通过大数据，他发现塑料量具市场商机，在仓储压力倍增时，又通过整合供应链化解危机，并以共同研发模式不断拓展新市场，实现国内外市场双循环发展。沧县贾金杰——

一只小量杯 串出一条产业链

本报记者 吴 梦 本报通讯员 杜建强

与合作企业同频共振

日前，沧县电商贾金杰刚刚为客户装好商品，旁边的打印机就“滴—滴”响起，又有新订单跑了出来。

“又要忙了！”贾金杰笑着挥手招呼工人再次备货装车。

“我们主要销售各种塑料量具，近几年注重与产业链下游厂家合作，通过将公司的产品深度融入合作家电、农药企业发展中，实现与合作企业发展步伐同频共振，因此订单较为充足。”贾金杰边说边按订单准备货物。

“现在，我们拥有两个大型仓库，备货基本能满足客户需求，如果不足，依托当地完善的产品供应链，可以从合作厂家那里快速补货，因此订单再多也不怕。”贾金杰一脸自信。

贾金杰表示，他能与大型企业对接纯属偶然。

贾金杰在1688产业带做电商，主要面向各地学校、科研院所等。一次，他在和一位浙江义乌批发商合作中听到：“现在，有企业来义乌采购量具，在家电产品中作为赠品，给义乌批发商带来了很大流量。”

说者无心，听者有意。贾金杰马上与各地家电企业联系，凭借产地优势，用高性价比塑料量杯很快敲开了家电企业大门。

之后，又拿下食品、农药等企业，贾金杰带领公司实现了快速成长。

被300万个量杯订单吓到

做电商前，贾金杰在塑包企业工作多年。近年来，随着沧县塑包产业快速发展，电商产业也快速崛起。2016年，看中商机的他辞职干起了电商。

创业初期，贾金杰主要销售各种塑料量具。

“当地电商主要销售各种塑料包材，量具少有人涉及。”贾金杰说。他通过阿里电商大数据分析，发现由于销量有限，国内市场少有企业涉及；同时，国外市场也很有前景。

网店开业不久，贾金杰就被一个美国大单吓到了。

“店铺刚在1688产业带上开业，我就接到了一笔美国300万只量杯的订单，当时激动得手都在颤抖。”贾金杰回想起当时的情景，激动过后，再三确认，得到肯定回复后，心才放下来。

确认订单后，贾金杰开始组织货源，这让他犯了难。

“客户订单中，产品多样，很多产品周边没有企业生产，为此我要不断寻找新合作企业，同时还要大家共同探讨设计、开发新模具、尝试生产，因此订单的生产周期被拉得很长。”

花费4个月时间，贾金杰才完成这笔订单。

美国大单的完成，让贾金杰在业内打出了名气，很多外贸公司慕名前来合作。通过外贸公司和1688产业带双渠道拓展，贾金杰快速打开了国内外市场。

共同研发 打通产业链上下游

国内外市场双循环，让贾金杰的订单量快速增长，也让他有了甜蜜的烦恼，“客户需求品种多，仓库压力太大了。”

为解决新问题，贾金杰开始整合供应链。

通过大数据分析，实现合作企业生产专业化，同时实现相同产品的分库存；与下游企业实现数据共享，按照家电、农药企业生产进度，进行配套生产，避免出现长时间库存。

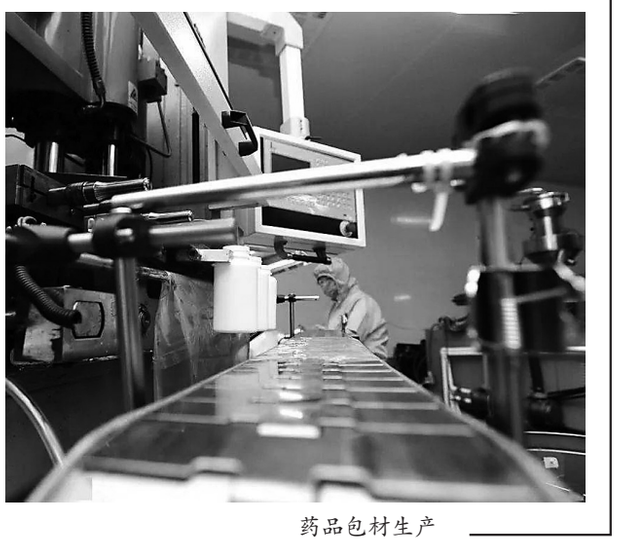
在解决库存问题同时，贾金杰还通过加强供应链建设进一步增强企业竞争力。

“近年来，我们在供应链内主要走共同研发道路。”贾金杰说，“我们以公司销售为引领，通过销售大数据，引导设计企业和合作工厂与下游客户合作，大家进行共同研发，不断满足客户的个性化需求。”

