

# 宁波市软件与服务外包产业园：中小企业起舞 平台经济



本版文图 朱宇 秦羽 任宇刚

无需购买服务器等硬件设备，不用配备大量的运维人员，中小企业仅以20%的成本就可“搞定”企业的信息化，在中之杰与市政府、德国SAP共建的“中小企业信息化云服务平台”上，中小企业管理过程中采购、销售、库存等方面的难题迎刃而解；

专注于智慧教育体系平台的研发、运营，浙江吉云教育科技有限公司的在线学习平台定位于“技能+学历”相结合的技能培训及学历教育，已培训在线学员10万多人，服务企业600余家；凭借360平台每天超4.11亿人次使用流量、超15亿次页面访问以及占据中国搜索市场15%的搜索份额，宁波市派格网络科技有限公司为众多宁波中小企业提供了优质、精准的网络营销推广；

不与产能“相对过剩”的上游影视出品方角力，也不与竞争激烈的下游播放方争锋，更不与本地的小型影视广告公司抢单，宁波骏逸信息科技有限公司（早点影视）专注新媒体影视流通市场，通过自身的互联网平台，完成影视版权交易、新媒体整合传播等，促成影视文化产品及其衍生资源高效流通；

在宁波市软件与服务外包产业园，越来越多的软件企业“起舞”平台经济。

何谓平台经济？国内最早提出平台经济学的学者徐晋认为，它是指自己本身并不生产商品，却可以借助于一种交易空间或场所，促成双方或多方客户间交易，收取适当的费用而获得收益的一种商业模式。阿里巴巴、苹果等之所以成功，一个很重要的原因就是这些企业是将产品做成了一个平台，或者说平台就是他们真正意义上的产品。

按照突出发展高新技术产业的战略，经过6年的发展，宁波市软件与服务外包产业集聚了一大堆软件企业，形成了多个专业化的商业平台，如专业化垂直门户网站平台、云服务平台、电商平台、供应链平台、影视新媒体平台等，平台经济渐成气候。

“平台经济的快速发展，与现代信息技术的进步息息相关，更与多年来企业积累的基础密不可分。”宁波市软件与服务外包产业园主任蔡骊军说。作为一种新兴的产业组织形态，平台经济将成为区域经济升级的重要组成部分。专家认为，大量新生的“涉网”企业都是平台型企业，不同于传统的企业，平台企业即便很小，一旦抓住商机就会迅速壮大。

## 解读：

相对于新浪这样的传统门户网站，垂直门户网站专注于某一领域（或地域），能以权威、专业的内容吸引、刺激和带动顾客的消费，因为它知道顾客在哪里，需要什么，顾虑什么。日益增多的网络用户对服务的差异化需求为专业化、细分化的网络网站提供了充足的发展空间，专业领域的垂直门户网站将迎来发展的黄金时期。

目前，宁波市软件与服务外包产业园垂直门户网站平台代表性企业浙江土拨鼠网络科技有限公司、宁波中聘信息技术有限公司、浙江派森网络有限公司等，土拨鼠网站、PEOPLE258人才网、86人才网均在行业中具有一定影响力。

## 个案样本：

### 土拨鼠：打造家装行业的“淘宝”

家庭装修，有独立的第三方帮助审核装修合同、制定报价，并派出免费的质检师全程监督工程质量；结算时，装修款先打入第三方监管账户，待验收合格后分阶段转给装修公司，这样的装修管理你会不会觉得很省心？近日，凭着这一

## 解读：

云服务是基于互联网的相关服务的增加、使用和交付模式，可以将企业所需的软硬件、资料都放到网络上，在任何时间、地点使用不同的IT设备互相链接，实现数据存取、运算等目的。云服务好比是从古老的单台发电机模式转向了电厂集中供电的模式，意味着计算能力也可以作为一种商品进行流通，就像煤气、水电一样，取用方便，按需付费。

宁波市软件与服务外包产业园集聚了众多云服务平台企业，颇具代表性的有宁波中杰信息技术有限公司、浙江吉云教育科技有限公司、金蝶软件(中国)有限公司宁波分公司、用友优普信息技术有限公司宁波分公司等。

## 个案样本：

### 中杰：激活中小企业IT部署

二至三成的自建成本灵活部署企业的信息化，宁波中小企业信息化云服务平台受到了众多企业的青睐。“平台运行不到半年，已经有瑞格钢

## 解读：

影视新媒体是一种介于传统电影与网络视频短片之间的新生事物，比传统电影更具灵活性和草根性，比网络视频短片更专业、更有理想和抱负，它弥补了传统电影在时间、空间和互动方面的不足，受众可以自主选择播放终端和环境，还可以通过网络互动平台对影片进行讨论和分享。媒体多元化将带动电影产业向多元化趋势发展，视频网站从播出即跻身制作发行端，从链条源头为电影产业发展注入新的增长基因。

