

江苏省工业和信息化厅文件

苏工信融合〔2020〕228号

关于组织申报江苏工业互联网平台 “强链拓市”专项行动合作平台的通知

各设区市工信局，昆山市、泰兴市、沭阳县工信局，各有关单位：

根据《江苏工业互联网平台“强链拓市”专项行动方案》（苏工信融合〔2020〕189号）文件精神，大力推广云供应、云生产、云销售三大线上协作新模式，帮助企业找配套、拓市场，现组织开展“强链拓市”专项行动合作平台遴选工作，有关事项通知如下：

一、申报方向

（一）综合类平台

综合类平台需要具备围绕不同行业工业企业原材料和制成品的交易和生产需求，提供云供应、云生产、云销售服务能力。要求申报平台具有一定的影响力，2019年度线上交易额（含线上

撮合交易)达到100亿元以上;需具有良好的服务展示、智能搜索、产品交易、品牌推广与渠道优化、在线交流与培训、数据分析、企业信誉监管等功能,以及重点产业供应链云平台、C2M数字工厂解决方案;需拥有雄厚的行业资源及客户基础,严格的供应商资质审查机制等。

(二) 行业类平台

行业类平台需要具备围绕特定行业工业企业原材料和制成品的交易和生产需求,提供云供应、云生产、云销售服务能力。要求申报平台具有一定的行业影响力,2019年度线上交易额(含线上撮合交易)达到5亿元以上;需具有良好的服务展示、智能搜索、产品交易、品牌推广与渠道优化、在线交流与培训、数据分析、企业信誉监管等功能,以及重点产业供应链云平台、C2M数字工厂解决方案;需拥有一定的行业资源及客户基础,严格的供应商资质审查机制等。

二、申报要求

(一) 申报主体

申报主体在中国境内注册,具有独立法人资格,具有较好的经济实力、技术研发和融合创新能力,并已具备较强的工业互联网平台、工业电商平台运营实力水平的制造企业、信息技术企业、互联网企业等。

(二) 提交申报书

各申报主体依据自身平台特色，选择采购云模式、供应链云模式、定制化生产模式、数字化营销模式任一或多个方向进行申报（申报书详见附件）。请于6月12日前将申报书一式两份纸质版（盖章）和电子版，报送省工信厅两化融合推进处。

三、评估遴选

省工信厅将聘请专业第三方评估机构对申报企业进行评估和遴选，依据客观、公平、公正的原则，通过材料审核与初评、专家评审等环节，遴选一定数量的合作平台和首批十大重点合作平台。将组织江苏企业与平台开展对接合作，充分发挥平台在“强链拓市”方面的作用，支持平台企业在江苏业务做大做强。

联系人：王晓荣 025-82288061

邮箱：690110013@qq.com

地 址：南京市北京西路16号苏兴大厦916室

附件：“强链拓市”专项行动合作平台申报书

江苏省工业和信息化厅

2020年5月28日

江苏省工信厅办公室

2020年5月28日印发

附件

“强链拓市”专项行动 合作平台申报书

申报单位：_____

地址及邮编：_____

项目负责人：_____

法定代表人：_____

单位传真：_____

联系人及手机：_____

推荐单位：_____

江苏省工信厅编制

填写说明：申报单位选择综合类平台、行业类平台其中一个方向进行申报，项目申报书需按框架要求撰写。

一、基本信息

(一) 项目基本信息			
项目名称			
起止时间	年 月 — 年 月	项目投资	(万元)
(二) 企业基本信息			
企业名称			
成立时间	年 月	是否上市	<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否
企业性质	<input type="checkbox"/> 国有 <input type="checkbox"/> 民营 <input type="checkbox"/> 三资	所属行业	
企业规模	<input type="checkbox"/> 大型 <input type="checkbox"/> 中型 <input type="checkbox"/> 小微	员工数量	(人)
官方网址		2019 年营收	(万元)
企业地址			
主营业务	(100 字以内)		
联系人	姓名		电话
	职务		邮箱
(三) 平台基本信息			
平台名称			
成立时间	年 月	用户规模	(人)
平台网址			
企业地址			
申报类型	<input type="checkbox"/> 综合类 <input type="checkbox"/> 行业类		
平台发展阶段	<input type="checkbox"/> 初创期 (种子期) <input type="checkbox"/> 成长期 (B 轮-C+) <input type="checkbox"/> 成熟期 (D 轮融资后 IPO 前) <input type="checkbox"/> 上市	员工数量	(人)

