

平台经济,正在成为浙江的新晋热词

甬城这些平台,何以成为“试金石”?

“试金石”?

记者 单玉紫枫 王岚 殷聪 孙佳丽

7月5日,省委办公厅、省政府办公厅联合公布了《关于促进平台经济高质量发展的实施意见》。《意见》提出着力构建更具活力的创新体系、多元融合的生态体系、精准高效的服务体系、公平透明的规则体系及高效协同的监管体系,以充分发挥平台经济在优化资源配置、推动产业升级、拓展消费市场等方面的作用。

在这样热切的期许中,平台经济被赋予了发展、民生和治理等多个向度,也由此成为事关宁波高质量发展的一大关键。这几个向度之间,亦有交叉关联——一些平台的出发点在于降低成本,畅通环节,解决发展痛点、民生痛点,而在今天的发展阶段,要真正解决痛点,势必需要实践的检验。

千头万绪下,我们希望抽丝剥茧,截取其在制造、外贸、民生及人力资源领域的四个小片段,一同来看看藏在平台经济背后的规模效应、数字红利,品品故事背后那些攸关突围的“宏大叙事”。

100件毛衫订单,短短45分钟内,便实现了由纱到衣的“蝶变”……

在慈星柔性定制云平台下单的杜先生,第一次见证了“云”上的别样精彩:操作员输入一串代码后,纱筒中的纱线便被牵引到针槽中,织针上下翻飞,不一会儿,一批个性化定制的毛衫“新鲜出炉”。

快,是慈星柔性定制云平台最“微不足道”的一个特色。

在这个平台上,大数据能快速分析当下的流行元素,帮助平台合作企业定制“快时尚”:无论是款式、花型,还是大小,通过云平台,都能满足不同客户的个性化需求。

作为电脑横机制造领域的

昨天上午,2023世界人工智能大会在上海拉开帷幕。

作为宁波最大的外贸综合服务平台,中基惠通带着最新研发的“元宇宙国际贸易展馆”参展,也带去了平台上1万多家中小微企业的突围新企盼。

2023年已过半程,全球经济仍在艰难复苏。

越来越多的传统外贸企业意识到,要想谋求更长远的发展,打开国际市场、拓展销售渠道,势必要抱团寻求其他出路——链主型企业打造的外综服平台,显然是个理想的选项。

回看2015年,还是初创企业的宁波德诺日用品有限公司,看中“外贸一哥”中基集团的金字招牌,注册成为其旗下外综服平台中基惠通的客户。

制造与外贸之外,在平台经济的表象之下,各行各业各环节的数字化正蓬勃生长。

“小6买菜”就是个中翘楚。创始人沈乐是一位“网络达人”,2013年起先后创办浙江首游网络科技有限公司、宁波百搭网络科技有限公司,曾获得浙江青年创业奖、镇海区优秀民营企业等荣誉。

沈乐转换赛道,始于2019年。那一年,他开发了生鲜电商平台“小6买菜”,想不到隔年暴发的新冠肺炎疫情,无意中造就了企业的井喷式成长。

“作为技术型企业,我们一直在探索开发新的应用场景。当时我注意到消费者网上买菜会成为一种趋势,就开发了一个

酷暑时节,外卖配送量不断攀升,“烤”验着外卖小哥;

街头巷尾,快递员熟练完成分拣、投递;装卸车间,机器轰轰作响,工人忙忙碌碌……

这些场景看似没有联系,背后却有位看不见的“红娘”在暗自牵动。

“红娘”全名宁波竹成信息科技(集团)有限公司,与上述所有的平台不同,它调配的“对象”,既不是物品,也不是数据,而是一个个活生生的人。

“简单地说,就是以数字化赋能灵活就业,把人力资源服务产业‘嫁接’到平台经济上。”竹成负责人宁文博介绍。目前,企业拥有灵活就业人员超40万人,业务场景包含泛物流、大餐饮、大零售、高端制造、互联网,范围逐渐覆盖全国,日活跃用户数量超20万户。

罗马不是一天建成的。竹成集团真正实现“飞升”,是在2015年。外卖行业的“厮杀”,在这一年进入白热

A “卖产品”兼“做平台”

“头雁”,如今的慈星似乎已不满足这一身份,从专职卖产品转为兼职做平台,加速闯荡平台经济新“蓝海”。

“这是企业做大做强、抢占全球价值链中高端的必然选择。”慈星董事长孙平范的回答简洁明了。

几年前,慈星便已开始将电脑横机等产品融入针织数字化工厂的整体解决方案,向平台型企业转型。

如今,慈星又引入云计算、人工智能等新技术、新业态,平台化转型步履不停:与上游纱线厂家洽谈,对原料(纱线)进行集采,提升柔性供应链的市场竞争力。

与下游客户协同合作,通过推进“云工厂”建设,实现毛衫订单的区域化、分布式生产,不断降低库存,缩短生产周期,提高生产效率。

积极拥抱“新风口”,与头部电商激情

碰撞,集中接单,变“小单”为“大单”。

……
通过与产业链上下游的全方位对接,不断增加服务要素在投入和产出中的比重,慈星拓展盈利空间、重塑竞争优势,走出了一条平台化发展的别样之路。

慈星不是孤例。
在更多更大的机会面前,一大批企业闻鸡起舞“做平台”。

比如,柯力传感凭借称重传感器全球市场占有率第一的优势,已建立设各级联网的柯力云平台,从提供产品到整体解决方案服务商转变;创元的Neural-MOS工业操作系统,可为模具制造企业打造协同、高效、低成本的特定场景。

