

上海自贸试验区效应扩容 徐汇区依托前沿科技等产业吸“金”

“今年135周年的香港置地参与了香港、上海等世界金融中心的开发和建设。2020年年初,我们‘捕捉’到徐汇区广阔的发展前景,坚定投资了上海西岸金融城项目。”香港置地上海公司总经理史光宇15日说。

当天,上海徐汇区(简称:徐汇)进行2024年第三批重大项目集中签约,并正式启动上海自贸试验区徐汇联动创新区。

根据今年8月发布的《关于印发首批上海自贸试验区联动创新区建设方案的通知》,为进一步放大上海自贸试验区的辐射带动效应,协同培育壮大上海开放型经济新动能,全面形成“以开放促改革、促发展、促创新”的生动局面,经上海市政府同意,确定黄浦、徐汇、虹口、杨浦、宝山、闵行以及松江综合保税区、漕河泾综合保税区、奉贤综合保税区、金桥综合保税区、青浦综合保税区、嘉定综合保税区等区域为上海自贸试验区联动创新区。

徐汇区方面表示,作为首批上海自贸试验区联动创新区之一,徐汇将与上海自贸试验区及临港新片区实现空间的接应、产业的接续、政策的接力。

根据《上海自贸试验区徐汇联动创新区建设方案》,徐汇计划以上海自贸试验区这一“金字招牌”为牵引,发挥其在人工智能、数字经济产业等方面的优势,打造科技创新标杆城区、数字经济产业高地等。

徐汇区当天举行了2024年第三批重大项目集中签约仪式。记者留意到,这些项目中,有不少“新科技力量”。

在量子科技领域,上海量羲技术有限公司的创始人吴明说,徐汇有科创资源集聚、政府服务水平高等优势,让企业决定在此扎根。

(郑莹莹)



传统产业数智化释放巨大潜力 SHEIN 成为法国第二大时尚品牌

近日,根据法国专业消费期刊LSA的排名,SHEIN在法国2023年的销售额超过了H&M、Primark甚至Kiabi(销售额约15亿欧元),成为法国第二大服装时尚品牌,略低于西班牙Inditex集团旗下的Zara品牌。基于SHEIN持续保持的高年增长率,机构预计2024年SHEIN品牌在法国销售将超过Zara。在德国,SHEIN凭借时尚与高性价比优势,成为德国2023年第四大服装品牌,并且很可能在2024年再进一名。

在SHEIN自主品牌快速发展的背后,其创新的数字化按需柔性供应链也在持续带动传统产业升级,推动整个产业综合竞争力的提升与可持续发展。

以按需柔性模式 破解产业库存顽疾

显而易见,在服装行业特别是时尚服装领域的第一性原理非常简单——消费者用极具竞争力的价格购买到更丰富、时尚且高性价比的时装产品。然而,在服装行业漫长的过程中这并非易事,反而还存在着一个广为流传的“不可能三角”,即衣服的上新效率和低库存与性价比之间不可能同时兼得。如果一个品牌想要大量上新时尚的款式,那必须承担部分款式销售不畅带来的潜在库存可能,而为了抵消这部分库存所带来的成本,则必须提高服装的定价倍率,导致商品售价提升,这又削弱了产品的竞争力。毫不夸张地说,库存从某种程度上决定了企业的盈利线。

这个问题虽然困扰行业多年,但是也一直作为大家默认的“共识”而存在。时间倒回到2012年,SHEIN刚成立时也面临这样的情况。但是SHEIN的创始团队没有沿用服装行业既定也是司空见惯的逻辑,而是用一种完全以消费者为导向的互联网思维,追寻如何在生产丰富多元SKU服装的同时,能够大幅降低库存与产品的销售价格,这也就是后面持续迭代的按需柔性的数字化“小单快反”模式。

凭借这套运用服装行业第一性思维的“小单快反”模式,SHEIN在短短十多年间却打造出了全球最受欢迎的时尚品牌。为了实现真正意义上的“小单快反”,SHEIN将在线零售与按需生产相融合,根据市场和用户的需求来预测和控制生产,来取代此前大规模生产的“以产定销”模式。尽管SHEIN的SKU众多,但这些SKU一方面是建立在实时追踪全球流行趋势

