



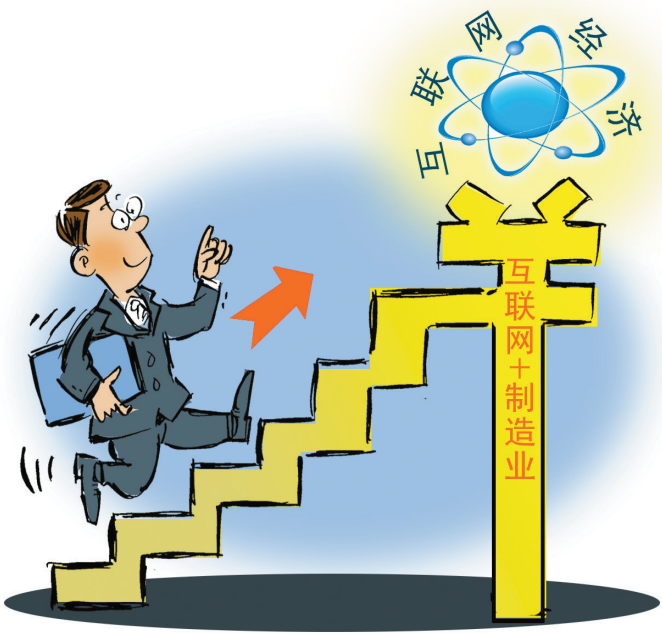
本版制图 庄豪

本报记者 龚哲明

好风凭借力，送我上青云。在这个“互联网+”风起云涌的时代中，作为宁波制造中坚力量的民营经济能否张开怀抱，把“互联网+”作为民营经济转型发展的重要引擎，抓住机遇，乘势而上，对于经济新常态下的宁波发展意义重大。

2016年，市政协、长三角（浙江）民营经济研究会宁波分会联合组织了“互联网+”专题调研组，深入相关部门和企业开展调研，并在此基础上，成功举办了“‘互联网+’时代民营经济创新发展”论坛，邀请市政府有关领导、相关部门负责人、有关专家、部分政协委员和企业家代表进行深入探讨，建言献策，助力宁波民营经济突出重围再出发。

创新之路展新颜



当前，民营经济发展究竟面临怎样的困境？先让我们一起来看看宏观经济大背景：我国经济发展进入新常态，正处于增长速度换挡期、结构调整阵痛期、前期刺激政策消化期的“三期叠加”阶段。

“三期叠加”，对以中小企业为主的民营经济压力更大，特别是产业转型升级和融资难的问题是两道必须迈过去的坎。与此同时，近年来蓬勃兴起的互联网经济，给大量处于传统行业的民营企业致命一击，有的企业关停并转，有的濒临倒闭，还有的不得不借钱发薪、高额负债，举步维艰。

民营经济远离互联网愈行愈窄，那么何不主动靠近互联网求得一条生路呢？政协委员们认为，民营经济要适应经济发展新常态，跨越“三期叠加”阶段，认清经济发展大势，主动拥抱“互联网+”，不失为一着“妙招”。

“互联网+”实际上是用新一代信息技术与各行各业的跨界融合，那么新一代信息技术除了电子商务外，还包括新一代无线通信技术、电子制造技术、数字化技术、云计算、大数据、人工智能等。拥抱“互联网+”就是要把这些新一代信息技术加快切入、应用到相关的行业中去，为民营经济发展注入创新之魂。

2015年7月，国务院发布了《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》，提出了“互联网+”创业创新、“互联网+”协同制造等11个重点领域的具体行动，成为国家应对“稳增长、促改

革、调结构、惠民生、防风险”的重要调控手段和战略举措。2016年1月，浙江省政府也发布了《浙江省“互联网+”行动计划》。2016年8月宁波获批全国首个“中国制造2025”试点示范城市，为我市各类民营企业利用“互联网+”增强创新能力、提升发展水平提供了难得机遇。

民营经济是宁波制造的中坚力量，宁波制造该如何拥抱“互联网+”？宁波易联汇商信息科技有限公司推出的“生意帮APP”为我们展示了“互联网+制造业”的无穷魅力。“生意帮APP”，就是一个协同制造的众创平台，通过网络众创分包、精准供应链分配等，为创客团队、外贸公司等提供高性价比的供应链解决方案，包括模具加工、五金加工等，帮助客户缩短工期、提高效率、降低成本，实现制造业委托加工环节生产力的智能调度和统筹优化。简单地说，它就像服务制造业的“81890”，形成了12000家加工工厂组成的“云工厂”，一个单子下去，符合产品要求的加工厂很快会报价，一般3天就能下料。