宁波市软件与服务外包产业园的影视新媒体平台企业中，宁波骏逸信息科技有限公司（早点影视）最为典型。作为一家科技型的文化企业，骏逸信息主要从事新媒体领域的影视流通服务，发行了诸多重量级的影视作品，促成了影视产品及其衍生资源快速运转。

## 个案样本：

### 早点影视：成为受人尊敬的影视流通服务商

由王雅捷、于洋等主演的《外姓兄弟》近期将在

## 解读：

基于协同供应链管理的思想，配合链条中各实体的业务需求，供应链平台使操作流程和信息系统紧密配合，做到各环节无缝链接，形成物流、信息流、单证流、商流和资金流五流合一的领先模式，实现整体供应链可视化，管理信息化，整体利益最大化，管理成本最小化，从而提高总体水平。

## 个案样本：

### 阿凡达：重塑工业品采购链

通过阿凡达的工业品商贸供应链集成平台，宁波某大型商场以不到3500万元的价格完成了一笔电缆采购，单笔业务节省了700余万元；宁波某房产公司订购了电缆、空调、灯具等一批价值1000多万元的设施设备，比自己采购便宜了100多万……像这样为客户省钱的例子在宁波阿凡达供应链有限公司不胜枚举。

为什么阿凡达的采购特别便宜？“传统的企业采购存在一些‘潜规则’，不少利润留在了采购渠道或消耗在各种采购环节上。”阿凡达供应链董事

## 垂直门户网站平台

商业模式，浙江土拨鼠网络科技有限公司获得了5000万元的风险投资。

“随着电子商务的发展，传统家装模式已经不存在信息交流、沟通问题，但用户装修需求与终端体验却越来越突出。”公司CEO徐金水有着10多年的装修行业从业经验，深耕行业的广阔市场和发展瓶颈。凭借独到的商业眼光，2008年，徐金水进军电子商务，成立了浙江土拨鼠网络科技有限公司，做中国家装行业的“淘宝”，打造一个贯穿业主、装修公司、设计师、建材商家全产业链的在线装修电商平台，让装修业主享受线上线下一站式O2O装修体验。

不同于一般的家装行业网站，土拨鼠有一支经验丰富的质检团队，业主通过土拨鼠平台

下单，都能得到土拨鼠提供的全程免费的第三方监管服务。“质检师是独立于装修公司 and 业主的第三方，不仅有着强烈的责任心，专业的知识，十年以上的丰富经验，而且从立场上讲是更公平，更公正。”徐金水告诉记者，经过多年发展，土拨鼠已有上百位经验丰富的质检师，公司则通过顾客满意度调查等方式对质检师进行考核。

解决质量诚信问题后，土拨鼠又向家装行业的支付模式“开刀”。去年，土拨鼠与中信银行总行合作，推出了第三方支付平台“家居宝”。“家居宝”好比是家装电子商务的“支付宝”，业主的装修费用会先保存到“家居宝”在银行开设的第三方支付账户，土拨鼠根据装修进度节点，在通过业主和质检师审核的情况下，放款给装修公司。整个装修的交付流程由业主全程掌控。



“风投资金到位后，我们将进一步充实现有的质检队伍，更大力度地推广‘家居宝’产品。”徐金水说。在在线家装行业的关键赛跑阶段，土拨鼠更重视线下，完善终端用户的体验。目前，土拨鼠已完成在全国110个城市的线下布点。在此基础上，土拨鼠还将发力标准化，梳理行业规范与制度。

## 云服务平台

铁、新世达精密机械等近40家企业入驻。”宁波中杰信息技术有限公司副总裁、首席运营官苏玉学告诉记者，根据初步的推广计划，今年底，平台上线企业会超过300家，明年预计达到1000家。

为加快推动全市信息化和工业化深度融合，近年来，宁波积极谋划中小企业智慧制造云服务的新思路、新模式。2013年9月，第三届中国（宁波）智慧城市技术与应用产品博览会上，由宁波市政府、全球最大的管理软件企业德国SAP公司、宁波中杰信息技术有限公司三方共建的“中小企业信息化云服务平台”项目顺利签约。

平台以互联网的模式、云计算的技术为中小企业提供信息化解决方案，企业无需再购买服

器等软硬件设备、储备众多运维人员，只需以近八成的自建成本，就能解决采购、销售、库存、生产、人力资源、客户关系管理等方面一系列问题，快速、经济、高效地部署信息化管理系统。

