在关键领域赋能产业升级,加快培育新质生产力

上海六大质检中心成立

近日,市市场监管局、市经信委、市科委联合发文,批准上海市关键陶瓷材料与器件质量检验检测中心、上海市医疗机器人质量检验检测中心、上海市绿色土工合成材料质量检验检测中心、上海市移动通信网络设备及智能终端质量检验检测中心、上海市民用航空装备质量检验检测中心、上海市液流电池储能质量检验检测中心,共6个上海市产品质量检验检测中心正式成立。这些中心将在先进材料、高端装备、新一代通信、医疗器械、绿色低碳等关键领域充分发挥检验检测对产业升级的赋能作用,加快培育新质生产力,为经济社会高质量发展提供更有力的支撑。

上海市关键陶瓷材料与器件质量检验检测中心

由中国科学院上海硅酸盐研究所承建,新增设备投入超7200万元,建立了包括原位微反应测试能力、陶瓷纤维高温拉伸性能测试能力等高水平关键技术能力。中心对外检测的服务单位超900家,是国内关键陶瓷领域检测能力和检测水平最高的检测中心之一。

上海市医疗机器人质量检验检测中心

由上海市医疗器械检验研究院承建,中心拥有约10000平方米试验场地、190余台套关键设备,具备腔镜、骨科、康复等全门类医疗机器人检测能力。累计服务企业50余家,为"图迈""海山一"等国产手术机器人出具首份全项检测报告,助力"达芬奇"手术机器人完成国产化。

上海市绿色土工合成材料质量检验检测中心

由三峡(上海)工程检测有限公司承建,中心攻克了"测不了、测不全、测不准"的行业难题,自主研发"土工合成材料自动化制样设备",制样效率提升10倍;创新技术应用于东苕溪堤防等重大工程,推动防洪体系与生态工程协同发展;在横沙浅滩先行段工程有效解决了土工织物接缝强度不足的问题,为该工程在台风季前完成主体施工提供技术支撑。

上海市移动通信网络设备及智能终端质量检验检测中心

由上海市无线电监测站承建,中心牵头组建"未来通信产业测试研究中心",主导制定《园区新型基础设施建设规范》地方标准,创新提出用户感知度测评体系并研发测试工具,推动5G网络建设高质量发展。中心还成立低空无线电频谱安全专委会,支撑大飞机研发试验,服务F1、进博会等重大活动的无线电安全保障,引领推动5G-A/6G产业技术发展。

上海市民用航空装备质量检验检测中心

由中国商飞上海飞机设计研究院承建,建成覆盖全机级、系统级、材料级的检测体系,拥有铁鸟、电鸟、铜鸟等国际一流试验平台。中心推动大型客机集成技术与模拟飞行全国重点实验室建设,持续获得国家重大专项研究支持。中心服务于民用大飞机型号研制和运营,持续提升产品质量,帮扶指导企业超100家,助力民用航空装备产业实现协同发展。

上海市液流电池储能质量检验检测中心

由上海国缆检测股份有限公司承建,中心自主研发大功率液流电池电堆短路测试系统、液流电池系统交直流一体化检测装置,定制开发百千瓦级全钒液流电池电堆检测系统,500kW以下全钒液流电池系统单元的电性能测试平台。解决了液流电池在大电流、长时放电等特殊工况下的检测难题,在国内首次实现了针对百千瓦级以上全钒液流电池电堆的高低温存储与温度冲击等重要检测项目的试验能力。

2022年6月起,市市场监管局已会同市经信委、市科委围绕本市新兴产业,启动上海市质检中心建设工作,打造高端检验检测集群。六大质检中心在筹建期间共新增设备资产超亿元,发布国际、国家、行业标准10余项,授权专利20余项,发表论文50余篇,引进与培养高层次人才数十人,服务企业超千余家,实现了检测能力、科研水平与产业服务能力的同步提升。

目前,本市已有两批共11个上海市产品质量检验检测中心。未来,各中心将继续聚焦人工智能、先进材料、绿色低碳、高端装备、电子信息等前沿方向,持续强化技术攻关与标准引领,为上海建设具有全球影响力的科技创新中心和现代化产业体系筑牢质量根基。 本报记者 **金旻矣**

世界会客厅推出个人参观服务

一月十日起正式开启预约,提供国际水准参观体验

本报讯(记者 张钰芸)作为上海新地标,世界会客厅自向公众开放以来,已成为展现上海城市形象、促进文化交流、丰富人民体验的崭新窗口。记者从世界会客厅获悉,自2026年1月10日起,世界会客厅正式推出个人参观服务,为访客提供具有国际水准的参观体验,打造高品质文旅体验新场景。

