

找钢产业互联集团搭建流通数字平台——

智能商贸提升钢铁交易效率

本报记者 王轶辰

近期，找钢产业互联集团公布最新数据。2024年前三季度，找钢集团多项业绩指标创历史新高。平台交易吨量超4130万吨，同比增长21.1%。平台商品交易总额达1529亿元，同比增长11.61%。作为一家线上钢铁流通数字平台，找钢集团实现增长的原因是什么？

找钢产业互联集团创始人、董事长兼首席执行官王东介绍，找钢集团成立于2012年，主要通过连接钢铁交易行业的主要参与者至公司旗下数字化平台找钢网，提供钢铁交易全链条的一站式服务，包括线上钢铁交易、物流、仓储与加工、SaaS（软件即服务）产品以及大数据分析。找钢网的出现，让钢材交易从传统模式向智能商贸模式转型，通过整合海量信息、精准对接需求，大幅简化交易流程，显著降低了交易成本，提升了行业整体运行效率。

保障交易安全

来自瑞超兴隆钢铁集团有限公司的张颖，从事钢贸行业已经20余年。10多年前，她与找钢网结缘。

张颖记得很清楚，公司刚成立时，在钢材集散地会开设一家“小门脸”，用来招揽客户。但更多时候，需要她一家家到处找客户。“有时一整天下来，都跑不了几个客户。”

也正是那个时候，她接触到了找钢网。“如果不尝试接受新事物，我们的客户群体就会越来越少。”张颖坦言，有了电商交易平台，她的生意更轻松了。

“在全球经济发展中，钢材交易一直发挥着极其重要的作用，但钢铁领域长期面临三大效率痛点：一是买家、卖家交易效率问题。过去买家买钢材需要打十几个电话找不同的供应商进行询价、比价，效率很低；二是行业服务效率问题。在钢铁行业，买家买完货之后，还需自行寻找仓储、加工、物流服务；三是行业工作效率问题。企业日常工作需要办公软件，以及与商务决策有关的数据化产品，钢铁行业供应商基本使用的是十几年前的数字产品，迭代较慢，不符合行业需求。”王东告诉记者。

张颖发现，成为找钢网的供应商之后，不仅能接触天南海北的客户，还能根据不同区域的需求，为客户提供不同品种的钢材，公司利润得到大幅提升。

对企业来说，交易安全非常重要。一单钢材交易的金额，少则几十万元，多则上千万元，如果与客户不熟，显然要“冒很大的风险”。

找钢网的出现，让张颖敢和“陌生人”做生意。“2014年，公司每月的交易量在1万吨左右，公司年交易量最多时近270万吨。”张颖介绍。

传统钢材采购涉及的环节繁琐，大多数中小钢贸商需要投入很多精力。为减轻贸易负担，找钢网将购买流程简化为3步，实现提交需求、付款、提货等全流程服务。原先一个订单发货可能要1天，但在找钢网，平均10分钟就可以从仓库发货。

找钢网采用的是采销分离的运营机制，供应商的准入由招商部门把握，每日订



胖猫物流承运车辆的工作人员正在装卸钢材。

(资料图片)

单流由运营部门把握，销售则由电商部门执行。该机制的好处是，可以同时拥有集团风控、内控部门和相应预警管理系统，能更好保障交易的安全性。

经过10多年发展，找钢网交易规模不断壮大。2024年前三季度，平台营收和毛利持续双增长，营收达11.41亿元，同比增长41.68%；毛利达3.21亿元，同比增长21.68%。

搭建物流平台

除了交易环节较为繁琐，钢贸行业运输也是亟待解决的难题。在钢铁类产业互联网平台尚未普及之前，辽宁鞍山安博联运有限公司的李德俭经常要面对车辆空驶难题，一车钢材运到目的地，司机经常要等两三天才能接到回程单，效率很低。同时，钢材运输经常出现丢货情况，偶尔会遭受损失。

为解决钢材运输行业痛点，找钢集团搭建了重型平板车物流平台——胖猫物流。接入胖猫物流后，李德俭不仅有了更多订单还有了安全保证。“胖猫物流向我发订单时都会签订合同，价格透明、路线也透明，还可以随时看到司机的物流轨迹。这让我非常放心。”

如今，李德俭的物流车队已从当年的10多辆车发展到100多辆。同时，业务范围也更大了。“原来业务聚焦在辽宁省，远一点就是东北三省。现在我们不仅能覆盖东北三省，甚至还能运货到天津、北京，车辆也不会空驶，保证了企业的经济效益。”李德俭说。

