

# 王海波：把产业互联网的情怀“做”出来

周悦



网库集团董事长王海波

2016年初,在网库集团盛大的年会上,其公司创始人、董事长王海波满怀深情地说,人生就是“一个五年,又一个五年”,俨然是他一路走来不忘初心的真情告白。

1999年,王海波从中国人民大学MBA毕业,同年8月在北京创办了网库集团。“17年来,我们做了最重要的两件事。”王海波说,“一是在全国100多个主要城市设立了分支机构,开展落地服务;二是把网库集团890万的后台大数据开放给企业使用。”

17年的打拼,王海波率领的网库集团在全国布局了80余个电商运营中心,其99114.com平台已成为中国目前最大的单品聚集区。围绕单品电子商务模式不断提升服务,网库逐步形成了单品通、单品网、单品产业带等核心服务,打造了一个电子商务服务生态系统。通过开展“腾计划”、“百县千亿”、“千品孵化”、“百城千品”等系列大型工程,为中小实体企业转型升级提供了强大助力。

## 颠覆 首提“增量经济”

2015年,王海波在夏季达沃斯会议上首次提出电子商务“增量经济”的概念,如此“颠覆”性的观点,引起业界热议。

“对于‘互联网+’,真正要思考的是增量经济。要的是‘增量’,而不是做了几十年的老存量。”王海波坦言,“增量经济”是他这两年关注的重点。“中小实体企业利用电子商务最重要的一个突破口,就是寻找产品以外的增量收益。”

“过去这几年,电子商务很火,但实际上都是资本和IT很火,或者说网上购物很火。真正大量的生产制造企业,特别是中小微的生产制造企业,在利用电商和互联网过程中面临着大量的困惑。”作为中国最早的电商创业人之一,王海波说,这个困惑最大的原因,就是随着电商越来越成熟,电商网购越来越火热,广告成本越来越高,基本上这些实体企业没有获得IT电商发展的红利。

王海波曾在多个场合表示这一观点。在他看来,过去十多年的互联网发展,网络营销只是多了一种零售通道。对于真正的实体产业,特别是对于实体企业的供应链应用上,却一直没有太大的突破。

“只有具有了采购与销售的双边业务,电子商务的供应链金融才算完整。这种通过整个供应链为企业带来的新价值,也是电子商务带来的新价值。”王海波说。

王海波喜欢以2015年达沃斯论坛上李克强总理提到的大连机床企业作为例子:一家传统机床企业发现生意很不好做,于是,这家企业把中国60多万的机床相关买家和卖家的数据拿到手,专门做机床在线咨询、认证、培训,还有零配件销售,最终成了一个最好的机床营销平台。这时,卖多少机床已经不太重要了,更重要的是通过机床获得全新的产业服务链。

“电商很火,但对于大量实体企业而言,基本还没

有获得电子商务的红利。电子商务不仅仅是网站购物,而是基于供应链的应用,这是我们未来做营销时,涉及电子商务最需要思考的问题。”王海波直言,我们要考虑如何获得更大的销售额,即考虑增量经济。所以利用互联网价值带来增量经济,即考虑能否获得新的增量,是我们的终极目标。

如何在电子商务中获取企业的增量经济?王海波也有一番成熟的思考。

一是高附加值。电商大平台下永远有人愿意为真正高品质的东西买单,这是未来电商和实体企业最重要的价值;二是产品的服务收入。实体企业在电子商务活动中,关注的不应只是产品的销量,而更应关注后续的服务工作。通过在采购、销售环节中积累和分析大数据,开展服务工作。

其实,网库集团近几年的蓝图设计也与“全供应链的增量经济”有关。

按照王海波的设想,2016年,网库集团一项重要规划便是在全国推动2000场以上的“腾计划”培训,以帮助中小实体企业开展供应链的电商运营。

2013年,工信部复函批准网库集团实施“专精特新中小企业电子商务服务计划”,即“腾计划”,原本三年的落地执行期再延期两年。王海波乐观地表示,“腾计划”接下来还将影响到30万家企业推进电子商务平台的建设。

“中小实体企业通过在网上进行销售的同时采购业务,进入产品的供应链,兼具采购与销售,通过整个供应链为企业带来价值。”在王海波预期内,将用5年的时间去推动两三千规模的创业者,成为中国未来各个实体产业发展的重要力量。

