

在 2020 年全国 B2B 百强企业中，上海有 23 家企业上榜，其中上海化工品电商数量占全国一半，工业品电商占全国约 60%。在产业电商的新赛道上，敢为人先的上海又领跑了！

起，只能委托给代工厂。著名的富士康、伟创力，做的就是这类精密焊接的活。但这些大厂只接苹果、小米等批量订单，一条产线一启动就能连续一个月不停。”刘云锋说，小单之所以被大厂嫌弃，在于“生产半小时，换线要半天”。

生产企业更换产品生产线，牵涉到参数更改、物料准备、炉温曲线调整等，耗时较长，换线时的产能浪费，都算在价格里，因此订单越小，价格越贵。“以前，产品线上的工程师需要手动测量每个元器件的尺寸，然后再输入电脑，根据数据编写相关程序，然后再去重新调教设备，试运行看看出来的产品对不对。这个流程非常漫长，而且一个环节出错，整条线上的产品就报废了。对企业来说，换线成本实在太高太高。”

有痛点，就意味着有商机。云汉芯城设想借助技术之力，将生产零件、设备参数、运行流程等等都变成可视化的数据，用数据提高效率，

缩短换线用时，从而实现高效柔性制造。从 2002 年公司成立，到 2011 年上线云汉芯城电商平台，经过近 20 年的积累，云汉芯城把生产加工流程中的每一个零件、每一个步骤都数据化了，它们就像乐高积木最小的组成单元，由这些小片片去组成不同的应用场景，无论是生产汽车，还是制造机器人，抑或是生产医疗器械，都可以快速完成各种生产线的调配。

2018 年，云汉芯城在松江基地开出实验工厂，研发团队对 3 条 SMT 产线进行数字化改造，通过自动解析、自动排产、智能物料架亮灯等硬核技术加持，经三年打磨迭代，将最短换线时间压缩到 15 分钟。

电商平台的柔性制造实验一旦跑通，大规模的复制就变得易如反掌。目前，已有长三角、珠三角 5 家代工厂愿将自己的产能共享给云汉芯城，由云汉芯城输出其柔性制造解决方案，并接受云汉芯城的订单“投喂”，以最大限度减少产能闲置。今年，这一“共享制造”伙伴圈有望扩至百家。据测算，我国电子产品 SMT 代工市场年规模约 5000 亿元，一旦被“共享制造”撬动，产业效率与竞争力的提升值得期待。

刘云锋说，产业电商是典型的数据驱动创新的行业。他们一点一滴地在行业做着电子档案的建立工作，如今，这些数据可以被快速复制、截取、分发，大大提高了整个行业

的生产效率。“从经验出发，到建立知识库，再到形成可以利用的数据，最终产生巨大的生产服务能力。”

云汉芯城一年服务的研发工程师、采购工程师等用户超过 50 万，直接产生交易的客户超 4 万家，每天在线处理的订单超过 3000 个。这背后，全是人们看不到的数据在运行着。“在线货比三家、采购、下单、合同签订、公司盖章、付款、开具发票、交货……这些流程全部在线上完成。以前大量需要人力对接的事务，现在点点鼠标就完成了。可以不夸张地说，我们对整个电子制造业带来了很大的改变。”

“我们前端接到客户的需求，后端就会有算法自动匹配最适合的生产企业，哪家企业适合生产电子消费类的产品，哪家适合生产汽车电子产品，哪家企业有合适的产能，哪些元器件可以国产替代，大数据一清二楚。所有的生产流程都是可视化的，今天到了哪一步，大家上网一看，一目了然。”

刘云锋感慨，公司成立 20 年来，一步一步脚踏实地地耕耘电子元器件领域，最终在上海这片产业电商的沃土之上，完成了从纯电商向“服务型制造”的转型。

事实上不只新能源电力“后市场”、电子元器件等细分赛道，上海在钢铁、化工、机电等领域，也已诞生出如欧冶云商、震坤行、摩贝等一大批产业电商。另外，在 2020 年全国 B2B 百强企业中，上海有 23 家企业上榜，其中上海化工品电商数量占全国一半，工业品电商占全国约 60%。

在产业电商的新赛道上，敢为人先的上海又领跑了！

下图：云汉芯城在松江基地开出实验工厂，将最短换线时间压缩到 15 分钟。