此外，通过共同研发模式，贾金杰在抓住家电、农药企业等原有客户的同时，还陆续拓展了食品饮料、粮油商贸等企业。

今年，贾金杰又筹划推动共同研发可降解新材料。“随着人们环保意识提高，可降解产品必将深受欢迎，但较高的价格成为发展瓶颈，我们的目标就是将价格拉下来，让环保产品走进寻常百姓家。”

创客朋友圈



药品包材生产

电商供应链初探④

玻璃纤维生产线一角

沧州企业发力电商供应链金融，助力知名企业落户沧州，支持本土电商强化供应链实现降本增效，帮助青年人电商创业，形成产业优势争取电商平台内产业话语权。

金融服务平台 为电商供应链插上隐形翅膀

本报记者 吴 梦

供应链金融助知名电商落户沧州

近年来，随着沧州各特色产业强化供应链建设，吸引越来越多知名企业纷纷落户，国内知名服装企业武汉小布电子商务有限公司也来到了沧州，并在一家针纺园区扎根。

近日，记者走进小布公司，两条生产线开足马力生产，各色T恤正跑下生产线，不断满足各地店铺的需求。

“现阶段，我们主要生产T恤，以满足合肥、武汉和肃宁店铺的需要。”小布公司沧州基地负责人廖恒介绍。

小布公司作为传统服装销售电商，近年来开始转型打造自己的供应链，分别在肃宁和广州建立工厂生产T恤、牛仔裤等产品，但庞大的投资一下子难住了他们。

“公司考察中被沧州完善的服装供应链吸引，准备在沧州建厂时，资金不足难住了我们。根据销售种类不同，服装销售分淡旺季，当时正处旺季，公司大部分资金变成了库存，我们一时很难拿出足够的资金建厂。”廖恒无奈地表示。

正当小布公司准备错后半年建厂时，电商供应链金融“救”了他们。

原来，当时国内主要电商平台，依托大数据纷纷开拓供应链金融业务，小布公司在淘宝平台运营多年，良好的销售和产品数据稳居行业前列，因此获得了淘宝平台电商供应链金融支持。

电商供应链金融是指以电商供应链为基础，利用金融工具和服务为供应链各环节提供资金支持和风险管理的一种金融模式。它主要包括三个方面：一是供应商融资，即为供应商提供短期融资支持；二是核心企业融资，即为核心企业及其上下游企业提供长期融资支持；三是消费金融，即为消费者提供分期付款等消费金融服务。它具有多元化融资需求、短期融资压力和相对传统行业风险识别较难等特点。

有了资金，很快新生产线在沧州建成。同时，公司运营、设计、物流等团队也来到沧州，小布公司正式将沧州作为针织服装生产基地和北方运营中心。

云仓成供应链金融突破口之一

受益电商供应链金融，实现企业快速发展的沧州企业还有很多，沧州宠派动物食品有限公司就是其中之一。

宠派公司推行产品+互联网战略，在业内迅速出圈，产品快速覆盖国内市场，并敲开欧美市场。宠派在电商市场“攻城略地”的同时，产能不足让企业发展遇到瓶颈。

宠派公司总经理宋义忠正在为扩大产能烦恼时，是电商供应链金融给了他大力支持。

“近年来，我们电商业务实现了快速发展，各大平台都留下了很好的成长数据，因此我们申请供应链金融支持，很快得到了平台回应，第二工厂建设得以快速上马。”宋义忠高兴地说。

为更好服务当地电商发展，前不久，肃宁县电商协会会长宋从伟带领团队走访了青县、高阳、白沟等地，对当地电商供应链金融发展进行了详细考察。

“我们走访了周边多个县市，发现大家最初都是依托当地特色产业发展电商产业。在头部商家发展到一定规模后，又纷纷将主要资源由线上放到线下，发展产品供应链，以保证平台店铺的稳定发展，但从轻资产的电商转型进入实体，资金压力陡增，这就急需电商供应链金融支持，减少企业转型压力。”宋从伟介绍说。

电商发展进入新阶段，已由“人、物、场”的竞争，进入以“货”为主的竞争，在“货”的同质化竞争中，品控要求日益提高，这就倒逼很多企业自建工厂强化供应链建设，以保证货品的品质和及时供应。

“现在，大家倾向于自建工厂生产。近年来，我们相继引入海澜、云鼠、国豪等云仓，通过云仓提供的电商供应链金融服务，为转型企业提供金融支持。”宋从伟说。

云仓平台，利用大数据技术，可为货物打造不可篡改的高信用、线上化的电子仓单，一站式解决商品交易、交收、结算、仓储、风险管理问题，具备很强的金融属性。依托这些数据，云仓还可开展小额信贷、商业保理、融资租赁、融资担保等，多种金融形式支持电商发展。

