联网+的重要意义和作用, 标明了中国计划借助互联网实现第一产业的华丽转型, 把中国制造升级为中国智造的伟大梦想。

为此, 中国钨业界应该适时而动, 把中国的钨资源优势 and 互联网优势结合起来, 实现中国钨业冶炼、加工和制造的转型升级, 使中国钨业的资源优势真正成为产业优势。

1. 互联网+

上世纪八十年代落地中国后, 互联网在短时间内便迅速扩展到国计民生的各个领域, 各行各业的信息制高点和市场优势不断被互联网企业占据, 如今互联网已经从精英工具、商业应用变为全民工具和生活必需品, 应用人群涵盖幼儿园学童到白发老者, 互联网已然成为当代社会最为缜密的神经元, 把社会的经济文化各领域多角度、多维度的紧密联系在一起; 社会个体, 不论组织或个人, 都成为双向互动的神经中枢, 成为信息的多向度制造者和接收端, 而不再是传统社会的单向灌输。当我们的生物性神经被各类 IT 工具控制, 当 QQ, 微博微信的刷屏率成为呼吸一般自然和不可或缺的时候, 互联网已成为当代社会基因的有机组成部分, 完全、彻底和革命性地改变了人类有史以来的社会管理和运行的规制、性态和结果。

形制上看, 互联网+来源于网络代码工具 C++, 或者苹果手机名称 Iphone+等 IT 语言构成特点,



就是把在互联网的基础上加其他事物。马化腾在 2015 年向人大提出的建议中认为互联网+就是利用互联网的平台,利用信息通信技术,把互联网和包括传统行业在内的各行各业结合起来,在新的领域创造一种新的生态。所以也有观点认为互联网+就是互联网+传统行业=互联网XX 行业,钨业界可以理解为互联网+钨业=互联网钨(产)业。这就是早已改变了我们生产生活的传统集市+互联网=淘宝,传统百货卖场+互联网=京东,传统银行+互联网=支付宝,传统的红娘+互联网=世纪佳缘,传统交通+互联网=优步(Uber)的概念。所以互联网+不是一个新概念,而是互联网与生俱来特性的社会化和具象化。但是如果简单地认为任何行业+互联网就能成为互联网+,那就有失偏颇了。



互联网对于传统社会的冲击力,不仅来自于其跨域时空的能力和速度,更重要的是其对于传统社会的解构和重建(Reform),是其分权和构建多权力信息中心的能力;从经济领域看,是互联网对于传统工业社会资金、生产资料和各要素的控制权与管理权的分化、瓦解与重组能力。这种能力表现为:

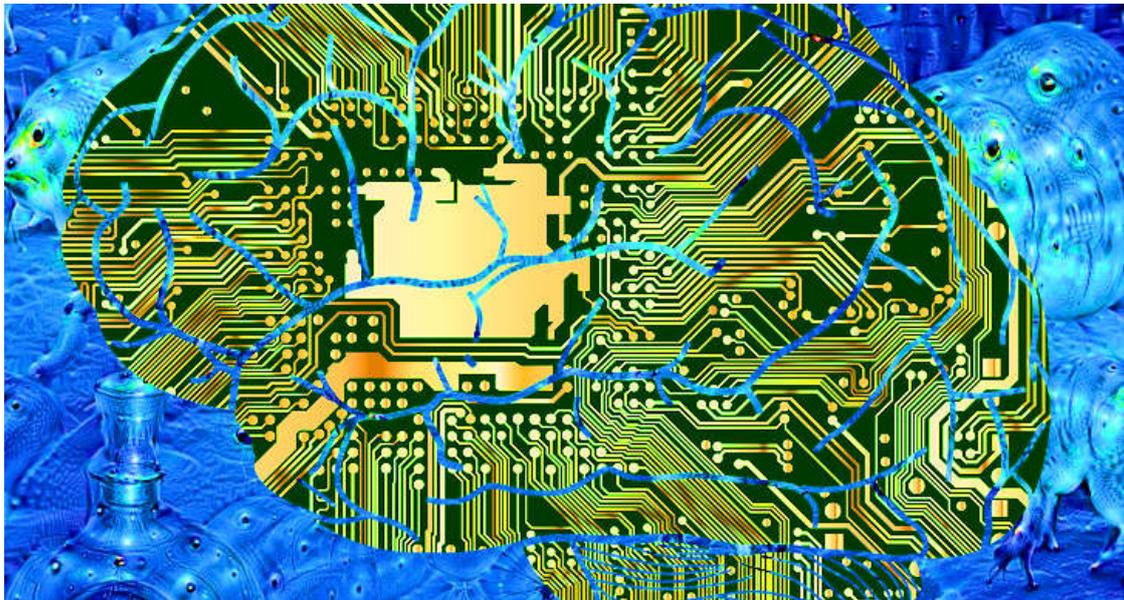
(1) 解构能力。互联网企业对传统行业的生态、架构、传统势力的解构能力是史无前例的,不论具有巨大吞噬能力的互联网巨头,如亚马逊对于传统图书零售业市场的攻城略地,数量惊人的淘宝一族 C2C 店主们把满街零售商店逼到墙角的气势汹汹,还是阿里巴巴为代表的 B2B 平台分割和占领全球市场集散力,都足以证明互联网的强大解构能力。另一方面,互联网的解构能力还体现在对传统势力的破坏力上,如果没有互联网的解构能力,我们无法想象中国企业如何能在短短十数年时间可以成长为足以和西方传统企业抗衡的体量和能力,无法想象华为、小米这样的新兴中国企业能够打破传统西方社会既有的经济运行格局和势力范围,在业界立足甚至成为行业翘楚,而令传统企业乃至在产业出口时有些在地国家或政府心生畏惧而拒绝参与其中。