此次开放个人参观,是世界会客厅在现有团体收费参观的基础上,进一步释放空间、创新服务的举措。记者了解到,个人参观将提供系统化、多时段的在线预约服务,由专业讲解团队提供多主题有深度的导览,融合建筑特点、历史沿革与艺术鉴赏的参观动线,并对配套服务进行整体优化与体验升级。

购票及预约详情可通过世界会客厅微信官方公众号或预约小程序获取。每周五更新第二周的可预约时间段,未来还将适时推出特色参观项目。

此外,今年起,世界会客厅的原有公众开放日将与上海市"国企开放日"深度融合,协同举办。具体开放时间将按年度计划有序推进,详情可通过市国资委微信官方公众号内的上海国企开放日线上平台查询。

世界会客厅整体采用了"修旧如旧"的建设工艺,其中的2号楼和3号楼进行了整体风貌的保留。

如今,世界会客厅是江南文化的展示殿堂,汇集了60多位知名艺术家的百余件艺术创作。位于1号楼的3件艺术作品荣获大世界基尼斯纪录——中国之最,包括最大的琉璃多媒体艺术装置墙《绿水青山》、最大的风景油画(室内)《日出东海》,以及最大的花卉主题马赛克镶嵌艺术作品《满园春色》。

他们在拼多多跨界 掀起"它经济"新叙事

在"它经济"爆火的当下,一群"跨界者"正成为赛道里的新生力量:他们或是从厨房电器赛道转身,将工业能力沉淀为宠物饮水机的创新;或是从电商"0基础"的养宠人变身宠物用品主理人,着意于解决用户实际需求;或是传统外贸品牌转型内销,寻找国内宠物消费市场持续释放的新机遇。尽管背景迥异,但他们的共同点是——借助于新电商平台的赋能,诠释着对宠物用品的新理解,并不断开拓赛道的边界。

这不是一场凭空而来的创业热潮,而是一次供应链与内需市场的深度对话——在拼多多的"新质供给"下,寻找到那条链接产业积累与新需求的转型路径,为消费者提供更加精准多元的选择。

传统电器人转投"它经济" 日销超7000单

卡屋创始人袁培杰在广东中山创业,经营着厨房电器电商业务,却苦于利润微薄。转型宠物电商赛道始于一次古镇游历。在中山古镇,一家几口守着一张桌子拧螺丝,家庭式作坊模式最终"拧"出了一条璀璨的灯饰产业带,灯饰产品实现了市场大卖。

这样的景象颠覆了袁培杰的认知。厨房电器行业竞争激烈、生产环节复杂,一条40多人的产线,随时会因为人员请假或物料短缺而停止运行。这大大增加管理难度,甚至可能费尽心思,利润还比不上灯饰行业。

卡屋的优势是五金、电控等更底层的工业能力,袁培杰决定延续现有能力,将生产技术、原材料供应链等核心优势迁移到新的消费场景。2022年,他瞄准火热的宠物"它经济"。在袁培杰看来,只要能快速摸准宠物需求,像卡屋这样有技术底子的工厂,做出产品并不难。

理解需求,既是重点,也是最大的难点。拼多多的海量客户是一个免费的巨大信息库,消费者的评价体系帮助商家优化产品。

袁培杰正在安排出货

在市场摸索中,袁培杰发现,消费者常常用卡屋的酸奶机给宠物喝水。究其原因,就在于养宠人担心宠物肠胃问题,而酸奶机的温控功能恰好能提供温水。

敏锐捕捉到"宠物温暖经济"的新趋势后,袁培杰将酸奶机改造为宠物智能饮水机,增加电子控温,引入马达制造动水,根据喝水碗的不同材质改变发热体功率,开发了第一款转型产品。

在拼多多上,革新成效初现,宠物智能饮水机评分上升,口碑开始扩散,粉丝与达人自发推广,日销量跃升至七八千台。市场爆发力之大,让袁培杰始料未及。

"我们的恒温产品在拼多多上的价格偏高,但销量依然是这个领域最大的。"一举做出爆款的袁培杰对拼多多有了更深的认可,"只要产品足够出色,就能赢得消费者认可,在拼多多获得回馈。"