那么“生意帮APP”这种模式，产品质量如何把控呢？公司总经理纪鸿聪在政协论坛上说：“拥有一批专业工程师是我们的一大优势，他们管控着加工厂的产品标准。而且，我们对一些产品还会提供融资，形成供应链金融。”

已经成为我国最大的线上国际铁路口岸、最大的线上铁路拼箱平台的宁波西铁供应链管理有限公司“铁大大网”，则向我们呈现了“互

联网+物流业”的新面孔。这个创办不久的网上物流平台，已经拥有数以千计的客户，并100%来自线上定仓。去年，该项目还获得1000万元天使轮融资。

该公司副总经理林素芬在政协论坛上对“互联网+物流业”模式的前景充满信心，希望政府加大扶持新型物流平台发展力度，确立外贸服务平台和物流服务平台并重发展战略，形成宁波发展跨境贸易的地方特色。

在跨境电商领域，民营企业的创新融入同样精彩纷呈。宁波保税区的正正电子商务凭借连续创新，短短四年取得骄人业绩。他们主动与天猫国际平台沟通，设立了宁波跨境贸易第三方平台，设立当天就发挥出平台的巨大威力，业务量猛增。积极从事产品创新，避开与外地大平台比拼的格局，主动与大平台合作共同到海外招商，成功从自营的模式转型成综合服务的模式。2014年“双11”期间，正正电子商务通过综合服务贸易形式转变，获得了5个全国第一，包括订单量、客户数、SKO数、单价，以及产品分类数据。

主动拥抱“互联网+”，跨界融合，形成新的平台新的产业新的面孔，是新时期民营经济发展的创新方向之一，当然个体的民营企业也可以与一些互联网平台合作实现创新发展。

委员们建议政府在“互联网+制造业”中加大支持力度，促进民营制造企业创新发展。首先要强化财政金融等要素保障。充分发挥市工业和信息产业基金、电商产业基金、创业投资引导基金和天使投资引导基金等各类政策性基金放大效应，鼓励和支持我市优势上市公司和优势企业组建专项产业基金，引导社会资本支持实体经济、民营经济发展；对国家、省和市重点电子商务项目和各类电商产业基地、电商物流基地，优先安排建设用地布局。对由“互联网+”催生出的新业态、新模式，如个性化定制、协同制造平台等介于二、三产业之间的2.5次产业，既要强化监管、规范发展，也要加快扶持政策研究，做到与实体经济一视同仁、一样对待。其次，要加快政府职能转变。现在经济形势发展很快，很多政府部门的专业知识已显落后，学习不够及时，跟不上时代发展的新步伐、新趋势、新要求。“互联网+”时代做企业要通过大数据工具分析市场、找准定位，现在很多企业家已经转变了思维，政府人员也要及时转变思维、更新观念、加强学习，不断提升自己服务企业的专业能力和水平。

「互联网+」，巧助民营经济突出重围

政协委员献计民营经济转型发展

编者

民营经济是宁波经济的一大优势，也是宁波制造的中坚力量。作为全国首个“中国制造2025”试点示范城市，宁波应该积极响应国家号召，推进“互联网+”行动，特别是要把“互联网+”作为民营经济发展的引擎，在“互联网+制造业”上取得突破，在智能制造上树立标杆，走出一条“中国制造2025”的新路子，为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”作出应有贡献。

产业转型换筋骨

民营经济在市场经济的大潮中涌现，以市场需求为导向，在初期表现出机制灵活的优势。随着经济发展，规模化、标准化发展成为企业降低成本、提升品质的发展新路，相对低小散的民营经济经历了重新洗牌，一些缺乏竞争力的中小企业纷纷倒下，而一些有优势的民营企业则顺势崛起，成为行业翘楚。然而，随着时代不断前进，到了今天，讲究规模化、标准化虽然没有错，但与逐渐露出端倪的未来制造业智能化、个性化、定制化趋势却不是完全吻合，相反还形成了一定的桎梏。