(2) 重构能力。这种能力表现在互联网的跨区域整合与联动机能,也表现在其跨时空的联通能力,还表现为跨行业的整合与重组技术。应该说,互联网使经济领域具备了前所未有的跨越疆界和时间限制,低成本地实现了商业的复杂整合,使得商业社会实现了 365 天 X24 小时的全时空能力;互联网还使人们轻易打破了行业藩篱,使得技术跨界应用、混搭配合,产能跨行业调度和配置,进而使得行业界限模糊,技术和产能合理分配,设备和产能所有权和控制权分离,产生了诸如 3D 打印等技术的跨界应用和扩展。这是我们理解和应用互联网+的精髓所在,同时也是中国钨业界未来发展的趋势。

(3) 裂变能力,即复制能力,或称之为聚变能力。然迸发并迅速占领人们的眼球和市场的 IT 企业已经向我们证明了互联网能力的神话,植根于互联网+的企业能够快速裂变和繁殖,能够在不同产业领域、不同地区、不同文化背景下快速复制和构建,诞生于美国的优步 (Uber) 短时间内迅速在中国和印度等市场复制能力就是最好的例证。互联网+的裂变能力,就是把互联网+的魅力转变为互联网乘积 (x) 的概念,互联网威力的发挥,不仅仅是算术中和 (+) 的概念,对于很多领域、很多企业的扩展性意味着乘积或幂的意义。其威力不仅仅是简单的数学求和 (Σ),其效能是次方或幂 (n) 的概念,即互联网ⁿ,所以可以把互联网+描述为互联网 x 或互联网 n 更为形象和贴切地。

(4) 逆袭能力。传统商业中,还未曾出现规律性的小企业短期内大规模的逆袭,并急速超越大型企业的蛇吞象的现象,但是互联网+赋予了新兴企业、中小企业甚至小微企业短期内解构现有的商业业态和传统企业优势,重构行业结构和生态的能力,这就是互联网 X 的意义。电商京东短期内搅动中国家电销售的市场,迫使传统家电市场大型家电超市的改变自我适应市场就是互联网解构能力的例证;而淘宝利用其自身优势,汇聚中小供应商短期内建立双十一光棍节则活生生地向人们展示了互联网+对于社会的重构或形塑能力。这种能力使得它从参与人数和销售规模上都轻松超越美国历史已久的“黑色星期五”,2015 年阿里巴巴单日销售近千亿的规模使世界上所有的购物节都黯然失色。



2. +互联网

互联网+应该至少包含两个层面的意涵,即互联网思维和互联网思维的应用。简单的理解互联



网+就是传统企业+互联网,甚至被曲解为企业+网站就完成了传统企业向互联网或电子商务企业的转变,这是肤浅和片面的,如果说和互联网多少有些关系的话,那就是用互联网的虚拟语言对物理实体的描述,但这完全不等于企业已经具备了互联网+的实质或属性,这正是网络社会发展至今,国家从政府层面首次提出互联网+的概念,并为之努力的原因。