目前，胖猫物流已在全国设立了43家直营分站，拥有1500多家优质承运商，累计服务超3万用户。胖猫物流已建立覆盖全国的物流履约网络，连接超17万

辆卡车运力。

在“双碳”目标引领下，胖猫物流在钢铁领域减碳方面也发挥着积极作用。在胖猫物流上，承运商可精准匹配订单，减少等待时间及能耗。胖猫物流通过对承运商调研发现，车辆平均等货时间由原来的24个小时缩短为15个小时，车辆利用率提高12%，减少近8%的碳排放。

“针对空驶难题，胖猫物流帮助车辆在运送货物后匹配回程货源，减少空驶，进一步降低钢铁物流碳排放。”胖猫物流业务负责人王涛说，目前，胖猫物流线路已辐射370个城市，累计合作承运商超过1500家，累计合作运营车辆超19万辆，运输线路7700多条。

加快数字化转型

劳启尧是佛山飞翔贸易有限公司的总经理。作为一位“90后”，他不仅对钢贸行业抱有热情，也对“新鲜事物”保持好奇心。

他发现，随着行业发展，原有管理工具很难满足钢铁贸易商的需求。“10多年前的公司管理系统都是本地化部署，既不能通过网络看数据，也不能更新迭代，数据都存在公司电脑上，很落后。”

他在接触了胖猫云产品之后，这些不便在慢慢消失。不仅能够清晰地了解公司的钢材货物情况，在工作人员手机上安装该系统后，销售人员随时随地都可以开单。

胖猫云是找钢集团旗下为中小钢铁贸易商打造的数字化管理

工具。产品不仅能满足钢铁贸易商不同的交易场景，还能为合作伙伴的资金、结算等提供完整解决方案。目前，产品已服务客户超2000家。除此之外，找钢集团推出的SaaS、大数据产品也正通过数字化能力，为行业用户经营、决策提供更多帮助。

随着钢铁行业转型升级，加快行业数字化转型成为共识。在王东看来，应该先从贸易数字化开始，逐步推动物流等方面的数字化，最终实现上游工厂数字化。未来找钢网将继续加快数字化建设，帮助更多钢铁贸易商提升竞争力。

为寻求新的发展机遇，我国不少钢铁企业将目光投向海外市场，从以前的“点状出海”向“全面出海”转变。“目前我们合作的很多供应商都在海外进行布局，出海也是我们重视的发展方向，未来会围绕客户的出海布局做好服务。”王东透露。

找钢网

2024年前三季度

交易吨量

超4130万吨

▲ 同比增长21.1%

交易总额

1529亿元

▲ 同比增长11.61%

与互联网双向奔赴，正成为一些老字号企业转型的必然选择。不久前，美团宣布启动“中华老字号支持计划”，以现金补贴和数字化赋能等形式，帮助老字号焕发新活力，构筑新优势。

老字号历史底蕴深厚，因其鲜明的文化特色、可贵的工匠精神与优质的产品与服务，成为一代代人的成长记忆。经过长期的市场洗礼，如今存续下来的老字号企业广泛分布在食品加工、餐饮住宿、居民服务等多个领域，在商贸流通、消费促进、质量管理、技术创新、品牌建设、文化传承等方面发挥着独特的作用。

对今天的老字号来说，“老”既是特色优势，也存在短板。老字号的价值在于“老”，但不能被老的条条框框束缚手脚。相较于近年来异军兴起的“网红”品牌，有的老字号企业在产品设计、营销模式等方面固守“酒香不怕巷子深”等观念，坚持传统必须一成不变的老思想，难以“圈粉”年轻消费群体，在解决发展观念陈旧、创新能力不足、顾客流失等问题上更加迫切。

能否用好老字号、老品牌，决定着企业未来的发展前景。如今，越来越多的老字号和电商平台合作，探索数字化升级，借助新平台、新技术，在线上赢得了更多流量，形成了更大的影响力。比如，美团最近发布的数据显示，“老字号美食”近3年搜索量增长18倍，团购单量近5年增长4.5倍。市场的正向反馈有力证明，通过电商平台和技术加持，老字号企业加快数字化升级，既有助于其开拓发展的新蓝海，也创造了双向赋能、互利共赢的可能。

老字号曾经是市场潮流的引领者。面向未来，老字号如何继续引领市场潮流？顺势而为、守正创新，是一些老字号生生不息、历久弥新的传家宝，也是构筑品牌优势、实现长远发展的不二法门。特别是随着互联网与实体经济深度融合，数字化升级成为包括老字号在内的所有企业面临的必答题。想要赢得市场、赢得年轻消费者青睐，一方面需要线上线下融合，拓展消费新场景，在好吃、好看、好玩上动脑筋，在求新、求快、求变上下功夫；另一方面也应通过数字化赋能，提升生产经营水平，借助5G、大数据、云计算、人工智能等新技术，在智能化制造、数字化管理运营等方面创新变革，探索企业转型之路。

