



提能级、拓业态、增投资……上海仍是全球布局首选地

# 跨国公司在沪地区总部突破800家

到嘉定综保区买保时捷赛车,去淮海路逛施华洛世奇全球旗舰店,在普德赋的沉浸式剧场享受戏剧冲突……扎根上海、深耕中国的外资企业用一个个大项目,为上海再添魅力。昨天下午,投资总额为58.5亿美元的60个外资项目在沪集中签约,显示上海仍是跨国公司全球布局的首选地之一。

记者从市商务委获悉,今年上半年,本市引进外资稳中提速,全市实际使用外资124.48亿美元,比去年同期增长21.1%,两年平均增长13%;新增跨国公司地区总部31家,外资研发中心12家。截至6月底,跨国公司累计在沪设立地区总部802家,外资研发中心493家。

## 提升更多总部职能

“为了支持中国市场业务的持续增长与战略升级,施华洛世奇总部已决定从2020年开始赋予本公司大中华区水晶业务的全面经营管

理职责,并直接向施华洛世奇总部及全球CEO汇报。”施华洛世奇(上海)贸易有限公司水晶业务大中华区董事总经理孙珏表示,此次获颁跨国公司地区总部,将进一步满足公司在中国市场上提升管理、运营、商业等多方面能级的需求。

“中国市场的业务是集团全球范围内最大与最重要的营收来源,贡献了约20%的收入,同时也是增速最快的区域。”她表示,此次战略调整将引领公司在中国市场持续开展零售升级行动等各项计划,例如今年11月,施华洛世奇的全球旗舰店将亮相淮海中路,这是品牌升级之后,施华洛世奇在全球面积最大的旗舰店。”

2019年刚刚获批跨国公司地区总部,短短两年不到,意大利船级社(中国)有限公司再次升级为亚太地区总部。为什么不断在上海升级总部职能?公司大中华区总监Luigi Mattera说,因为中国市场值

得投入。

“我们刚刚和上海外高桥造船签署了一份协议,将为中国建造的豪华邮轮提供入级服务,这艘邮轮也将成为目前中国建造的最大国产豪华邮轮,计划将于2025年12月交付。”他告诉记者,今后上海的总部职能将不断升级,管辖范围覆盖全亚洲各项业务,“我们要进一步扩大在中国市场的份额,最近正在加大招聘力度”。

## 带来更多创新业态

说起法国最有特色的主题公园,狂人国(Puy du Fou)绝对榜上有名,如今它不但首次走出欧洲,要在中国打造全球第三座公园,还将把中国区总部落在上海。近水楼台先得月,明年6月,一座全球最大的沉浸式演艺剧场就将在上海的光大会展中心西馆揭幕,总投资额达到5亿元人民币。

“我们在法国的主题公园面积

650公顷,拥有21个大型电影场景沉浸式大秀、30余家餐厅和6家主题酒店,其中大型夜秀的席位达到14000席。”把法国的文化盛宴带进中国,普德赋亚洲董事局(Puy du Fou Asia Limited)副主席赵崇逸告诉记者,上海的沉浸式剧场已在今年6月启动建设,最近刚刚发布了招募演员的广告。

“这是一种全新的剧场演艺方式,剧场里没有舞台,也没有固定的座位。戏剧开场后,每5分钟进入一批观众,精致的室内实景和走在你身边的演员,会把观众带入到浪漫的中法爱情故事之中,随着剧情的发展沉浸其中。”

“保时捷(中国)汽车销售有限公司获颁跨国公司地区总部,表达了我们深耕中国市场的信心与决心。”公司副总裁及首席财务官洪声告诉记者,事实上,中国市场已连续第六年成为保时捷全球最大单一市场,而企业也在不断拓展新的增长

机会,刚刚引入中国的赛车业务就是一个实证。

今年7月初,保时捷亚太赛车贸易(上海)有限公司在嘉定综保区注册成立,销售专业赛车。开业没几天,一部分订单已经“在路上”,第四季度第一台价值130万元的赛车就会交付到中国客户手中。