很多企业所陶醉的互联网依然是简单的业务内容的电子化或网络化描述,简单的把传统的文件、表格和产品目录展示电子化之后上传到网络上,是企业公关媒介从物理到电子的转换,是从广交会到网络的移植,尚未真正实现网络化,而更遑论互联网+了。



3. 中国钨业的互联网+思路

多年来,钨业界除了资源控制权的变化和产生了几家上市公司外,并没有革命性的变化。钨的生产、消费和销售格局和管理体制没有根本性的变化,除了设备能力缩小了与西方的差距,革命性的生产和管理技术并未出现。钨业界不仅在业内各自为战,更是与其他产业鲜有融合与跨界整合,囿于高端产品的精密加工技术,产品依然大多集中在低附加值的初级加工上,每年数万吨的化学品出口量和价值之比就足以说明问题,而高性能和附加值的产品,如刀具、模具和合金产品依然局限于中低端,这是我国材料领域长期存在的问题,钨制品价格连续数年的低迷就足以说明钨业界显而易见的短板。借助与互联网+,我们可以期待,钨业界的产业整合将会加速,全新的业界整合与重构会改变钨业生产和消费的生态格局。

我们欣喜地发现,已经有个别电子商务企业深耕行业十几年,熟悉钨制品产业链及其衍生产品,深刻理解钨制品产业的长尾市场,同时有丰富的网络信息集成和国际贸易经验并在在全球业界为钨业电子商务经营管理创立了生存和发展的成功模式,为我们构建互联网+模式打下了坚实基础;有些生产型企业已经在互联网的道路上踏出了可喜的步伐,在采购、销售生产、经营和管理等领域已经逐步走向网络化,初步具备了互联网+的模式。

毋庸置疑,以互联网+检视中国钨业,我们已经错过了互联网的高潮,没有诞生高大上的网站和平台,但是互联网的好处就在于摩尔定律,在于其技术和应用的叠代更新很快,我们可以跨越式接入,而不必从头再来。我们已经错过了互联网,却不可以再错过互联网+的时代,否



则我们将会永远错失中国钨业跨越式发展, 追赶西方发达工业国家钨制品行业, 甚至借助资源优势、互联网和消费市场优势, 进而超越乃至领先世界钨业的机遇!

我们要跟上中国互联网+的时代步伐, 还有很多问题需要正视和解决。纵观业内, 部分企业规模过小, 无法满足消费需求变化; 部分企业有规模但尾大不掉, 难以适应市场个性化需求, 主要原因是没有整体的互联网思维和战略布局, 这些问题集中表现为产能间横向联系缺乏张力, 纵向联系没有吸引力, 要素间融合交叉不足, 经营和管理欠缺国际视野, 这些问题, 都需要我们在实现互联网+的过程中加以重视和解决。

4. 中国钨业的互联网趋势展望

4.1 中国钨业互联网+展望

窃以为钨业界应该切实重视互联网技术和应用的学习, 重视互联网人才和团队的培养和建设, 并借助互联网的优势, 在技研、生产、储运、销售、服务等经营管理和供应链各环节全要素植入互联网思维, 唯如此才能真正发挥我国钨资源优势, 把资源优势转化为产业优势, 使得我国钨工业能够成为我国工业 4.0 的“尖牙利齿”。

为此, 建议我国钨业界以中国钨业协会为中心, 创设中国钨协电商分会或产学研机构, 产学研界共同探索中国钨业的互联网+之路; 并与冶炼、机械加工、基础设施建设、装备、航空航天和军工等产业协作, 尝试我国钨业界的业内整合与跨界融合, 为振兴钨业, 为实现中国智造、实现中华民族复兴之梦作出应有贡献。

由钨协牵头, 以中国钨协网站为基础搭建信息和物流平台, 实现信息和价格汇聚与交流、原料和产品销售与互通、生产技术和产能的置换与租赁等多功能平台; 组织会员单位和学术界、科技界等进行产学研交流和共享。联系业内外互联网人才, 充分利用钨协联系广泛的优势对接业内外资源, 对有兴趣、有能力、互补性强的企业组织专门对接进行产销和技研交流, 并在交流中使生产、贸易、互联网、物联网等优势企业与传统产能相互交流, 进行合并或整合。借助平台提供更多的增值服务, 如互联网+的技能培训、人员招聘、产品设计、设备引进、技术改造、产能交流与置换等, 打造钨业界互联网+模式的平台, 由原来的单一信息提供平台转变为具有综合能力的复合平台, 为会员单位提供大数据、云计算系统、电商平台、O2O 服务商、钨制品专用设计和管理软件等各类业界所需的第三方服务。