重庆工业母机全产业链产值突破100亿元 举办百行万企产需对接活动

2024重庆“工业母机+”百行万企产需对接活动14日在当地举行。该市工业母机全产业链产值规模突破100亿元,将支持用户单位与研制单位结对攻关,搭建供需对接平台。

工业母机被誉为“国民经济心脏”,是智能制造装备的重要组成部分,是制造各种机器设备的装备的总称。

重庆是中国工业重镇。记者从活动中获悉,目前,重庆市工业母机主机及其关键配套规模以上企业46家,年产值100亿元,其中工业母机主机规模以上企业26家,年产值55亿元。重庆市经济和信息化委员会近期编制了《重庆市工业母机产业高质量发展行动计划(2024—2027年)》,聚焦5大目标、梳理6张清单、实施6项任务、提供4项保障,实施“5664”工业母机专项工程,推动工业母机高质量发展,进一步提升基础制造能力。

此次产需对接活动上,重庆机床(集团)有限责任公司、重庆宏钢数控机床有限公司、重庆江东机械有限责任公司、重庆摩方精密



科技股份有限公司、通用技术集团国测时栅科技有限公司等5家工业母机重点企业做了产品推介及解决方案报告。68个项目集中签约,签约总金额达20亿元。

国家工业母机创新研究院副院长李晶莹

在作专题报告时分析,当前,我国工业母机产业正处于挑战和机遇并存的特殊时期。应正视工业母机产业存在的主要问题,如隐性垄断认识与顶层设计不足、高端配套脱节与条件投入薄弱、核心技术欠缺与产品迭代滞后、

中国车企集体亮相2024年巴黎车展

2024年巴黎车展当地时间14日拉开帷幕。比亚迪、红旗、广汽、小鹏、零跑、创维等十余家中国车企在车展上集体亮相。

作为中国新能源汽车行业的领军企业之一,比亚迪广受关注。当天的新闻发布会座无虚席,很多人簇拥在场外观看。比亚迪执行副总裁李柯在发布会上介绍了比亚迪目前的发展状况和未来的战略布局。她表示,今年1到8月,比亚迪在全球新能源汽车市场的份额已达23%。

比亚迪为巴黎车展带来了“海狮07”型电动车,计划将很快登陆欧洲市场。发布会上对该款车型的性能进行了详细介绍。发布会后,不少业界人士聚拢到新车周围,希望更直观地了解该车性能。

广汽首款全球战略车型第二代“AION V”在巴黎车展上面向欧洲市场正式发布。广汽方面透露,“AION V”将在明年正式与欧洲消费者见面。红旗在其展位重点推介EH7和EHS7

两款车型,并在发布会上公布了海外预售价。零跑汽车在巴黎车展上发布全新B系列及首款全球化车型B10。

法国总统马克龙当天参观巴黎车展,走访雷诺、雪铁龙、法雷奥等多家法国车企。雷诺展示了R4、R5等多款经济型电动车,马克龙试乘了R5型汽车。他对法国车企发展电动车予以肯定,表示即使当前面临困难也要坚持下去。

意大利车企阿尔法·罗密欧展示的33 Stradale超级跑车备受瞩目。该跑车被誉为车展上璀璨的明珠,限量发售33台,将于今年年底交付客户,起售价超过100万欧元,据称现已全部售罄。

巴黎车展起源于1898年的国际汽车沙龙会,是世界上历史最悠久的车展,自1976年后逢双年秋季开展,今年是第90届。巴黎车展是与德国国际车展、日内瓦车展、北美车展和东京车展齐名的世界五大车展之一。

(李洋)



的基础上进行设计生产,另一方面每一个SKU首单只生产1200件,这1200件商品如果销售趋势非常火爆就迅速返单生产,反之则立即停止生产。同时,SHEIN在线零售的模式也避免了实体店、仓库这些环节的备货,可以在小批量生产的情况下开始销售,在线模式又可以迅速直接获取消费者反馈。自此,SHEIN实现上新效率与低库存的统一。数据显示,SHEIN未销售库存水平可以实现极个位数,远低于行业30%的平均水平。

低库存带来的最直接好处是极大降低了服装行业的浪费和污染等问题,助力行业的可持续发展。但对消费者的最大好处则是商品售价的降低,由于SHEIN不需要将库存成本转嫁到产品最终售价上,这使得SHEIN品牌能够始终保持性价比优势。

自此,服装行业的“不可能三角”找到了化解的答案,SHEIN也凭借丰富多元、高性价比的产品以及服务,迅速风靡全球市场,站在了服装品牌的颠峰。长期以来服装产品只能靠大批量规模生产降低成本的规则作古,小批量、快速反应的模式建立起优势。

