

每天服务企业164家次，一年解决企业诉求8209件

8718平台将“帮企一把”进行到底



新春临近，许多企业已提早放假，可8718市平台办公区内近40位工作人员仍一刻也没得闲。“新春伊始，我市将推出降本减负政策升级版，目前平台正在做前期准备工作。”服务大厅工作人员陈颖说。

2016年，全国首个“中国制造2025”试点示范城市、全国首批科技成果转化示范区、全国保险创新示范区等一批“金字招牌”落地宁波。随之而来的是一大批惠及各行各业的政策，如何让全市数万家企业了解并享受到相关的政策福利？如何解决企业日常的困难与诉求？市8718中小企业服务平台正在努力践行“帮企一把”的宗旨。

■外贸巧辟径 甬企在行动

站在客户角度 驱动转型升级

宁波奇邻文化创意有限公司（下文简称为“奇邻”）是以节日用品、动漫产品为主营商品的外贸企业。在2016年，该公司业绩逆势上扬，销售额创下近4000万美金，同比增加20%左右，成为沃尔玛、迪士尼、华纳、家乐福等跨国零售企业的供货商。

是什么让“奇邻”从一家名不见经传的小企业，跻身产业链的顶端？“所有的改变，都与客户的需求紧密相关。”该公司董事长谢军民坚定地说。

向工厂输出管理与技术

自2003年创办以来，奇邻从最初创建“一站式购物”模式，到设立工厂、实验室，再到如今的管理升级，谢军民感慨万千：“最初的变化会有许多追随的同行，但越到后来能跟紧的人便越少。”

“在信息愈发透明化的今天，传统方式基本上不可能带来大的利润空间。未来企业真正要瞄准的部分，应该是帮助供应商在降低生产成本之后的那部分利润。”谢军民说，如果能够帮助工厂提高效率，就已经在整条价值链上体现了自身的优势。

为此，奇邻选择向工厂输出管理与技术，这种双赢的效应马上显现。据介绍，一般从国外客户提出要求，到设计、工厂建模，直至生产出成

品，需要7天到半个月，而经奇邻将工艺与技术输送到各厂家后，中间过程可缩减一半。

利润就此出现——原先一个杯子的生产成本可能要10元，在这种模块化输出下，能降至8元左右，对于工厂来说利润不变，外贸公司便可以赚取这中间的2元差价。

“任何商业拼到最后的一定是产品。”这点是谢军民坚信不疑的。而产品背后所支撑的就是技术。如何让工厂出品的商品质量过硬？奇邻下足了功夫。

由于大部分产品是迪士尼、华纳等企业的动漫衍生商品，奇邻与美国的设计师合作，不断强化创新意识，使输出工艺与技术一直引领市场。

ERP系统为企业降本减负

模块化输出管理与技术的背后，离不开企业自身一套管理系统。

2008年，当时外贸形势还一片大好，许多企业沉浸在眼下的满足中。当时谢军民已经看到了之后国内人口红利走低的态势。“当时我就在想，唯有模块化与系统化管理才可以带来高效工作，并且带动整个企业进行转型升级。”谢军民说。

2010年，在许多人的质疑声中，他投入了大量资金与精力开始研发ERP系统。这个系统打通了从客

户询价到工厂出货收货的流程，并且把他们与工厂放在同一个平台上。

这套系统将供应商进行了分类，一旦供应商与产品要求完全匹配时，就会自动从系统中跳出来，从而更加精准地带来最少折损的结果。

目前ERP系统投资已累计达到300万元。“我相信磨刀不误砍柴工，在系统化的管理下，我们的企业将会有有一个更大的飞跃。”

记者 劳育聪
通讯员 汤元拯
姚珏

构建政企对接通道 消除玻璃门弹簧门

“中小企业家常常把那些出台却无从对接的政策称之为‘玻璃门’‘弹簧门’，而我们的主要任务就是在政企之间架起一条对接通道，让政策实实在在惠及企业，消除这些‘门’。”8718总平台企服事业部副总监施晓芳说，“此外，我们会受理企业各种各样的诉求，帮助中小企业解决实际困难。”