2019年 平台交易额(万元)			平台采购额 (万元)	
			平台销售额 (万元)	
近三年纳 税额(万元)			近三年平均每年 新增就业人数 (人)	
近两年平台销售江苏商品情况				
经济指标	江苏供应商 数量(家)	江苏商品产地 所在设区市	销售商品 具体种类	销售额 (万元)
2018年				
2019年				
销售商品 所属行业	<input type="checkbox"/> 钢铁 <input type="checkbox"/> 煤炭 <input type="checkbox"/> 石油 <input type="checkbox"/> 化工 <input type="checkbox"/> 纺织 <input type="checkbox"/> 服装 <input type="checkbox"/> 工业品 <input type="checkbox"/> MRO <input type="checkbox"/> 汽车 <input type="checkbox"/> 汽配 <input type="checkbox"/> 石材 <input type="checkbox"/> 塑料 <input type="checkbox"/> 有色金属 <input type="checkbox"/> 医疗健康 <input type="checkbox"/> 珠宝 <input type="checkbox"/> 家具家装 <input type="checkbox"/> 建筑建材 <input type="checkbox"/> 其他			
未来三年平台计划销售江苏商品情况				
经济指标	江苏供应商数量(家)	销售商品具体种类		销售额 (万元)
2020年				
2021年				
2022年				
销售商品 所属行业	<input type="checkbox"/> 钢铁 <input type="checkbox"/> 煤炭 <input type="checkbox"/> 石油 <input type="checkbox"/> 化工 <input type="checkbox"/> 纺织 <input type="checkbox"/> 服装 <input type="checkbox"/> 工业品 <input type="checkbox"/> MRO <input type="checkbox"/> 汽车 <input type="checkbox"/> 汽配 <input type="checkbox"/> 石材 <input type="checkbox"/> 塑料 <input type="checkbox"/> 有色金属 <input type="checkbox"/> 医疗健康 <input type="checkbox"/> 珠宝 <input type="checkbox"/> 家具家装 <input type="checkbox"/> 建筑建材 <input type="checkbox"/> 其他			
平台支持 产业链协 同供货交 易情况	(500字以内,突出组织开展产业链协同供应的主要产业领域、 功能模式、特色活动和交易额等)			
联系人	姓名		职务	
	电话		邮箱	
注:平台交易额含平台线上撮合交易金额。				

(一) 平台基本情况 (不少于 500 字)

综述平台定位,平台发展历程、平台典型发展模式、应用成效与社会价值,侧重于解释清楚平台的典型模式。如:

- (1) 平台所属行业、上下游情况、经营业务地域范围；
- (2) 平台合作伙伴情况，如供应商、合作仓储物流；
- (3) 平台组织架构、经营战略、未来发展方向等。

(二) 平台应用需求及关键业务模式（不少于 1000 字）

(1) 平台成立是为满足哪些方面的市场应用需求？主要解决什么问题

(2) 为解决上述问题，平台所采用的关键业务模式是什么？可以基于采购云、供应链云、定制化生产、数字化营销四类模式中的一种或多种，结合平台定位进行详细描述。

(三) 平台部署方式与实施内容（不少于 1000 字）

(1) 介绍平台的整体技术架构、网络安全及数据保护、数据资源管理、设备互联与数字化水平等，展现平台的核心技术能力。

(2) 围绕关键业务模式，介绍平台的主要功能模块，如品类策略、基于数据的增值服务、采购协同、渠道拓展、仓储物流建设、供应链金融创新、信息技术解决方案等，展现平台的关键业务数字化能力。包括但不限于：

① “云供应”方面：需详细介绍平台的整体业务架构、供应商资质审查机制、采购招投标解决方案、采购寻源与协同管理、物流体系建设、支付结算方式等，展现平台的采购业务数字化协同能力。详细介绍平台主要面向哪些行业供应链的痛点，使用了什么样的供应链创新模式，与传统供应链相比，“供应链云”模式的优势是什么，展示平台运用数字新技术增值供应链管理的能力。

② “云生产”方面：详细描述 C2M 工厂建设方案，展现如何通过平台打通上下游产业链，实现供给端生产与消费端需求直接对接的，说明供应链管理能力和资源整合能力、技术先进性等。

③ “云销售”方面：详细描述“云展会”组织方案，从线上助展、供采对接、智慧场馆、产业互联等维度，展示平台的数字化技术实力、产业链资源整合能力及数字化营销推广水平。

(3) 介绍工业电商人才培养方案、电子商务相关培训活动实施计划

等，展示平台的人才保障体系与知识管理水平。

(四) 应用价值与推广性 (不少于 800 字)

(1) 平台盈利点：产业链增值服务与系统解决方案等收入。

(2) 平台关键壁垒、护城河优势：市场地位、领先优势、交易信息赋能、数据积累、网络渠道等。

(3) 平台发展成效：平台 2019 年度总营收规模，净利润，日均月均询盘量，订单数量中复购客户占比；近两年成交订单中，江苏商品占比；平台对企业用户实现降本增效、区域产业集聚促进等方面的作用。

(五) 项目自评 (不少于 500 字)

理论与实践相结合，对平台发展的创新点进行总结提炼。