传统服装工厂 走向全链条现代化企业

事实上,整个按需柔性的业务想要跑通,离不开服装工厂等上下游合作商家的参与。事实上,最初想要工厂改变既有的生产模式,愿意接受并且有能力运用数字化“小单快反”模式却是一个巨大的挑战。

对于工厂的合作意愿,SHEIN选择从订单和结款周期这两个最基础的纬度切入。相较于行业长达数月默认的“潜规则”结款周期,SHEIN则直接将其压缩到最长月结、最短周结的时效,且从未拖欠,这极大提升了工厂的资金周转率,帮助企业迅速扩大再生产。同时,海外市场广阔、发展迅速的SHEIN又能为工厂提供全年稳定又稳步增长的订单,随着第一批吃螃蟹的人尝到了甜头,业绩快速增长,口碑效应下带动了更多的工厂源源不断地加入了SHEIN的供应链生态。

解决了意愿的问题,接下来就是解决工厂的能力问题。要知道,作为一个非技术密集型的传统产业,服装行业大量依靠人工运作,更不用说同一时间承接大量订单的信息处理能力。SHEIN于是就帮助工厂建立这种一体化能力,首屈一指的是SHEIN利用自身的互联网

技术与经验,开发出了一整套信息系统工具并免费提供给工厂使用,让工厂具备大量订单的处理、跟进和反馈能力。为了让工厂能够高效使用工具以及提升工厂在质量、运营、管理等各方面的综合能力,SHEIN还提供了大量的培训课程,每年开展数百场的免费培训课程。此外,SHEIN还会直接投入大量资金,帮助工厂生产车间、食堂、宿舍的扩建改造,甚至推出一众公益项目直接帮助供应商工人,来提升工人的生活状况与工作稳定性。

事实上,无论是技术工具,还是培训、资金支持,宏观上看都在推动整个传统服装制造业的产业互联网升级,但回归到业务,重要的是在助力供应商工厂和工人更好发展的同时,也保障碎片化小单快反订单的输出统一管理标准与要求。

SHEIN这种充分利用第一性原理,将业务系统性精细切分的做法,也使得整个产业变得更加体系化、可视化,一切有据可依。这让很多行业“新手”也能够快速上手、掌握这盘生意的“方法论”。

80后的湖北小伙鲍勃,做过厨师、外卖员,但从未放弃过做一番自己事业的想法。在家人的服装工厂帮忙4个月,决定出来单干。不到三年时间,鲍勃的工厂业绩持续提升,自己从一名蓝领、服装行业的新人,转变为身价千万、熟悉“小单快反”的服装厂老板。

鲍勃选定的是网纱这个差异化赛道,“当时真地以为没有什么衣服是不能做的”,但最开始由于缺乏经验,也花费了不少精力和心血。比如针对网纱容易破洞、边缘难处理等问题,工厂用废弃的裁片反复测试,调整胶压脚、胶牙齿等,直至找到最合适的处理方法,才将其应用到常规的衣服生产中。“虽然我不懂做衣服,但我可以一件一件地检查,有问题的就让妻子去返工”,凭借鲍勃个人对质量的追求以及SHEIN的培训体系,最终鲍勃快速吃透了网纱这个领域,“通常都是自己先想办法,想不出来就立即请教,包括熟悉的服装厂,特别是SHEIN的精益生产专家。”正确的方法加上不懈的努力,换来的是鲍勃的工厂连续三个月首单交付次品率仅为0.5%,两个月后,工厂迎来了两个爆款产品,生产订单量翻了一番。

随着订单的持续增长,鲍勃也不断扩大工厂规模扩充产能。2022年5月,鲍勃的工厂月订单量大概在6万-7万件,随后逐月攀升,到2023年月订单量峰值达到53万件,同比增长211%。与SHEIN的合作不到三年,那个“2021



年整晚睡不着觉担心未来”的鲍勃彻底改变了自己的事业轨迹。

彩缘服饰“姐妹花”老板则是SHEIN时尚趋势预测的受益者。姐姐刘晴强调,“SHEIN授课老师曾经在课堂上讲过‘设计+生产=质量’,这句话直接颠覆了我过往对设计的认知。”妹妹刘雨会参考当季成衣、配饰的流行趋势进行创新,此时SHEIN对于全球流行趋势的预测整合以及平台的销售参考无疑发挥了巨大作用。

向产业3.0时代再进化

事实上,无论是创新按需柔性的数字化“小单快反”模式,来解决服装行业“不可能三角”,还是通过订单、结款及一体化支持,帮助工厂提升综合能力、生产效率与产品质量,SHEIN一直遵循服装行业的“第一性原理”,然后十年如一日地去深耕、迭代,在看似最快的赛道里做着最“慢”的沉淀、积累,最终跃居全球四大时尚品牌(SHEIN、ZARA、优衣库、H&M)行列。