在国内软件企业强者如林的环境中，中杰如何在中小企业智慧制造云服务上脱颖而出？“公司是按照国际先进管理模式和制度组建的软件企业，一直专注于云计算技术，在智慧管理云平台、智慧制造云平台、企业移动应用、行业解决方案、产品工程解决方案及相关软件产品研发、教育培训服务等方面形成了较强的竞争力。”苏玉学表示。

经过7年的发展，中杰与诸多世界500强、国企500强企业展开了中小企业云平台不同层面的业务合作，与中国电信、中国银行、中国航天科工委



二院、中国电子信息集团、Dell、SAP、华为等建立了深层次的合作关系。同时，在深圳、武汉、西安、北京、重庆、广州、杭州、南京、青岛、上海等地建立了分支机构及服务网络。

与业务的不断扩张相伴，去年10月，中杰登陆浙江股权交易中心，开始逐浪资本市场。“在股权交易中心成长几年后，我们或将于2016年底正式提交IPO申请，进入新三板或中小板。”苏玉学说。

## 影视新媒体平台

央八套上映，与此同时，网友也能在主要视频网站上观看到这部重量级电视剧，这完全得益于早点影视（宁波骏逸信息科技有限公司品牌名）的出色运营。“我们已经购买了电视剧的新媒体版权，央视开播后，内容将立即上网。”总裁胡威敬说。

通过影视投资、制作以及采购等方式，获得影视的新媒体（互联网、手机、IPTV等）版权，骏逸科技借助自身构筑的互联网平台，完成影视版权交易、联合收费、新媒体整合传播等，最终促成影视文化产品及其衍生资源高效流通。

“作为一家智慧文化型服务业，我们以影视内容为依托，以新媒体为阵地，为影视产业、视频网、电信运营商、品牌企业等相关利益者提供新型的流通增值服务，努力成为受人尊敬的影

视流通服务商。”胡威敬介绍。

以宁波为总部，涉足全国影视市场，不与产能“相对过剩”的上游影视出品方角力，也不与竞争激烈的下游播放方争锋，更不与本地的小型影视广告公司抢单，只专注新媒体影视流通这一市场，挖掘增值服务过程中的商业价值，早点影视的商业模式在市场的检验中愈发成熟。

经过3年多的发展，早点影视的合作伙伴阵容不断壮大：不仅包括了移动、联通、电信三大运营商，华谊、海润等诸多知名影视出品方，还涵盖了土豆、优酷、爱奇艺等国内领先的视频巨头以及大型品牌企业。公司在新媒体上发行了《向着炮火前进》、《断喉弩》等数百部优秀影视作品，累积了近万小时的影视内容和大量具有高端价值的影视



运营与传播资源。“早点影视是典型的瞪羚企业，模式清晰、方向明确、潜力巨大，将迎来跳跃式发展。”长城战略研究所所长王德禄预言了这家新兴公司的广阔前景。根据企业发展计划，早点影视的目标就是在新媒体这一广阔领域，打造国内最具影响力的影视流通服务平台。

## 供应链平台

长夏良说，“我们把采购变成了公平合理的供应区，压缩了交易过程中产生的沟通成本、信任成本、监督成本、追溯成本，开创了独特、诚信的商业模式。”

阿凡达的商业模式可以概括为M2A2B，其中，M代表工业品的品牌厂商，A代表阿凡达供应链，B代表采购客户，利用行业的专业性，跨界整合工业品供应链资源、银行资源，打造诚信的贸易平台，把工业品做成团购，帮助客户节省采购成本，并与合作银行一起向客户提供金融服务，缓解客户的采购资金压力。

与传统的工业品采购模式相比，阿凡达的核心业务协同采购好比为企业采购商和品牌生

产商搭建了一个团购平台。不过，不同于传统团购事先定好价格不同，阿凡达事先汇集企业的需求信息，再和品牌生产商谈价格，量越大价格越给力。

在协同采购的基础上，阿凡达还创新了金融模式：依托银行合作伙伴资源，提供供应链金融服务，保障品牌厂商能够及时回收货款。付款方面，客户先付10%的预付款，每批货物发货之前，阿凡达通知客户该批货物的发货金额，客户以现金或商业承兑汇票付清，10%的预付款金额在客户支付最后一批货款中扣除。

独创的商业模式让阿凡达在工业品采购市场“如鱼得水”，资源整合能力日益增强。目前公司已与飞利浦、大金、霍尼韦尔、三星等40多家国际国



内知名品牌建立战略合作，拥有线下客户300多家，销售额也从2011年成立伊始的0.3亿元跃升至3亿元。

“今年，阿凡达供应链的电商平台将正式上线，为国内众多企业的大宗采购搭建线上合作平台，我们也有信心成为工业品采购领域的‘阿里巴巴’。”夏良说。