

上海打造**在线新经济**新高地

本报记者 叶薇 金志刚

手机下单,直播带货;“云端”互动,远程办公;问诊上课,逛街看展,都能在线完成……疫情之下,人们“宅”出了新业态。

上海最新发布促进在线新经济发展行动方案,聚焦12大重点领域,计划用三年时间,将上海打造成具有国际影响力、国内领先的在线新经济发展高地。

顺势而为,御风而行,让新的经济萌芽加速孕育,让新的经济模式加速发展,必将有助于化危为机。在疫情中迎来新机遇的新生代企业又将如何布局下一步发展?



邵晓艳 制图

## 云相牵 网相连 “在线上海”正腾飞

## 无人化作业

自动化智能化  
将成经济生活新常态

新冠疫情暴发,催生了许多数字化产品和服务的发展。许多无人化、智能化的科技产品在疫情期间得到了广泛应用。人工智能和5G等交互技术与现代工业和城市建设的深度融合,催生了许多在线新经济模式的发展。

星逻智能作为无人机赋能领域的头部供应商,在此次疫情期间看到了机会。在城市管理方面,星逻智能针对此次疫情开发的“口罩与异常行为AI识别功能”应用效果显著。无人机通过超远程喊话与视觉识别监督口罩佩戴、驱散聚集人群,在很大程度上解放了此领域管理人员的工作量。

实际上,随着各行业复工复产,数字化经济必将成为未来经济发展的重要引擎。在

复工复产层面,无人机自动化能够在很大程度上代替人力,提高效率,例如交通巡逻、电网巡检、智慧消防等。

星逻智能CEO王海滨表示,此次上海市出台的投资促进20条和在线新经济行动方案,无疑为星逻智能提供了更大的政策红利支持。“无接触经济领域和无人化作业或将使大量用户习惯形成新常态,从而开拓新的市场蓝海。星逻智能将搭上此次在线新经济行动方案的快车,加快无人机自动化与智能化赋能系统升级,研发更多的产品功能,吸纳更多的科技人才,提高无人机作业效率,为疫情后的智慧城市建设和数字化经济建设添砖加瓦。”

## 无接触配送

饿了么将投入  
1000个智能取餐柜

方案中明确,“无接触”配送是12大发展重点之一,要推动零售、医疗、餐饮等行业应用无人配送,支持冷链物流、限时速送、夜间配送,发展无人驾驶运载工具,保障“最后一公里”送达。

太古汇的智能取餐柜,是饿了么在疫情期间投入使用的第一个智能取餐柜,其具备的物理保温和自动消毒的功能能精准破解消费者的需求。为了应对特殊情况,研发人员紧急开发出智能取餐柜的远程维护功能。

3月上旬,饿了么和菜鸟驿站在上海试点“共享开放柜口”服务,打通了普通快递与即时配送之间的“那堵墙”。菜鸟智能柜上海城市经理周晓红介绍说,获得顾客同

意后骑手可将物品放入柜中。

无接触配送,是疫情带来的“疫”外产物,但却是在线新经济重要的“最后一公里”。饿了么智慧物流部负责人吴雪炜表示,将全力支持“无接触”配送发展。未来,饿了么预计在上海投入1000个智能取餐柜,在全国投入3000个。

除了菜鸟,饿了么还与更多品牌合作,推出适用于药品、商超用品、蔬菜的智能取餐柜。在已有保温功能的智能取餐柜基础上,还将推出符合冷链要求的取餐柜。把智能取餐柜的应用场景细分,满足各种使用场景的需求,“无接触配送”已成为饿了么物流布局重点。

## 实时数据采集

工业互联网  
加速传统产业转型升级

智能云科是生于上海、成长于上海的工业互联网平台,是上海在线新经济的典型企业。智能云科打造的iSESOL工业互联网平台,聚焦在机械加工领域,可实现基于机床等加工设备的数据连接和真实交互,此次疫情中,智能云科帮助用户企业实现了非接触模式下的生产调度和优化决策;基于边缘计算和云计算协同,助力企业设备实现自适应加工,助力企业生产能力的提升。

“疫情给包括制造业在内的企业以发展重创,此次相关促进在线新经济发展的行动方案以及扩大投资稳定经济20条政策的出台,有助于重新提振企业发展信心。特别是对于我们工业互联网平台企业来说,是‘授我以鱼’,也是‘授人以渔’,可以说是极大的发展利好。”智能云科总经理朱志浩认为,在线新经济的本质是信息化、数字化、智能化。数据是在线新经济的命脉和基础。谁能采集

到实时有效的真实数据,并利用工业互联网和人工智能技术,做深做透,谁就能把握新一代信息技术与传统制造业深度融合的发展新机遇,推动传统制造业迈进产业转型升级的新时期。