当然，老字号创新突围，不守旧也要不忘本。从线下走到线上，当智能制造取代了手工制作、当网络直播代替了市井吆喝，数字化改变了生产流程和营销模式，不变的是对品质、服务、匠心精神、商业道德等的坚守，这才是老字号翻红的流量密码。如果舍本逐末、放弃匠心、品质失守，任何产品和服务的瑕疵，都会通过网络的力量被置于放大镜下去检视，再老、再大的品牌也有口碑受损的风险。抓住消费新潮流兴起的机遇，不断满足市场和消费者的新需求，守正创新发展，才能把老字号的招牌越擦越亮。

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 高妍

军信股份持续优化固废处理方式——

焚烧发电 变废为宝

本报记者 谢瑶

走进位于湖南省长沙市望城区桥驿镇的湖南军信环保股份有限公司黑麋峰园区，如果没有出入繁忙的垃圾中转车辆，很难想象这座干净整洁的园区承载着长沙城区全部生活垃圾与大部分市政污泥的处理任务。

绿色与智能，是这座现代工厂的鲜明特色。在黑麋峰园区内，卸料区、垃圾储坑、汽轮发电机组、烟气净化车间等一览无余；中央控制室的大屏幕上，清晰显示着清洁焚烧项目的卸料平台、焚烧炉等运行情况。

“垃圾是放错了地方的资源。”军信股份总工程师李方志说，生活垃圾作为固体废弃物的一种，以往常卫生填埋方式处理，不仅占用空间，而且无法实现废弃物的再利用。公司通过焚烧生活垃圾，使垃圾体积减小98%以上，每天可输送上网电量约400万千瓦时，全年上网电量可满足近110万长沙城镇居民用电需求。

李方志介绍，在军信股份，清洁焚烧

并非简单一烧了之。入场的生活垃圾经称重后，进入密闭的垃圾储坑进行3天至7天的生物降解，经发酵降低水分后送入焚烧炉，燃烧产生的高温烟气进入余热锅炉进行热交换，产生的蒸汽驱动汽轮发电机组发电。

通过焚烧生活垃圾发电只是军信股份探索改进固废处理工艺的一个缩影。作为国家高新技术企业，军信股份长期致力于环境治理、绿色能源和节能低碳业务。近年来，公司持续优化固废处理方式，在生活垃圾清洁焚烧、餐厨垃圾及市政污泥处置、渗滤液处理等固废领域研发一系列核心技术，形成“垃圾中转+固废综合协同处理”一体化经营模式，跑出协同创新的绿色加速度。

自成立以来，军信股份累计投资超70亿元对长沙市城市固废处理场进行改造升级，通过对固废处理项目、工艺分期分批改造，形成了固废处理全产业链服务能力。“目前，黑麋峰园区日均协

同处理生活垃圾近万吨、污泥1000余吨、渗滤液近6000吨、灰渣近410吨，实现了长沙市生活垃圾全量焚烧。与传统的火力发电相比，垃圾清洁焚烧发电每天可节约标准煤超1200吨，年减少排放二氧化碳超100万吨。”李方志介绍。

公司还运用创新技术将生活垃圾变废为宝，实现无害化、资源化处置。目前，公司烟气排放指标全面优于国家最新标准和欧盟标准，已实现污水零排放，炉渣作为行道砖、地基填料等实现资源化利用，对渗滤液和污泥厌氧处理产生的沼气集中收集利用，飞灰则按照环保规范要求整合固化后进行安全填埋处理。

通过不断地技术突破和管理升级，军信股份还在自动化生产控制、垃圾储坑智慧管理、厂区热能综合利用回收以及全厂热力系统优化等方面形成一系列创新成果。公司垃圾焚烧吨发电量、焚烧炉年平均连续运行小时数、连续稳定

运行时长、厂用电率等指标均居同行业领先水平；将全预应力度设计与施工技术应用到垃圾焚烧厂，建成大容量垃圾储坑；自主研发的“大型餐厨垃圾处理设施高效稳定运行集成技术”等核心技术实现了杂质分选减量、油脂高度回收、固废高值转化、污染高度消纳等技术升级；引进、吸收、形成先进的“热水解+高温高含固厌氧消化+脱水+干化”技术集成并应用，实现了污泥的“稳定化、减量化、无害化、资源化”处置。

公司取得的诸多技术创新成果与持续的研发投入密不可分。截至目前，公司已开展绿色低碳重大技改项目60余项，拥有国家授权专利312项，其中发明专利61项。

“我们将以创新作为企业发展引擎，持续在固废处理和绿色能源新工艺、新技术领域开展技术攻关，用技术创新支撑企业高质量发展，为生态环境治理与改善提供更多优质方案。”军信股份副总经理、董事会秘书覃事顺说。

军信股份中央控制室的大屏幕上，实时显示着清洁焚烧项目的卸料平台、焚烧炉等运行情况。(资料图片)

老字号漫谈

祝伟