

南翔镇打造资产资源信息管理平台,以数字化赋能产业项目招商和管理

在“数字孪生城市”中为项目选址

本报讯 邦迪智能科技(上海)股份有限公司二期装修工程正在如火如荼进行中,时代华智(上海)新能源汽车生态园“光储充检”智检超充站进入设备调试阶段即将投入使用,新华菱文具制造有限公司工厂新产线即将启用……为了让好项目不缺好空间,让南翔留住企业、人才,自去年起,南翔镇倾力打造南翔资产资源信息管理平台,以数字化赋能产业项目招商和管理工作,经济发展得红红火火。

近日,承载着137年制笔历史的日本三菱铅笔株式会社,将旗下上海新华菱文具制造有限公司在华制笔工厂落户嘉定。这里将成为三菱铅笔在

中国华东地区唯一的集研发、设计、制造于一体的现代化工厂。从选址到设备进驻,这个外资投资项目前后仅用了1个月的时间,建成后具备年产2亿支笔及笔相关部件的能力,预计年销售额达1.3亿元。

上海新华菱文具制造有限公司副总经理包瑞华表示:“整个合作过程比我们预想的要快上很多。特别是线上匹配选址,让我们在实地勘察前就能全方位地了解新厂址的各种精确的信息,也为后续实地选址节省了大量时间和成本。”

基于企业的长远发展,新华菱决定将3家公司业务重组,因此,在区域

位置、交通、周边配套、人才公寓等方面都有个性化的需求。南翔镇政府第一时间安排专班,跟踪服务企业需求,凭借南翔资产资源信息管理平台,在短时间内为企业匹配最佳空间。

实体企业的“回巢”和良性发展,需要各环节的相互依托、联动互通。在南翔,以数字化赋能招商以及后续项目的跟踪管理已成为常态化的营商优势。不仅仅是新华菱,铖连科创园等企业项目的快速落地,也得益于这套数字化的南翔资产资源信息管理平台。

打开这套系统界面,一个是现实世界里物理城市,一个是由数据打造的数字城市,云平台上的“南翔镇”就

像现实中的“孪生兄弟”,现实空间中每一栋楼宇、一条街道、一间厂房,都会在网络空间中形成与之相应的数字化建模。截至目前,平台系统覆盖南翔全域468个地块网格,1562栋建筑涉及可用空间5727个,可使用的建筑面积达530万平方米。

在这个“数字孪生城市”中,全镇的土地资源通过大数据、云计算等技术手段分析,精准展示厂房资源、设施、企业等信息,提高了管理效率,促进产业创新,优化资源配置。如,奇兴家具厂、红星缝纫机厂等一批老牌本地企业,通过低效盘活推动自主更新,目前形成奇兴科创园、嘉加鸿翼数

据要素(嘉定)产业园等高质量产业示范区域。

“目前,对公众开放的小程序正在加紧研发中。预计6月底即可上线,企业可以通过小程序实时查询厂房、楼宇相关信息。”南翔资产公司副总经理归朕凯介绍。

南翔镇党委委员、副镇长周颂华表示,南翔镇正以实体经济发展为引领进行产业结构重塑,淘汰落后产能,“我们把南翔镇33平方公里区域内的厂房、仓库、楼宇,以三维动态的形式进行全量显示。今年,南翔镇要完成10个低效项目盘活,进一步盘活400亩产业用地。”

撰稿 李华成

地产“马葡一号”正式量产

本报讯 近日,马陆葡萄主题公园内的5个超早熟品种已经成熟。值得期待的是,今年,马陆葡萄研究所自有品种、获得农业农村部新品种权证书的马陆地产品种马葡一号正式量产,目前已少量上市。

