



危中寻机 化危为机

时装云走秀、艺术展直播……在线新经济跑出加速度

上海成“品牌淘宝直播第一城”

本报讯(记者 金志刚)昨天,《上海市促进在线新经济发展行动方案(2020-2022年)》公布,直播新经济成为重点发展方向。《淘宝直播新经济报告》显示,上海已经成为“品牌淘宝直播第一城”——上海的淘宝直播用户数全国第一。

多种线下业态进直播间

疫情期间,上海正将多种线下业态搬进淘宝直播间:博物馆、艺术展照常在上海时装周在淘宝直播间里走秀,通过淘宝直播间人们还能照常逛新天地;近百品牌照常通过淘宝直播发布会;公司照常通过淘宝直播“云上市”。

“喜欢这幅画”“色彩好暖”“是鲍勃迪伦的粉丝吗”……4月11日,百万粉丝照常聚在淘宝直播间,围观包括K11、复星艺术中心在内的上海5大艺术馆品牌的“直播展”。2月以来,这样的场景越来越稀松平常。淘宝上博物馆、艺术展直播累计参观人次超过1亿,其中来自上海的文博场馆数量、在线参观人数均位居全国第一。

淘宝直播给上海品牌打开了新的想象力。商业品牌在这里玩得欢,更多艺术品牌、时尚品牌也来淘宝直播探索新的场景。

3月24日,在全球各大时装周都面临取消、推迟之际,上海时装周如期进行。开幕秀就通过淘宝直播间举行,3小时内250万人观看,时尚走进了更多人的生活。时装周

期间,150多个品牌的1000款新品通过淘宝直播间发布。与此同时,上海的商业名片新天地也将整条街开上淘宝天猫,展示最新的时尚潮流。

多个本土品牌表现优异

过去几年,上海凭借深厚的消费零售积淀和锐意创新,成为新零售的桥头堡,现在又率先拥抱在线新经济,进一步推动线上线下融合发展,成为当之无愧的品牌直播第一城。

上海是国际品牌抢滩中国市场的第一阵地,而淘宝直播则是这些品牌找到新经济之路的创新场:星巴克臻选咖啡烘焙工坊通过淘宝直播开业,宜家家居把样板间搬进淘

宝直播间,耐克、阿迪达斯用淘宝直播把新品带给消费者……

上海本土品牌更在这场淘宝直播大潮中如鱼得水。像恒源祥,在疫情期间第一时间就开起了淘宝直播,3月份,恒源祥的业绩不降反升,同比增速反而达到105%。而在清明前,传统美食青团也在淘宝直播间里火爆,百年老字号杏花楼通过淘宝直播间,10秒就卖出去13万盒,整个3月杏花楼同比去年大涨341%。

作为具有全球影响力的国际消费城市,上海持续创造着与城市地位相匹配的商业文明。今天,商业品牌、艺术品牌、时尚品牌率先拥抱淘宝直播,意味着品牌直播正在成为上海的又一张城市名片。

货物不入境 买卖轻松成

上海自贸区离岸转手买卖产业服务中心启动

本报讯(首席记者 宋宁华)一家日本公司向高外高桥保税区的企业下单,支付定金后,保税区企业将订单发给其在澳大利亚的工厂生产,随后将生产后的货物直接运到美国的客户处。这种“货物不入境,买卖轻松成”的离岸转手贸易模式,将成为上海自贸区强化全球资源配置功能、打造对外开放枢纽门户的重要举措。昨天,中国(上海)自由贸易试验区离岸转手买卖产业服务中心在外高桥保税区启动并正式运作。

“作为跨国公司,离岸转手贸易的制度创新是我们迫切需要的。合同、订单、资金不需通过其他地方‘兜圈子’,在上海自贸区就能实现资金、订单、贸易三大功能为一体,提高公司全球供应链管理和资源配置的能力。”作为此次改革47家试点企业之一,卡尔蔡司(上海)管理有限公司首席执行官谢磊说。据了解,中心启动是上海自贸试验区离岸转手买卖产业发展的关键和核心,将作为上海自贸试验区的重要基础设施,服务和支撑离岸转手买卖企业发展,引导行业自律,协助金融机构解决支付结算真实性问题,提供政策咨询、专业人员培训等全方位服务。

5个月前,“离岸转手买卖先行示范区”和“产业服务中心”揭牌,经一段时间的发展,上海自贸试验区内已有47家中外企业获得离岸转手买卖支付汇兑便利支持,占全市比重超90%。当天产业服务中心正式启动,标志着上海自贸试验区离岸转手买卖由重点企业参与试点阶段进入常态化、规范化、规模化的产业发展阶段。