王海波表示,所有做企业的项目,核心阶段不是资金,更多的是在用人机制上。“创业者真正的去遵循基本经营规律,并去创造附加值,创造新的价值,就必然会有机会发展。”王海波认为,必须在团队生存和基本经营规则的基础之上,去创造更多的社会价值、产



网库集团新年盛典“2016荣耀前行”绽放清华

品价值、服务价值和自主的价值创造。

## 转型 始终为“实体”服务

值得注意的是,网库集团这些年的业务进行了多次转型,但“实体企业”作为公司的核心客户群体却始终没有改变。

“无论电子商务的发展多么繁荣,最终还是要回归到实体经济。”在任何场合,王海波都不忘提及实体经济的重要性,也坦言网库集团就是为实体经济服务的。“‘互联网+’是流行词,但是我们要明白,它‘+’的一定是实体经济。电子商务不能脱离实体经济而存在,最终也要回归到实体经济。农业、制造业、工业、种植业、养殖业等县域主要产业构建了国民经济发展的基础,在未来,它们所承载的内容与意义将更加多元和深刻。”

在谈到当前实体产业面临的转型问题上,王海波极力推崇实体企业通过互联网供应链来获得新的转型升级机会。“大家都觉得互联网是网络公司的事情,也认为互联网就是传播信息、做网购。但恰恰相反,在土地的红利、资本的优势没有了以后,真正最值得竞争的是基于产业互联网的大数据应用,以及供应链的应用。”

王海波笑着,没有一个企业可以回避供应链。供应链电商可以给实体企业带来巨大的红利。但是,过去十几年,电子商务的发展虽然对各业态都有影响,但最主要是革了零售业态的命。对于真正的实体产业,

特别是对于实体企业的供应链应用上,却一直没有太大的突破。

据悉,王海波曾亲自为500多家行业性代表企业提供了电子商务应用解决方案,为千余家企业提供了单品网络营销解决方案和指导意见。

上海优塑就是一个通过互联网供应链获得新机遇的典型案列。

身处化工行业的上海优塑受宏观经济形势影响颇大。在大多数化工企业需求低迷的大背景下,优塑与网库集团联盟之后,打破传统渠道,借助互联网平台转型升级,实现信息化升级和采购销售为一体的网络化模式,成为了国内第一家“B2B化工垂直交易平台”。

数据显示,优塑商城在2015年11月24日的首单就创造了500万元的成绩。随后,交易订单更是接踵而来。优塑商城上线不到一周,交易额已突破1000万元关口。

“有人说我一辈子做西服、一辈子做木材生意,我不能因为有了互联网、有了电商就帮别人打工。企业在运用电商时,不应该从一个苦海到另一个苦海。原来被大型超市百货商控制,现在被电商平台又赚了钱,这是不对的。在这个逻辑的引导下,我们认为所有的电商都应该是实体企业自己主导。”显然,王海波是实体企业的坚决拥趸者。

“今后,网库一定会继续在产业互联网的应用上紧密结合实体企业和地方政府,推动中国实体产业的发展。”言及此处,王海波初心不改。“网库成立至今,所能影响到的人群、所帮助的企业、服务的对象,特别是中小企业,远不止是实现了电子商务的梦想,而是更多地带动现今的创业青年,成就一番事业。”

## 展望 打造“产业平台经济”

毫无疑问,在互联网大时代背景下,王海波与他的网库集团,成为了中国中小企业应用互联网不断的升级和转变过程的亲历者。

据王海波介绍,最初,网库集团以做网络黄页起家,主要是和114合作。但随着百度等搜索引擎的兴起,黄页业务出现萎缩。于是网库集团在2005年开始依托原来的黄页数据库企业会员开展电子商务业务,为企业提供基于行业上下游产业链的B2B电子商务服务,例如建站、域名、空间等。到了2006年,网库集团与中国电子商务协会、中国互联网协会、全国组织机构代码管理中心等10家机构发起成立“中国行业网联盟”,进而推动电子商务在各地、各行业的深入应用与发展。

“网库每次转型或者每次产业自身的升级都是基于经营遇到问题、障碍,其实就是企业需求会不断发展变化。”王海波说。

17年的发展,今天的网库集团已发展成为国内首屈一指的基于单品供应链的电子商务平台服务商。公司为全国超过30万家中小企业提供基础B2B电子商务应用服务,并与其中1900多家具有单品优势的实体企业共同构建了单品电子商务交易平台。为了能为各地实体企业提供落地服务,实现O2O全国联展交易,网库集团在全国主要城市设立400余个区域运营中心和区域运营总部,各地员工超过4000人。

