



在线新经济， 如何成为疫情下的“上海自信”？

2013年初夏的一天，也就是微信诞生后的第三年，当时在百度做技术的孙涛勇找到安徽老乡方桐舒只聊了一个多小时，就决定要抓住微信生态创业的机遇，并在五角场一个百货大楼租了100多平方米的场地，创立了微盟。

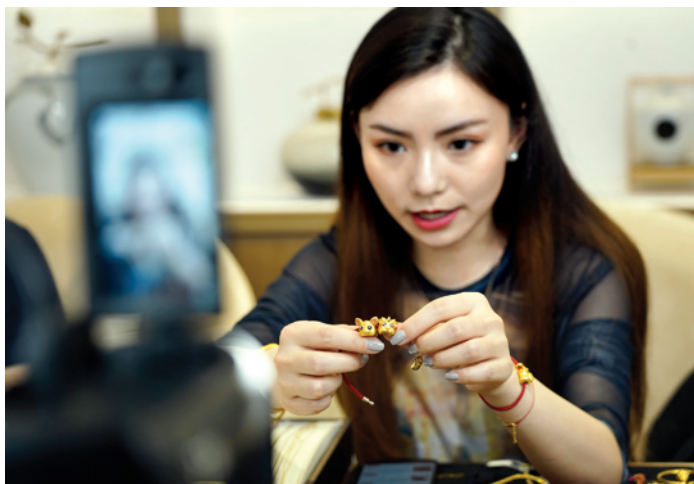
几乎在2年后的同一时间，年轻的学霸吴屹兴也选择来到上海，和两个伙伴在张江租下软件园里的工位，草创了一个专注于线上健康的平台——善诊。

他们都是心怀梦想的80后，也是上海众多在线新经济创业者中的佼佼者。近几年来，微盟和善诊作为各自领域的头部品牌，其萌芽、成长和爆发，真实映射出了上海在线新经济厚积薄发的生长轨迹。

微盟在创业5年多后即登陆港交所，成为“新经济SaaS第一股”。而善诊也在口碑传播的裂变效应下，进入到一种自增长的状态。谁也没想到，年初一场突如其来的新冠疫情，让本来处于奔跑状态中的它们，猛然获得强有力的一推，继而加速、甚至狂飙。

岁末年终，当我们回过头来重新审视这一切的时候，你会发现，这一切的沉寂与绽放、未知与变量，其实原本就是一种必然。即使没有这场世纪疫情的“搅局”，上海的在线新经济也必将在自身锻造的发展轨道上，实现弯道超车。

青年记者 苏庆先



传统金店直播带货。

本版摄影 青年记者 常鑫

曾几何时，上海因为缺少类似BAT这样的互联网标志性公司和人物，一度成为被反思的对象。

但事实上这两年上海在线新经济的火爆，远超很多人的想象。就在两个月前，一个创作美食视频、拥有千万粉丝的美食UP主告诉记者，她仅通过内容和电商产品的运营，每年的营收就可以做到千万级。

在上海，像这样的迷你新经济公司，有成千上万家。它们隐身于这座城市的角角落落，将上海托举到新经济时代的潮头。

上海社科院上海国际经济交流中心研究员王冷一认为，上海在互联网产业的低调与从容，

是由上海的城市品格决定的，“这是一种具有战略优势的大将风度”。

他说，就互联网领域而言，上海是全国最早实施网上政务公开的城市，并且得到了国务院肯定后推广全国，也获得过联合国和世界银行、国际货币基金组织等领导人的高度赞赏。上海的信息公开，是对全社会和全国投资者开放的；具体到某个政策细则则需要改进，只要上书者（包括未成年人和外国人）有明确依据和实质性的建议条款，上海市政府就会积极采纳。

这种“开放、创新和包容”的品格，也同样体现在在线新经济

开放和包容

大气磅礴的城市气质 决定了上海的低调、从容

的深耕和布局上。

王冷一曾多次参与上海市委、市府的决策咨询课题，据他观察，上海的在线经济从谋划布局到现有格局，实际上经历了20年时间。

早在本世纪的最初五年，为了进军信息高速公路、使得原有产业和产品的对外贸易不被先进交流手段所抛弃，上海曾提出消除信息鸿沟的经济类、社会类工作规划；到了2010年上海世博会前后，在线经济已经出现独立形态的公司、模式和支付、分享手段，比如一度在各自垂直领域独领风骚的盛大、携程、大众点评和饿了么等等。