事实上,按需柔性供应链已经成为目前全球时尚行业不可阻挡的趋势,也成了时尚行业未来竞争优势的新源泉。而就在越来越多的服装企业从传统的1.0时代,逐渐向数字化、柔性化的2.0时代开始转型的时候,SHEIN已经开启了向更加精益化、自动化、智能化方向探索的3.0时代进化,并建立了首个服装制造创新中心,在五年内投资4000万美元持续研发输出精益柔性供应链标准。

归根结底,服装行业想要继续降低成本、提升品质、提高效率,无非是通过技术创新、减少浪费以及规模效应等在原材料、人工和工具设备诸多层面继续深

创新资源分散与人才储备不足。关于产业发展,她提到,要整合优势创新资源,完善产品技术创新体系;建设正向设计、可靠性与精度保持性、动态性能测试、精密成形、误差补偿等共性技术创新服务平台;持续加大政策投入支持,打好政策组合拳。

重庆市经济和信息化委员会党组成员、副主任徐兴永表示,下一步,重庆将着力促创新,组织实施重大技术攻关、创新平台建设、高端产品提升行动,生产工业母机标志性产品,建设具有重庆辨识度的工业母机创新平台;着力育企业,推动产业链上下游企业融通发展,培育更多“专精特新”和“单项冠军”企业;着力抓推广,支持用户单位与研制单位结对攻关,搭建供需对接平台,打造一批工业母机领域创新成果正向迭代的示范应用场景;着力优化扶持,充分用好首台(套)重大技术装备和“工业母机+”应用场景推广政策,助力工业母机企业开拓市场。

(刘贤)

挖。基于此,SHEIN通过引入自动裁床、智能线柜、AGV等自动化智能设备,在数字化的基础上进一步优化生产流程,以提高效率并降低成本。SHEIN服装制造创新中心还专门解决服装开发生产过程中遇到的各种生产和技术难题,比如研究拉筒工具和模板的创新应用,输出可落地的方案向工厂推广应用。

彩缘服饰正是受益者之一。彩缘服饰曾经有一款爆款裙子,包括7个尺码、9个颜色,尤其是做4XL尺码的衣服,因为衣服弹力大、腰围尺寸宽,一个裁片的长度就超过一米,正常需要三个工序才能完成,给生产带来了巨大挑战。SHEIN服装制造创新中心研发的缩折四线加透明条打边压脚工具,可以将车缝和缩褶两个工序合并,不仅提高了效率,而且褶皱分布均匀,大大降低了次品率。目前,彩缘服饰的产品次品率、差评率均控制在1.5%以下,这让他们省去了很多产品上线后的后顾之忧。如果说SHEIN的趋势预测帮助了提高了彩缘服饰对于销售和流行趋势的理解,工具研发则帮助彩缘服饰提升了其生产力与质量力。

可见,在技术创新的持续融合推动下,服装行业这个传统意义上的传统产业,如今早已超出了原有的内涵,而且仍未停止持续迭代进化脚步,这背后的动力可以说是“第一性原理”的结果,也可以说是在市场和用户的需求的推动下,不断思考本质、进行技术创新、从而解决问题、创造价值的全过程。(来源:中新网)

中国银河资产管理有限责任公司与武汉望湖商贸有限公司资产转让通知暨催收公告
根据中国银河资产管理有限责任公司与武汉望湖商贸有限公司于2024年6月6日签署的《资产转让协议》(合同编号: GALAXY-CSJYWB-2024-CZ-001-001),中国银河资产管理有限责任公司已发布公告(资产转让清单)所列的债权抵偿资产(详见附件)依法转让给武汉望湖商贸有限公司。该抵偿资产对应的包括但不限于处置权、收益权及其他相关权益,均由武汉望湖商贸有限公司享有。如果相关当事人对本通知内容有任何疑问,请按如下方式向武汉望湖商贸有限公司进行咨询: 联系人:李益 联系电话:18907128228 电子邮箱:18907128228@qq.com 特此公告。

附件:资产转让清单			
序号	证载权利人	登记在谁名下的以物抵债资产	面积/用途
1	谭斌	十堰市茅箭区五堰街办华英巷6号3栋1-3号	512.92平米 商业

转让方:中国银河资产管理有限责任公司
受让方:武汉望湖商贸有限公司
2024年10月17日