上海自贸区保税区管理局财政和金融服务业处副处长梁翔介绍,保税区管理局将以区域信息共享和服务平台为基础,不但打通各政府部门的数据壁垒,还将探索运用大数据、人工智能等手段,获取并分析全球主要口岸、承运人、国外权威第三方等数据。在贸易企业和外汇管理部门、银行服务机构之间建立良好的数据信息共享和交换机制,为外汇管理部门和银行服务机构判断离岸转手买卖的贸易真实性等,提供数据支持,让诚信企业一路顺风,失信企业寸步难行。下一步,自贸试验区还将推出针对离岸业务的财政扶持政策,降低企业开展离岸业务的税收负担。计划在3-5年内,将离岸业务打造成新的增长亮点。

智能机械手“降维”转产口罩机

立项、研发到下线只用25天,青浦一企业已获全球订单

“如果难度系数从1分到10分的话,我给口罩机打2分。”在上海冠致工业自动化有限公司的工作车间内,制造部经理曹军和团队成员正在调试一台已安装完成的口罩机。疫情发生前,曹军怎么也不会想到,专业制造“机械手”的他们会“降维”转产口罩机。

目前公司月产能达10台。本月底下月初,首台(套)N95口罩机生产线也将下线交付。



■ 在上海冠致工业自动化有限公司工作车间内,工人们正在组装口罩机

本报记者 李铭坤 摄

春节清明都在加班

2012年成立的冠致坐落于青浦工业园区,是一家专注于工业自动化、汽车车身制造、汽车零部件自动化系统集成的高新技术企业,客户多为世界一流汽车企业,具备完整的工艺方案、3D设计、数字化工厂、机器人仿真模拟、精密加工、装备制造,以及安装调试能力,向客户提供完整的解决方案。

“我们从大年初四开始,就没停过,清明节也在连夜加班。”说起转产口罩机,公司副总经理朱栋梁说,最初只是想利用企业的优势,为抗疫做一点力所能及的事,“我记得当时各地都出现了抢夺口罩机的现象,为了满足区里、市里口罩生产的需求,青浦区科委、经委鼓励有能力的企业转产研发口罩机,我们得知这个消息后,第一时间跟他们取得了联系。”

转产口罩机对于冠致来说,技术上并没有什么难度。难就难在口罩机的核心元器件——超声波振子上。原来,国内生产此器件的企业少导致产品价格高企且供不应求,市场上货品质量也参差不齐。同时,

各地疫情防控急需口罩机加大口罩产能,从而导致生产周期紧张。然而因为春节期间,公司不少员工在外地,冠致生产线上的工人严重不足。

在各方的支持下,从立项到首台(套)自动化口罩生产线设备下线,冠致仅用了25天。“从设计到研发,我们团队20个人,一直在干,几乎没有休息过。”尽管只给生产难度打了“2分”,但曹军和团队成员们并没有丝毫松懈,“我们看了一代机,有不少设计缺陷,导致一些口罩生产线瘫在那儿没用。我们在研发过程中进行了调整、优化,口罩机比之前的更快、更稳。”

从自救到做成产业基地

转产口罩机,是主动“降维”也是生产自救,对于这点,朱栋梁并不避讳。“去年开始,汽车行业发展并不理想,在主业低迷的情况下,我们也希望利用自身技术优势转产,为员工创造更多的工作机会。”

尽管如此,朱栋梁坦言最初转产口罩机,只是希望满足区里、市里提升口罩产能的需求,并没有想过会做成产业基地,更没想到的是,之后全球疫情严峻,冠致因此收

到了来自全球的订单。“好多来自外地、国外的企业机构也都在谈口罩机的事,目前不少来自意大利、美国、法国、巴基斯坦、韩国等国家在国内的外资企业都在跟我们联系洽谈。上周,福特公司代表也在跟我们谈口罩机出口欧美的事。”

“我有熔喷布,谁有口罩机?”朱栋梁说,他还记得国内新冠肺炎疫情暴发时,中石化在线寻求口罩机的无奈,如今国内防疫形势趋稳,但口罩机的需求仍非常大。“我们今天就交付了一台给浦东迪士尼,4月底5月初,首台(套)N95口罩机生产线也将下线交付。”从首批口罩机下线至今不过一个多月时间,公司已经向上海及周边省市企业交付了6台口罩机。

在元器件充足的情况下,一台口罩机交付周期在25天左右,目前公司一个月的口罩机产能达到10台,虽然产能上仍有空间,但朱栋梁说,公司并没有在口罩机生产上做太多宣传,也不会刻意招揽很多订单。“我们目前主要还是按订单生产,保证交付质量和交货期。如果在满足国内需求有余力的情况下,希望可以出一份力。”

本报记者 毛丽君