“产业互联网实际是被低估的。大家觉得互联网就是一个工具,但其实它的背后不是工具的概念,地方政府包括省、市、县、所有园区都应该把产业互联网作为和土地资本一样重要的要素之一,而这个高度远远没有达到。”王海波说,“供给侧要解决产能过剩问题,而产业互联网的应用,或许是唯一途径,能够让上下游都知道谁过剩了。”

据介绍,按照网库集团的规划,将继续通过推动产业集群和县域经济发展打造“产业平台经济”。

在王海波的“单品电商梦”中,县域电商的发展极其重要。广大的县域将作为中国制造业转移的主要承接地区,肩负着产业支撑的重任,网库的单品供应链经济也是紧紧围绕着县域经济发展来推动的。“所谓县域产业平台,就是我们在每一个县都会为一个主导企业构建产业互联网的应用。国家一直在提出产业转型升级,实际上这个升级转型更多是基于县域的发展。”

网库集团在带动区域性传统产业转型升级方面,有何优势?

一组数据显示,网库在全国范围内80余个运营中心提供的落地服务,在采购、销售环节中积累和分析大数据,4000余名电商服务人员帮助企业开展服务工作,协助企业获取服务收入。

目前,网库集团已经与广大县域展开电商合作。在延安安塞县,网库集团与当地共同打造了“苹果产业带”——以安塞县的传统苹果产业为基础,苹果产业平台首先将实现所有苹果企业进行在线原材料的采购,接下来还将在平台上完成全国苹果的批发分销。

据介绍,包括安塞县的苹果在内,阜新市的液压油泵、江油市的模具钢、山阳县的核桃等多个县域的传统产业,在与网库集团联手后,均已抓住人口经济,为当地产业转型升级起到积极促进作用。

王海波的“野心”不止于此,“一县一品,一村一品”,这个“品”的概念不是商品的概念,而是基于整个产品。产业链要全面推进起来,这个推进也包括跨境电商。所有的单品都可能要走出去,那么全球的这些单品也可能走进中国来。”

2015年12月21日,网库股份登陆新三板挂牌交易。

上市了,王海波及公司却一致对这件“大喜事”选择了低调处理。敲钟仪式后的几天时间里,上市消息一直没有放出来。

而最近,他的企业也由此之前的“中国网库”低调更名为“网库集团”——去掉区域属性的网库,是为迈入跨境电商做准备。

“网库这17年,每一年都在进步,一点一点成长。”说到网库接下来的大动作,王海波表示:第一,网库集团会在全国推动2000场以上的“腾计划”培训会;第二,网库会在200个县搭建产业平台,推动产业平台经济。这个产业平台一定会成为整个中国产业互联网变革的最重要的一支力量;第三,网库在资本上希望紧密结合实体企业。未来会在20个产业领域尝试利用大数据资本的力量。网库作为投资方、资本方,将培育并打造一批产业互联网的主力军。

“情怀不是说出来的,是做出来的。”王海波笑着说,“请大家拭目以待。”



“腾计划”之“百县千亿”工程正式启动



专精特新中小企业电子商务“腾计划”启动仪式



2015年全国电子商务创新推进大会



网库集团北京总部

## 王海波

- 网库集团创始人、董事长
- 中国电子商务协会副理事长
- 北京电子商务协会副会长
- 中国B2B电子商务服务联盟发起人兼执行主席
- 2010年度中国电子商务领军人物奖
- 2012第八届CEO年会年度IT时代骑士奖
- 荣获“2015中国营销标志人物奖”

## 2015网库十大事件

- 全面开放数据,平台共享——首推业内会员见效付费模式
- “千人培训”计划——奠定网库集团未来发展基石
- “双创活动周”大放异彩——网库商业模式获赞
- 80余个基地O2O落地服务——全面推进“千品孵化”工程
- 好单品APP重磅出击——全面进军移动互联网领域
- 启动“百县千亿”工程——力推县域经济大发展
- 创立网库商学院——抢占“互联网+人才”大风口
- 首创B2B领域电商私董会——开启资源、智慧之门
- 网库金服重装上线——构建全产业链金融服务体系
- 挂牌新三板——2015年网库备受资本市场青睐