此外,拼多多运营人员的主动协助,也帮助卡屋获得更多销量。"他们发力点清晰,承诺的事情说到做到,不来虚的。"袁培杰切实感受到,这些务实的合作,为商家传递了宝贵信心,也激励着商家持续迭代。

"宠物经济会改变整个家居布局,影响力不亚于家居智能化。"如今的卡屋正聚焦更细分的场景需求,为更多宠物开拓"温暖"场景,开发人宠共用新品。春节期间,卡屋还将推出具备除毛除臭功能的升级版宠物饮水机,"只有在能够打动消费者的点位上提供产品,我们才有价值。"

"铲屎官"变身宠物用品主理人

广东潮州气候潮湿,回南天时墙壁常常挂满水珠。在这样的天气里,养宠人蔡烁驰发现,猫粮受潮后,自家年迈的金吉拉不肯吃粮了。要做一台真正密封的自动喂食器,这个念头在他心中成型。

蔡烁驰从小爱折腾,拆电视、拆收音机都不在话下,这份爱折腾的劲也延续到了产品开发中。2022年,毫无电商经验的蔡烁驰创立喵享家。

一直在拼多多购买宠物用品的他,深刻感受到拼多多的价格优势,甚至经常复购。自然而然地,他将喵享家品牌也入驻拼多多,从此也成为拼多多商家。

真空喂食器的概念、需求到核心结构都由蔡烁驰主导设计,再由设计师细化。尽管以"真空喂食器"切入宠物市场,可几年下来,喵享家的宠物饮水机已经迭代到第四代,那台最初就想做的喂食器却一直未能上市。

"确实,这件事比想象中更难。"蔡烁驰坦言,中途甚至遭遇劝退。但他选择坚守初心,带领团队拆解技术,反复探索。最终,真空喂食器上线后,销量做到了行业前三。

"拼多多运营模式简单,省去许多不必要的环节,让商家将更多精力投入到产品优化与研发上。"在开发喂食器的过程中,喵享家"沿途下蛋",利用陶瓷材料开发恒温无线饮水机,解决其他材质易滋生细菌、引发宠物毛囊炎的问题。

产品上线后,蔡烁驰一边充当客服,收集消费者反馈,一边观察家里四只猫的实际使用情况。根据这些一手信息持续改进产品,最终打磨出第五代宠物饮水机爆款,2026年还将上线智能猫砂盆。

"宠物不会说话,我们的产品一定要足够好用、足够安全、足够智能,才会越来越受客户喜欢。"尽管身处火热的宠物市场,但蔡烁驰却清醒地看到,这已是一片竞争激烈的红海。破局的关键在于主动交流、发现需求,挖掘行业普遍存在的问题并有效解决,是将红海变为蓝海的最大商机。

由外贸开拓内销 提供精准多元选择

在宠物经济中,宠物服饰细分市场刚刚起步,市面上的产品缺乏设计感,品质参差不齐,中高端品牌较少。在拼多多上,宠物服饰品牌哲哲瞅准时机,提升新品开发频率,快速测款、打爆,今年共上新了20余款宠物服饰新品,其中6款成为爆款。

这个原本经营外贸业务的电商品牌在2018年拓展了内销渠道,2019年入驻拼多多,近年来一直寻找新的增长机会。哲哲电商负责人远方说,早期的宠物服饰市场缺乏节日主题,正是看到这片空白,他们决定做些尝试,为消费者增加选择。

依托原有生产圣诞和春节装饰品的纺织生产线,2020年,哲哲的宠物红马甲产品一经推出便受到市场热捧,市场销量大幅增长。这次经历让哲哲坚定将更多精力投入到宠物服饰赛道,也积累下来打造爆款的经验,核心便是为消费者提供多元而精准的选择。

目前,哲哲的宠物服饰日销量已超700单。"拼多多平台对我们品牌的扶持力度很大,审核资源位的速度很快,运营方式更加简洁,测款和打爆的速度更快,5-7天就能测出来。"今年,哲哲的重点是补齐和拓展品类,12月将上线两款新年专属服饰,未来将进军尿垫、纸尿裤等宠物清洁用品赛道。

在远方看来,尽管当前市场竞争激烈,今年的明显体感是猫砂、猫粮品牌以及人类服饰品牌开始进入宠物服饰赛道,但竞争将倒逼品牌不断提升创新、服务和品质,考验产品设计的长远眼光。人类与宠物之间的情感联结愈发紧密,宠物服饰行业仍是蓝海。"只要用心去做,那就是一片蓝海。" **文/唐燕**