数据显示,宁波已有19家企业入选国家级服务型制造示范名单。其中,示范企业12家、示范平台4个、示范项目3个。

B “老外贸”的“新赛道”

“那时,我们年出口额怎么做都只有50万美元,因为资金紧张,根本不敢对客户放账,也就很难接到订单。”德诺负责人包懿回忆,平台对症下药,帮他对接了美国富国银行。银行提供保理和供应链的资金支持,使企业的资金年化率一下子降到了2%。

没了后顾之忧,企业的胆子也壮了,给客户的账期最长可达180天。敢接单、敢放账,订单越接越多。当年,德诺年出口额升至1000万美元,一跃成为全省棉签类出口第一。

之后,这个位置便无人撼动。
今年广交会上,德诺在平台指导下,推出了chatGPT设计开发的新产品,甫一亮相,就获得了众多客户的青睐。

“来自外贸,更懂外贸”,德诺的跃迁轨迹,成了中基惠通平台的“活广告”。

对于中基惠通平台上的1万多家中小微企业来说,“携手打怪”的版本仍在不断升级——

中基惠通总裁应秀珍说,仅以出口保费为例,2022年平台共出资95万美元为中小企业免费提供出口信用保险统保,投保额6亿美元。“相当于以一分钱人民币,承保了一美元的出口,这是中国信保的最低费率,也是平台的规模效应!”

如果从高科技的角度去观察这家平台,还可以得出另一个结论:元宇宙与数字营销的结合,正成为这家“老外贸”的“新赛道”。

“下一步,我们还将通过AR、VR、3D建模等,致力于破解实时交互难题,力争把平台变成一个‘百变孵化器’,助力中小微企业搭乘快车,实现数字营销。”应秀珍说。

C “业态翻新”与“民生”

服务社区买菜的电商平台。”他笑道,因为公司6位创始人是镇海中学同班同学,所以就有了“小6买菜”这个名字,大伙目标一致:把“小6买菜”做成宁波最大、国内领先的数字生鲜供应链平台!

创业一定是充满艰辛的,尤其是做电商,基本24小时不停歇,再加上碰到疫情,更是对创业团队的极大考验。

“总部负责研发、运营、算法优化,线下团队负责整个供应链体系,采购、生产、物流、配送,不管狂风暴雨,365天不间断挨家挨户配送。”沈乐用“24小时连轴转”“打仗一样”等话语来形容平台订单爆发式增长的那个阶段。

这是一段痛并快乐着的旅程。

在相关部门扶持下,成立仅3年多,“小6买菜”就已将业务和项目拓展至宁波及周边城市,实时配送区域覆盖镇海、鄞州、海曙、江北、北仑与慈溪等区域,现已设1个城市中央仓、1个肉禽分割仓和15个智能网格前置仓。

目前,“小6买菜”APP注册用户已超100万户,月单量超30万单。

依托自身技术实力,“小6买菜”还有着更宏大的愿景——投资约3.2亿元,启动小6数字经济产业园建设,重点布局新零售电商、直播电商等新兴业态,力争形成数字经济产业集聚。

D “红娘”与“拉郎配”

化,美团、饿了么等大品牌争相与负责同城配送的竹成开展合作,团队也借此从宁波走向上海、杭州等地。

2017年,竹成旗下品牌“一步之城”成为美团十家外卖S级配送商之一;2018年,“一步之城”荣列国内即时配送品牌前十。

但宁文博并不满足于此。
“一开始,我们就规划着要服务‘新领’。不同于白领、蓝领,‘新领’是新时代新经济下的灵活就业者,也是对中国新蓝领的昵称。这就需要我们从单一配送业务中解放出来。”宁文博说。

2018年,竹成集团推出“薪小竹”平台,以即时配送为根基,进军人力资源领域,为从事即时配送的企业提供灵活用工管理服务;

跳出即配行业,面向零售、餐饮、互联网、高端制造等行业推出“竹帮帮”,为企业提供劳务派遣、岗位外包、招聘流程外包等人力资源经营服务;

“新领”就业+产业互联网平台则针对灵活就业,以“招聘+”为流量入口,构建“新领”职业服务、生活服务的双生态,牵线搭桥,为全国数十万人提供就业机会……

“平台经济已过了增量发展阶段,实现高质量发展、赋能高品质生活是必然趋势。运用平台赋能,在实现‘新领’们幸福生活的同时服务好企业,是初心,也是使命。”宁文博说。

对宁波来说,方方面面的平台经济,犹如一块块“试金石”,检验着高质量发展的成色,也锤炼着高水平治理的本领。

INSTA

Meta BigBuyer.com

中基惠通参展的“元宇宙国际贸易展馆”产品。(受访者供图)

Meta BigBuyer 元宇宙展馆

入驻元宇宙,给您一个可随身携带的展厅!



宁波市录。(唐广 摄)

720°商品浏览

交互式体验

实时在线洽谈

一站式管理后台 三步完成布展筹备

VR 沉浸式体验