4.2 颠覆传统产-消(生产-消费)模式

在中国经济进入新常态后, 传统和过剩产能快速外溢, 其流向因人力、环保成本和生产技术能力等因素转移到发展中或次发展中国家和地区, 另一方面部分高端生产“智”造或因中国的产业升级而向中国转移, 随着机器人的广泛应用、3D 打印技术日臻成熟, 中国钨业的生产会向精细加工和满足个性化需求升级。中国钨业可能会出现原料和初级产品出减少, 原料和半成品进口增加, 国内钨的最终消费品生产由原来的以化工产品为主转向以提供金属钨、硬质合金和钨基合金精加工制品占主导的局面; 同时由于 IT 产业、新能源、智能建筑等新型高端钨制品消费市场的叠代更新速率增加, 需求个性化程度提高, 原有的互联网模式下的 B2B 和 B2C 将过渡为高度个性化的市场需求和生产之间的对接, 这就需要跨时空、跨语言和跨产



业的产-消模式, 被个性化、客制化需求快速生产和交付的模式将颠覆既有的大规模标准变化生产, 这既是互联网+模式下的市场生存法则, 也是互联网+的应有之意。漠视互联网+的颠覆能力、固守规模取胜的传统思维将逐步被市场无情淘汰。

4.3 产能和互联网业界整合

随着业界对互联网功能认识的加深和以互联网+为中心的移动互联的崛起, 钨业界的传统产能和互联网企业会加速整合步伐, 以解决多年来困扰钨业界的落后和过剩产能, 先进产能和设备不足的不平衡问题, 在互联网由 PC 时代向移动互联转移的过程中, 先进产能会逐步出现产权和使用权的交流、交换和短期让渡或租赁, 使得产业横向联合并向纵深发展; 传统生产加工企业、研发设计与销售企业的界限逐渐模糊, 并走向深度联合与合并, 即生产型企业的先进产能和设备会根据市场需求为设计和销售企业服务, 生产型企业的库存会成为电商企业平台上的待售商品, 而电商平台会实现任何一家合作企业的部分或全部销售功能, 甚至成为其异地或甚至离岸销售部门。这种新型的产销模式不仅会是传统电商的 B2B, B2C 模式, 还会成为设计、生产、销售和物流完全闭合无缝链接的供应链, 实现钨业界真正意义的互联网+。

4.4 互联网+企业逆袭崛起

以互联网+理念为中心构建的具有工业 4.0 基因的新兴企业, 将会逆袭传统钨制品企业, 发起、参与或直接并购和整合传统产能, 快速吞并传统企业市场, 成为钨业界新型企业的代表。



互联网+钨业界企业能低成本吸纳和汇聚市场需求, 改变产能控制权, 由集中式控制向分散式增强型控制模式转变, 建立智慧化、高度灵活的个性化和数字化产-消模式, 消弭禁锢钨业界多年的产-消界限, 创新钨制品消费领域和形式, 创新和重组产业链、供应链和价值链。这类企业在充分利用信息技术 (IT) 和网络空间虚拟系统—信息物理系统 (Cyber-Physical System) 相结合的手段, 实现符合工业 4.0 概念的全球网络销售、集成智能设计、智能生产加工; 实现移动智能式物联网、物流网充分融合的远程设计、多要素参与、电子模拟生产实验和成本测试、允许客户参与和控制生产和检验、产-消互动、人机互动和精准协作制造、高效服务匹配的新兴钨业业态。

版权声明

本文仅为中国钨业协会和中钨在线使用
未经书面允许、未注明版权及出处不得使用



中钨在线(厦门)科技有限公司 CHINATUNGSTEN ONLINE (XIAMEN) MANU. & SALES CORP.

福建省厦门市软件园二期望海路 25 号之二 3 楼

业务网站: www.chinatungsten.com

微信公众号 中钨在线 今日钨价 今日铜价

电子邮箱: sales@chinatungsten.com

=====
中钨在线科技有限公司

2017.09.06

©COPYRIGHT CHINATUNGSTEN

2017 VERSION