当时，随着PC端互联网走向瓶颈化和微信商业化的推开，基于移动生态的在线新经济处在一种“野蛮生长”的亢奋状态。作为微信第三方服务商，孙涛勇、方桐舒和游凤椿共同创立的微盟，自2013年成立起一直保持着高速增长，短短五六年内，就因为员工规模的急剧扩张而搬了四次家。那几年，数字营销成为最火爆的关键词之一。

2015年，中央提出推进供给

侧结构性改革，上海也顺应产业互联网发展趋势，正式提出了平台经济的概念，将互联网在线新经济从信息产业中单列出统计指标。

当时，随着以“眼球经济”为主的消费互联网逐渐触及发展瓶颈，中国互联网的“下半场”——更偏向供给端的产业互联网开始站上时代风口。

这种新的经济形态，要求参与者一方面要对接需求端，另一方面还要对接供给端，也就是说，不仅仅要做线上的流量生意，还要干很多线下的脏活累活。比较典型的就是疫情期间突然火起来的叮咚买菜。

叮咚买菜之前专做供应链，也就是做供给端的。突然疫情暴发，逼得很多人早上6点多就爬起来守着手机抢菜，使其突然有机会对接到了用户需求端，所以两者一结合，它也就毫无悬念地爆发了。

2018年，随着首届国际人工智能大会和首届中国进口博览会的举行，业界、风投者和传播方、新客户等更加活跃的因素互相催化，上海在线新经济产业得以轮廓清晰地展现出来。

融合和促进

产业互联网的未来 一定会在上海

当时还在外地的吴屹兴敏锐地意识到，伴随着供给侧改革的展开，产业互联网的未来一定会在上海。因为只有上海，才带有确定性的产业厚度和产业优势。

他曾对从北到南的三个经济圈做过深度研究。其中，环渤海经济圈以北京为主角，但出了北京，天津和河北跟它关系其实并不大；珠三角经济圈，分别是广州辐射珠海、佛山，深圳辐射东莞、惠州，它们之间是河东河西，属于两个不同的圈子。只有在长三角，明确是以上海为龙头，辐射江浙“包邮区”。江浙自古就是经济发达区域，那么对于上海而言，它的战略纵深和产业厚度就体现出来了。

吴屹兴认为，在产业互联网时代，上海最大的优势，就是在产业后端。譬如在张江，它在集



主播在实体店现场直播带动销售。

聚了很多医药研发公司的同时，还承载了大量的互联网科技企业，这种医药公司和互联网公司的高密度布局，以及产业之间的互补赋能，会催生出大量机会，并由此带动裹挟着大量人才、资本加速集聚。

他之前在北京和深圳分别工作过几年，“就是为了创业才来到上海，来到张江”。他说，“并不是说我以前就在这个地方，而是我们的确对上海看好，对张江看好，才到了这里。”

为了对接供给端，吴屹兴说他们同样也干过很多脏活累活，包括去300多个城市做地推，全国2000多家体检中心，也都是一个个谈出来的。

“只有这样的新经济，我觉得才更有力量。”他说，产业互联网需要一个线上线下相互融合促进的过程，在这方面，上海与

其他城市相比，肯定具有巨大的优势。而这一无可比拟的优势，也一定会催生出一批时代性的伟大公司。

如今的上海，正在推动城市数字化转型，推动人工智能“赋能”在线新经济，特别是上半年推出的《上海市促进在线新经济发展行动方案（2020—2022）》，将“创造新制度供给”摆在非常重要的地位，明确提出要进一步营造新经济营商环境，从统筹协调、监管、公共服务、人才引进等多方面给予强有力的保障服务。

王冷一认为，上海互联网新经济的发展步伐不仅走在全国前列，而且还处于全球第一阵营。至于曾被誉为互联网经济之都的香港、新加坡、东京、首尔、伦敦、纽约等国际大都市，也已经落后于上海目前的水平。甚至包括韩国总统文在寅、新加

坡总理李显龙等知名领导人都曾亲自撰文、赞美过上海的互联网新经济发展能力，并要求自己国家的政府部门、技术领域和主力行业的企业家们对标上海。

上海在移动支付、在线办公、商务领域目前继续保持着强大的创新动能；同时移动支付手段的快捷和信用安全性，也得到了民众的支持和认同。十四五期间，移动支付手段还会积极介入到公司注册、海关服务、银行贷款、债务处置、医疗服务等更多经济和民生领域，这对于互联网新经济的市场容量将是一个可持续的扩展。

再过几天，就将迎来崭新的一年。或许新冠疫情还将延续，但太阳每天仍会照常升起。在“春”潮涌动的当下，作为“上海自信”的在线新经济，也必将创造出一个更加自信的未来。