

快备网早已默默成为了“新能源电力领域的京东商城”。这家行业电商一头连着供方——国内外风电设备生产厂家，另一头连着需方——各大电力集团分布于全国的新能源电厂，成为细分行业的绝对老大。

除了大家耳熟能详的京东、淘宝、拼多多，事实上，企业之间也有买买买的需求。当企业缺了泵阀、电机、电子元器件等易耗工业品，同样能在网上下单。对于这条2B的电商新赛道，上海提前洞察、率先布局，经过数年的耕耘，频现一批“隐形冠军”。

解决痛点， 数据服务创造价值

2016年6月18日，一家名叫“快备网”的电商默默上线了。5年多来，快备网每年均保持50%以上增长，去年成交额破亿元。根据公开数据，2030年我国风电、太阳能发电总装机容量将达12亿千瓦以上，新能源电力运维“后市场”空间巨大。在业内看来，快备网未来数年内交易额很可能超百亿元。

上海探能实业有限公司董事长万辉在接受《新民周刊》专访时指出，快备网就是为解决行业痛点而生的。作为一家提供风电运维的服务企业，万辉在多年的职业生涯中发现，我国风电厂多地处偏远，风电装置承受摇晃振动，往往损耗较大。但过去，风电厂报修多有尴尬——仓库里的维修备件常常“用而无备、备而无用”，只能满世界找供应商，等备件寄来，少则几天、多则数周，停机成本惊人。

万辉给记者算了一笔简单的账。

“现在风电装机3亿千瓦，假如等效利用小时数是2000小时，那么，3亿千瓦的装机意味着一年发电6000亿度电。如果我们每减少1%的停机时间，就意味着能够有60亿度电产生，以每度电0.5元计算，就能为这个行业创造30亿元的价值。”

“风电、光伏与火电最大的区别就是，一旦投资完成以后，只要风在吹，太阳在晒，就能产生电力，而不需要像煤电一样，每产生一度电都需要投入200多克煤的成本。只要把设备维护好，或者说尽量减少停机时间，就能创造出巨大的经济价值。而快备网的出现，就是为了尽可能地减少因为零部件短缺而产生的停机，提高风电设备的运行效率。”

通过多年服务积累的大数据，“快备网”在各大电力集团分布于

下图：上海探能集团在黎安智谷的风光储充智能微电网项目。



全国的新能源电厂内布设智能无人仓，一个类似于丰巢的快递柜，将易损耗的高频备件放置其中。电厂在快备网下单后，即可“下楼”凭码自取。对那些不常用的特殊备件，则由快备网安排设在距离电厂三小时车程范围内的区域服务中心快速配送。

去年，快备网实现2000余笔交易，客单价5万元。万辉说，快备网之所以能迅速被B端接受，在于他们“太痛了”。不少电厂虽贵为甲方，却更像乙方，早期的风电设备大多购自欧美大企业，维修备件无论价格、交付、服务等多受制于供应商。因此，但凡有高效省钱的方案出现，电厂立马替代。“电厂一旦体验过这种速度，就再回不到从前。好比现在一个快递走两月，你能忍得了？”

在万辉看来，产业电商在服务用户中所产生的价值，与2C电商赚差价的商业逻辑完全不同。“2C电商多是从差价中盈利。商品从供应商那里8元拿来，在平台卖10元，平台利润就来自那2元差价。但2B电商并不执着于赚差价，而在意为用户创造价值。”

以快备网为例，一帮电厂省钱，电厂不再需要凭经验提前购买备件，从而减少“呆滞库存”；二帮用户赚钱，电厂一台两兆瓦风车，每小时发电2000度，收入千元以上，大幅减少因等待备件而停机的时间，就是帮电厂赚钱。

“所以，产业电商不会过多纠结于商品本身价格，因为帮用户省下和赚到的钱，可能是商品差价的数十乃至数百倍，这样我们从中分得部分利润就会容易得多。”万辉说。