朱志浩介绍,后疫情时代,智能云科将把握“在线新经济”这一新增长点,持续扩大对机床设备的数据采集量,并推动实现数据对制造业的全方位赋能服务。包括借助工业APP实现制造相关专业知识和工艺技能的共享生态;通过实时数据交互,对生产价值进行数字化描述与核算,让数字作为重要的生产要素参与分配;借助平台工业大数据分析,实现有效的资源共享和调配,推动社会化共享制造、协同制造。“我们希望借智能化和数字化的发展机遇,在享受在线新经济发展红利的同时,助力中国机械制造业高质量发展。”

## 生鲜电商零售

盒马年内新开  
100家标准店100家mini

生鲜电商零售将作为“在线新经济”的重点发展方向之一,上海将鼓励、支持企业在线上建设网上超市、智慧微菜场,在线下发展无人超市和智慧售货机、无人回收站等智慧零售终端,创造出直播电商、社交电商、社群电商等智能营销新业态。

从上海“跑”出来的生鲜电商“黑马”盒马,无论是疫情暴发初期,还是现在,都保持了高速增长。

例如,在上海的新兴大型社区,盒马新江湾门店依托成熟的线上模式和物流,在疫情最严重的时候保持30%的增长。店长浦京惊喜地发现,即使疫情好转后,线上订单依然保持增长,同时线下客流回升明显。

阿里巴巴盒马事业群总裁侯毅透露,春节期间全国两百多家盒马鲜生门店迎来线上线下双增长,特别是线上流量大增,是去年正月的2.8倍,比节前消费最高峰也涨了1倍多。而对于今年的打算,侯毅说,“我们将继续加速发展,全年盒马新开业门店(标准店)仍将达到100家以上。”

侯毅还透露,盒马mini的小店模式也基本跑通,今年将会走出上海,成为盒马第二个全国快速复制的业态。同时,盒马的前置仓业务(即盒马小站)将全部升级为盒马mini,最终的结果将是到今年年底盒马mini预计至少达到100家。这意味着,盒马mini在盒马小业态的竞争中胜出,成为主力,而盒马小站则被淘汰。

## 直播带货

近100位县市长  
到拼多多当“主播”

4月14日,河南省信阳市潢川县县长兰恩民走进拼多多直播间,为这座小龙虾养殖重镇当了回“吃货主播”,向全国网友在线带货。在县长的助力下,直播间在短短的一个小时内卖掉25万只小龙虾。截至14日20时,这场潢川县联合拼多多举办的直播活动,吸引了超过25万网友观看。

上海正在打造“在线新经济”新高地,直播等新业态在抗疫期间不断孕育发展,呈现出蓬勃兴起的态势。拼多多这家上海本土互联网平台,也已成为直播带货领域的后来居上者。

拼多多数据研究院副院长陈秋表示,拼多多2019年下半年开始布局直播带货,没想到“疫”外成为“黑马”。“我们正计划进一步扩大县市长帮助农民带货的持续时间和

覆盖范围,预计今年将会有100位左右县市长参与到此项助农工程中来。”陈秋表示,拼多多今年还会在直播体系的资源和资金上加大倾斜力度,帮助商家建立私域流量,打造更有利于商家发展和用户利益的直播生态。

其实,拼多多上的直播带货,还有更多亮点,也早已不是局限在县市长直播。就在昨天,阿根廷驻沪总领事巴勃罗·奥布雷贡当起导购亲自带货,在拼多多直播间卖力“吆喝”,把远在地球那一头的家乡特产红虾推荐给平台上近6亿中国消费者。4月12日,前NBA球星马布里在拼多多直播当天,直播间和全平台的体育运动商品订单数为日常的140%,打破了疫情暴发以来单日销量纪录。

## 允许试错 为新业态发展留足空间

上海市经信委总工程师刘平用三个词来描摹疫情期间的在线新经济图景,将其归为三类:

■ 第一类是“无中生有”因疫情倒逼而新催生出来的新业态新模式,体现“新”,包括远程办公、“无接触”配送等。

■ 第二类是“有中自转”将线下成熟的业态模式转移到线上线下相互融合,体现“转”,包括在线展览展示、在线教育、在线医疗等。

■ 第三类是“转中做大”已有模式在疫情期间得到发展壮大,体现“大”,包括无人工厂、工业互联网、在线文娱、生鲜电商零售等。

这3类领域12个重点代表未来发展方向,但又各有特色。疫情中实现爆发式增长的新业态新模式,能否持续发力?记者了解到,上海市经信委将联合相关部门分类

推进、因势利导,通过软件化、平台化、智能化等技术锁定场景应用,通过应用场景带动产业发展,通过产业发展反过来进一步固化应用场景,并在更多行业复制推广。“我们希望强化高端产业引领和科技创新策源功能,围绕重点领域,规模化推出应用场景,释放新兴消费潜力,加快培育创新型头部企业和领军企业。”经信委主任吴金城介绍,上海还将探索包容审慎的“沙盒”监管模式,允许试错、宽容失败,在严守安全底线的前提下为新业态发展留足空间,探索扩大免罚清单等容错监管方式。

“我们希望催生和固化疫情中涌现爆发的优质企业和品牌产品,用更包容的监管、更开放的场景、更优质的服务、更创新的生态,合力打造上海在线新经济新高地。”

本报记者 叶薇