5月29日,记者在马陆葡萄主题公园的温室大棚内看到,一串串饱满的葡萄挂满枝头。据介绍,目前大棚内种植的超早熟品种与往年相同,为3-13、喜乐、马葡1号、早茉莉、绍星一号5种。“绍星一号的果粒为中小粒,吃起来有一股淡淡的玫瑰香,随机甜度为17.5,达到了上市标准。”工作人员王素青说。而令人期待的“马葡一号”今年扩大种植面积至20余亩,预计产量达1万公斤。据介绍,马葡一号外表呈紫黑色,具有不易落果、易储运的特点,将是今年线上销

售的主推产品。

品种不断更新升级,包装上也不乏新意巧思。记者注意到,每串葡萄上都贴着一张对应质检人员的专属二维码。“顾客扫描二维码可以与我们的工作联系反馈,从而进一步把控葡萄品质。”王素青说。

“6月1日起,马陆葡萄主题公园向市民开放采摘,目前可采摘的品种有绍星一号,自采价格是每公斤80元。后续还会增加旭旺四号、黄玫瑰、京蜜等特色品种。”王素青介绍,作为马陆葡萄的当家品种——巨峰和阳光玫瑰,预计7月中旬上市。

想要购买的市民,可前往马陆葡萄主题公园销售中心(大治路29号)现场购买,或通过天猫传伦水果旗舰店、微商城/小程序“马陆葡萄公园”等购买。

撰稿 彭晓妍



5月30日,作为上汽安吉物流新建安亭整车自动化立体库项目的配套建设项目——跨米泉路天桥(连通道)项目竣工,将连接上汽安吉物流公司两个片区。上汽安吉物流新建安亭整车自动化立体库项目总投资6.93亿元,建成后将成为全国最大的整车物流枢纽中心。

摄影 李华成

嘉定宝龙中心三期竣工

本报讯 近期,位于嘉定新城的嘉定宝龙中心项目三期竣工,即将投入使用。

嘉定宝龙中心项目位于嘉定新城总部集聚商务区,总建筑面积约16万平方米,主要功能为办公,辅助功能为配套型商业,项目分为三期建设,二期已经投入使用。“目前,我们已有嘉加集团、中国人寿保险股份有限公司上海市嘉定支公司等148家公司入驻。”项目开发运营商上海嘉伟房地产开发有限公司营销副总经理胡绵友介绍。旗下拥有70多家门店的上海久匠美容科技有限公司是入驻园区的企业之一。“我们总部主要以运营和推广为

主,还设置了直播中心。”企业人事经理魏静榕表示,“嘉定新城商业配套较为完善,发展前景良好,这些都是吸引我们入驻的原因。”

记者了解到,园区内还规划有2.2万平方米的商业配套,聚焦运动、美食、社交等功能。“我们已引进Manner Coffee、瑞幸咖啡、美食广场等餐饮配套和健身中心,后续还将引进肯德基、筱爷叔等大中型餐饮品牌。”胡绵友说。

嘉定新城总部集聚商务区规划建筑体量达73.1万平方米,目前园区已聚集了海创环保、国北科技(首建智谷)、宝龙中心等产业项目。撰稿 李品

新楼盘咨询量攀升,二手房带看量增多

本报讯 5月27日,上海印发《关于优化本市房地产市场平稳健康发展政策措施的通知》,提出调整优化住房限购政策、支持多子女家庭合理住房需求、优化住房信贷政策等9条政策措施。记者随后实地探访了部分中介门店和新房售楼处。

5月29日下午,记者在菊园新区和硕路上的一家新楼盘售楼处看到,陆续有市民前来看房。“儿子之前因为社保没缴满5年不能买房,现在新政一出,非沪籍居民购房所需缴纳的社

保只要连续3年就可以了,正好满足购房条件。”童女士夫妇二人特地从杭州赶来上海看房,“想趁着这次新政出台,把房子定下来。”

在优化住房信贷政策方面,首套住房个人房贷利率下限调整为不低于相应期限贷款市场报价利率(LPR)减45个基点,首付款比例下限调整为20%。“我看中的这套房子,原本首付120万元左右,政策调整后,降到90万元左右,确实缓解了我短期的资金压力,已经考虑签约了。”在嘉定工作的