以海尔为例，5年前海尔的一款洗衣机的产量约是几百万台，一款洗衣机能卖一年，但是现在一款洗衣机可能只产10—20万台，卖一两个月之后立刻推出新的产品。也就是说，产品的迭代速度越来越快，单批次产品的数量越来越少。这背后的逻辑就是原来的大体系支撑的制造竞争力可能下降，像海尔体系去生产20万台洗衣机的绝对成本太高了，它的体系适合生产百万台以上的东西。

政协委员们认为，还没有长成巨无霸的大量处在传统产业领域的民营企业如果能够抓住“互联网+”带来的机遇，在智慧化、个性化、定制化上闯出一条新路子，实现转型升级，可谓潜力无限。

博洋控股集团就是宁波传统产业与互联网融合发展的一个典型例子。博洋最早是一家集体企业，经过1990、1994、1995、2010年的改制以后变成一家民营股份制企业，公司主要有家纺、服饰和产业投资三块主营业务。博洋“网”的历史可追溯到2009年，那一年，博洋

控股集团新设公司开展电子商务业务，并随着电子商务越来越成熟，逐渐扩大“网”范围，到2015年全年网上销售额达到了25亿元。2016年博洋控股集团以139亿元的营业收入，名列“宁波市制造业百强企业”第8位、“宁波市综合百强企业”第21位，排名较上年上升了两位。

博洋近年来快速崛起，与主动触“网”有着密不可分的关系。“互联网带给我们的什么？最先是理念的创新，随后是思维的创新和信息来源创新。”博洋控股集团总裁办主任许淑敏在政协论坛上自问自答说。“我们成立了数据分析部门，分析网络上2亿消费者的数据，及时发现消费者的需求变化，然后在企业的管理模式和经营模式上作出结构性调整，主动适应消费者的需求变化。这在具体产品上就体现为种种创新。”博洋正是在这种微观的创新中逐渐由一家传统的制造业企业变成了一家“互联网+制造业”企业，看起来它的行业没有发生变化，实际上却已经依托互联网实现了传统产业的转型升级。

“互联网+”是颠覆性的创新。传统产业实现互联网转型有四条道路：一是互联网企业家进入传统产业领域，如易联汇商、西铁，就是用互联网精神去改造传统产业；二是新设公司逐步融合，博洋走的就是这条路，先做一个单独的电商企业慢慢去改造，然后再跟传统产业融合。另外两条道路分别是投资收购互联网公司 and 按照互联网化的要求再造企业。”应邀参加政协论坛的浙大宁波理工学院经济与贸易学院党支部书记兼副院长林承亮教授这样解读。

电商换市宽天地

“电商换市”是指企业在巩固原有销售渠道的基础上，加快以电子商务手段开辟新的渠道，实现商业模式的创新和提升，从而进一步扩大市场占有率。

北仑春晓的“俞家年糕”，原本只是一家年销售规模30多万元的企业，通过宁波供销电子商务有限公司的“淘宝宁波馆”网上营销后，在两年多时间里年糕销售额猛增至1800万元。这是“供销电子商务”为宁波农村产品拓宽市场的典型案例。

“供销电子商务”打造的“淘宝宁波馆”，是由市政府与淘宝网战略合作、该公司运营的宁波农村产品类电子商务营销平台，宁波农村产品通过该平台销往全国各地。该公司总经理汪勇在政协论坛上表示，公司正全力推动宁波农村电商孵化体系建设，打造区域特色品牌，促进宁波农村电商发展。

“我们在电商孵化体系建设上着重做了四件事：一是建立农村电商培训体系，培养农村电商人才；

二是服务运营以后将流量提供给具体企业；三是通过优秀商家运营带来流量之后打造区域性品牌；四是建设基于宁波范围内的农村电商产业园。”汪勇对导入流量举例说，他曾举行了宁波馆“东海第一网”活动，在7天时间里实现了1400万元的线上海鲜销售额。“在这7天里，我们从淘宝网拿到了约551万人次的访问量，如果换成流量成本的话，约为1000多万元的流量成本费用，而我们实际只花了50—60万元，却帮助了很多当地企业实现快速成长。”

近两年，我市先后出台了《关于深入推进“电商换市”加快电子商务发展的若干意见》《2015年电子商务人才认定补助政策》《2016年电商专项补助资金管理暂行办法》等，鼓励各类民营企业利用“互联网+”，增强创新能力，拓展产品市场。

政协委员建议，政府要进一步加大财政金融支持力度、强化要素保障、加强服务监管，积极营造各类企业“电商换市”的良好氛围。