头部电商纷纷入场

电商供应链金融市场日益凸显，正吸引艾康医疗器械有限公司、任丘名客商贸有限公司等沧州头部电商纷纷入场。

名客公司主打玻璃纤维布等地方特色产品，让“名客”在淘宝平台快速成长，不久它又入驻天猫商城等其他平台。同时，为了支持快速增长的销量，公司建立了20多家工厂。

正当“名客”在网络上快速奔跑时，公司总经理张志敏却踩下了刹车。

“我们主打特色商品，在业内一出圈，很快同行就来模仿，然后就会陷入同质化竞争的内卷之中，因此我们主动放慢发展脚步，通过加强研发能力再次抢占市场优势。同时，发力电商供应链金融扶持合作企业发展，打造高性价比产品供应体系，达到降本增效效果等。”张志敏阐述电商供应链新战略。

与此同时，“名客”还自建电商学院，用电商供应链金融支持电商创业集群，通过集体力量占据产业优势。

经过一段时间实践，张志敏收获颇丰。“有了电商供应链金融支持，合作工厂快速成长起来，我们关闭了大量自家工厂，目前只保留了2家，但建立起了较强的商品供应链体系，达到降本增效目的。同时，扶持任丘和周边县市3000多名电商创业者，带动任丘特色产品在各个电商平台占据一定产业话语权。”

去年开始，为进一步扶持电商创业，“名客”开始搭建孵化基地，通过对新锐电商参股扶持，实现双赢发展。

张志敏表示，电商供应链金融服务平台建设对中小电商发展更为重要。电商发展日益多样化，单一机构的供应链金融服务略显不足，为了更好地服务于电商供应链各环节，多方合作建立了专门供应链金融服务平台。平台可以整合各类金融工具和服务，实现信息的共享和风险的管理，提高整个供应链的效率和稳定性。

风口

洞见

把原来的东西变好就是创新

员工提升了一个零部件的性能算创新、简化了某个环节的步骤也算创新。简而言之，把原来的东西变得更好就是创新，改善即是创新，人人皆可创新。

——豪迈集团董事长 张恭运

创新是国家繁荣和社会进步的不竭动力，对企业来说，创新是为了生存、为了发展、为了竞争，为了更好地活下来。

——摩根士丹利中国首席经济学家 邢自强

相较于创新成果的大小，企业应该更注重的是创新背后的规则制定，什么规则呢？一是好玩，二是宽容。

——荣泰科技董事长 邱宪路

鼓励创新就不要把创新搞成绩效考核，让他们感到开心快乐，从而培养起鼓励创新的氛围。用一种豁达的态度来看待创新上的失败，尤其要杜绝对那些失败的创新者冷嘲热讽，这比奖励更重要。

——小米科技首席执行官 雷 军

把顾客当成家人才能获得支持

能否赢得顾客的支持，决定商品的兴衰。要把顾客当成自家人，将心比心，才会得到顾客的好感和支持。

——拼多多创始人 黄 峥

品牌不是放在你们公司，是放在消费者的心里面。你把消费者放在心里，消费者也把你放在心里。

——润米咨询创始人 刘润

对于一个品牌、一家企业来讲，真诚是灵魂、是生命。企业的核心优势，不仅仅是规模和成本，而是消费者的认可。

——老乡鸡董事长 束从轩

性价比实质是圈定特定人群

现在很多企业觉得行业“卷”，觉得企业活下去越来越难，本质是因为过度竞争，而过度竞争的根源是大家都同质化，想要走出来，则需要差异化路线。

——中欧国际工商学院教授 许小年

对于企业来说，差异化也面临一个难题——成本。如何在做差异化的同时降低成本？数字化、工业互联网的一大应用场景就是大规模定制生产，这样做可以提高企业的响应速度，让企业拥有足够快速的设计、制造、交货等能力，而这就是利润。

——华为公司总裁 任正非

现在大家都卷了起来，但你发现没有，优秀的企业中，低价只是表象，与其说“性价比”，倒不如说“圈人群”。其本质是利用社会隔离分层，选出目标用户，在全方位拿捏住他们的需求下，顺理成章做特定人群的朋友。

——星巴克原首席执行官 霍华德·舒尔茨

为什么现在很多人都说卷，因为走的就是“看到了造”这条路，你看到了别人就看不到吗？很多人都看到了，都往这一个方向挤，能不卷吗？纵使再卷，企业也有一条路可以走，那就向数字化转型，通过数字化大规模定制生产不断降低成本，在很卷的世界里立足。

——中国民营经济研究会副会长 管清友

管理就是调动人的潜能

所谓管理，无非是通过他人来达成目标。诚信是人的诚信，创新是人的创新，事情都是人干的。通过各种温暖人心、激人奋进的举措把人的潜能充分调动起来，这既是企业管理的起点，也是全部。

——通广传媒董事长 孙纯雪

管理，老板要多向幼儿园阿姨学习。在幼儿园里，阿姨如果给孩子手上贴上一个小红花，他回家都舍不得洗，为什么？因为这是他通过好的表现换来的，回到家里你给他贴再多他也不稀罕，因为那不是他自己努力得来的。

——人民大学教授 彭剑锋

个人观点仅供参考