白领陈女士说。

“新政使用的是一套组合拳,相比较前几次调整,这次的力度很大,对于客户买房的正向激励效果比较明显。”楼盘销售经理姜飞表示,新政刺激了年轻群体的购房欲望,也让不少有改善房屋需求的二孩家庭心动。

不仅新楼盘咨询火爆,二手房带看量也明显增加,嘉定新城白银路某房产中介工作人员表示:“以前工作日晚上只有一两组带看,现在翻了个倍。”

撰稿 李蓝玉

澳康达:推动二手车行业高质量发展

向“新”而行

本报讯 作为汽车行业重要的流通环节,二手车行业开始迈向商品化、规模化、专业化的高质量发展阶段,二手车企业迎来了转型机遇。近年来,行业头部企业澳康达抓住机遇,持续创新经营,推进企业品牌化、标准化、规模化、数字化发展,稳步扎根全国各大重点区域,加快形成和发展新质生产力,推动二手车行业高质量发展。

近日,记者在位于北虹桥商务区的澳康达(上海)名车广场看到,展厅内整齐摆放着上千台汽车,涵盖了上百种品牌。“我们看一下这款保时捷,相比新车价格,可以为您节省40多万

元……”在一楼展厅,一场直播活动正在进行,主播正卖力地为观众介绍产品亮点。

“直播卖车是个好渠道,我们排好了直播表,一个月有约130场直播活动。”澳康达(上海)名车广场负责人朱霞介绍,“我们直播卖车的销售量约占总体销售量的三成。”

除了直播,澳康达还通过打造数字化管理系统的方式,围绕客户“看车、买车、用车、换车”的汽车消费全周期需求,对经营全过程进行数据化管理。比如,陈列在展厅的准新车都附带着检测报告,顾客可以通过扫描报告上的二维码详细了解该车的车况,包括维修保养记录、保险记录、整

车记录等。企业还搭建了互联网服务平台,打通线上App与线下车源信息,实现线上线下同步,并通过精准筛车让用户更快地找到心仪品牌和价位的车源,系统也会根据用户的喜好进行智能推荐。

当前,二手车市场正在面临巨大的变革。一方面,政府加大监管力度,并相继出台相关利好政策,持续推动行业朝着规范化发展。另一方面,随着数字技术的发展,二手车行业数字化转型速度加快,线上线下融合的模式成为行业发展新趋势。

“我们以数字化管理方式,让车辆信息透明化,从而推动行业规范化发展。”朱霞表示,无论是在评估收购、车

辆销售,还是客户管理等方面,澳康达都是通过数据赋能企业新质生产力,“我们摒弃了传统的租赁经营方式,不做单一的平台经营或中间服务商,而是践行‘自有品牌+自建展厅+自主经营’实体经营模式,自建汽车综合体,开创二手车高端体验。”

目前,在澳康达(上海)名车广场内,一个售前售后中心正在筹备建设中。该中心将配备一支500人的售前售后专业团队。其中,售前整备团队将与澳康达的展厅分工一样,按照不同汽车品牌进行分组,进一步确保每一位成员的专业性。

“我们还通过‘一口价’和‘公平卖’两个相辅相成的创新机制,给消费

者构建了公平透明的消费场景,从而加快二手车的周转流通。”朱霞介绍,在销售端,澳康达已实行十余年的一口价销售模式,根据车况、里程、市场行情等综合而定,致力于让消费者购买到品质靠谱、价格实惠的二手车;在收购端,推出了公平卖模式,承诺毛利不超过5%,如果有多出,那么多出部分的50%将返还给原车主。

目前,澳康达已服务全国客户30多万,年交易量达2万台,年交易额也突破百亿。“在嘉定新城和北虹桥‘双引擎’建设、长三角区域一体化发展战略优势的加持下,相信我们未来的前景会更加广阔。”朱霞说。

撰稿 李品