江北某园区15家企业周边没有开通公交，近千名企业员工上下班不便，情况反映到8718平台后，平台工作人员通过联系交通委，出面协调公交公司、园区管委会、街道等各级单位，使园区在一个月后通了公交车；通过努力，推动我市从2016年12月28日起正式取消担保机构不动产抵押登记合同的公证要求事项，50家多家融资性担保公司能够受



平台工作人员在忙着接听企业的咨询电话。

惠……

在过去的一年中，8718“帮企一把”的例子不胜枚举。据统计，去年，该平台累计受理企业提出的各类问题（困难）8266件，直接解答或流转

办结8209件，办结率99.3%。此外，平台平均每天电话联系服务企业达164家次，全年共计4.1万家次。平台还向企业个体精准推送各项政策、服务信息354次，计157.9万

条，而企业登入其官网或手机端自助查询达462.4万次。

目前，该平台注册企业的总数增加到10多万家，基本覆盖了全市营收500万元以上的企业。

消除信息不对称 把国有采购晒在阳光下

除了埋头苦干，8718平台还积极启用最新的信息技术，增加服务内容，提高服务效率。

去年3月，市经信委联合市公共资源交易办，委托8718市平台和市招投标协会搭建了“宁波国有投资（采购）项目与企业对接服务平台”，以切实缓解企业市场拓展难以及在政府国有采购中信息不对称的问题，成为全国首家上线的国采对接平台。

通过该平台，8718向450家中小微企业销售经理发送了今年首期政府采购信息，提醒有意向的企业参加投标。

宁波双人涂料有限公司销售部经理邵丰说：“以前我们总是感觉国有采购招标信息、竞标环节不透明，产生了一些不信任的联想，如今8718的国采平台实时更新，让我们可以实时对接采购项目，为我们提供了一笔不小的业务

增量。”据了解，该企业去年年底通过接收8718平台的政府采购信息，已有近百万元的项目在与总包商洽谈中。

目前，国有采购对接平台已采集1644条5万元以上的材料信息，并以不同方式与宁波市517家《目录》企业、11家总包商开展了对接。

同时，在处理一些难度较大的具体问题时，平台也会利用信息化手段。

去年，宁波市开始向企业发放市级稳增促调专项资金。“实实在在的政策，真金白银的补贴，真要发放到几万家企业手里却是个大工程。”施晓芳说。

为此，他们开发了“互联网+”帮享通道，企业通过手机端就能进行补助申领。在东钱湖“稳增促调专项资金”政策落实上，实现政策知晓面100%，准确、高效地帮管委会完成699家企业兑付。

不断更新知识 应对企业“疑难杂症”

“每天联系、服务100多家次企业，涉及的问题多种多样。有关于对接对口部门办事的、有落实各种产业政策的、有涉及法律法规与相关文件的，这就需要不断学习各项法律法规与最新的文件、政策。”8718市平台服务大厅工作人员陈颖说。

陈颖说，每当新政策

出台，平台就会组织培训、研究，并向专家讨教，争取第一时间把政策吃透，服务企业。同时，平台不断组织轮岗，让工作人员涉猎不同的领域，熟悉各部门的职能，使大家在实际工作中能够在最短的时间内“对症下药”，并争取“药到病除”。

从2008年成立至今，

8718平台也逐渐在宁波中小企业心目中树立了口碑。

“8718平台对我们最直接的帮助就是不再需要一遍一遍地往部门跑了，这让我们有更多的时间和精力投入到生产经营上。”宁波奥迪斯丹包装有限公司总经理阮红斌说。

施晓芳说，8718奉化平台已于去年12月14日投

入运行，接下来8718余姚、镇海、北仑、慈溪等区（县）市实体化平台也将逐步建立，便于辖区企业享受到更系统、更规范、更便捷、更接地气的精准服务，也将更好实现服务企业“一点提问，全网联动，件件着落，全程追溯”的目标。

记者 乐骁立 王婧
通讯员 吴伟莲