保时捷亚太赛车运动董事总经理季博安告诉记者,过去因为政策受限,国内消费者想要购买赛车,只能在日本、马来西亚等国家购买,亚洲地区每年90辆左右的赛车销售量中,有55%被中国买家拿下。但他们不仅需要美元支付,而且只能把赛车存放在国外,非常不方便。如今,消费者不仅可以在综保区直接使用人民币结算购买赛车,综保区也提供存放及清关服务,在举办赛事的时候还能“无缝”提车。“未来我们希望这项业务能立足上海辐射亚洲,并且快速增长。”

本报记者 张钰芸

58.5

# 亿美元外资项目集中签约

龚正出席,其中五个项目来自世界五百强

世界500强企业。

上半年,本市引进外资稳中提速,全市实际使用外资124.48亿美元,比去年同期增长21.1%。面向未来,上海将把扩大开放摆在更加突出位置,率先落实国家各项开放举措,持续营造市场化、法治化、国际化的营商环境,夯实上海外资高质量发展的基础,为外资企业在沪投资兴业提供持续有力的支持。

本报讯 投资总额为58.5亿美元的60个外资项目昨天在沪集中签约,显示上海仍是跨国公司全球布局的首选地之一。上海市长龚正出席签约仪式,副市长宗明致辞,帝斯曼中国和保时捷亚太赛车贸易(上海)有限公司作为签约项目代表发言。

此次集中签约的项目重点产业分布广泛,涉及集成电路、生物医药、人工智能产业和电子信息、生命健康、汽车、高端装备、先进材料、时尚消费品等“3+6”重点产业的项目共36个,总投资29.3亿美元;分布在重点功能区和“五个新城”的项目有35个,总投资39.2亿美元,每个新城均有签约项目,彰显“五个新城”的产业先导效应。签约项目中,5000万美元以上的有24个,还有5个项目来自

# 投钱、派人、建厂、开公司!

进博展商:更大力度投入中国市场正当其时

在长三角投资建厂,扩大产能;从总部调人,充足中国技术力量;用6天展期试水,最终在华落子,开公司……三届进博会以来,展品变商品,参展变投资的进博会溢出效应越来越强。无论是扎根中国多年的老朋友,还是用明星产品探路市场的新朋友,这些进博展商纷纷用实际行动表明:更大力度地投入中国市场,正当其时。

## 为“中国制造”量身定制

在外高桥智能制造服务产业园区里,乔治费歇尔精密机床(上海)有限公司有一幢三层小楼,这里是其亚洲和中国总部所在地,亚洲地区最大最新的技术服务中心也在此处。

“2018年,我们首次参展进博会,直接触达海量的中国客户,有一个非常真切的感知,那就是中国已经从制造大国变成了制造强国,中国客户对机床精密度的要求越来越高。”因此,乔治费歇尔很快做出决定,为中国市场量身定制高精度机床,同时用本地化生产提高性价比。

2019年,该公司投资1.5亿元人民币,扩建常州工厂。2020年年初,新厂房正式启用,面积翻了一番,产能扩大三倍。专为中国研发的三轴高速加工中心Mikron MILLP 500在这里加班加点地生产,不但成为国内市场上的明星产品,还出口到了美国、加拿大、韩国、新加坡等,去年总销量65台,销售额超过1亿元人民币。

“对于我们来说,2018年就是一个分水岭。”乔治费歇尔精密机床(上海)有限公司跨技术产品和销售支持经理陆俊杰说,进博会不但为乔治费歇尔带来订单,也让他们与中国客户“零距离”,与中国制造“同频共振”。

步出乔治费歇尔的小楼,隔壁



■ 乔治费歇尔集团展示的高端加工设备

本报记者 张钰芸 摄

的西班牙尼古拉斯克雷亚集团(亚洲)公司同属“进博朋友圈”。2018年5月,它刚刚在上海自贸区成立亚洲分公司,11月就亮相首届进博会。去年,它克服疫情后的种种困难,带来总重86.7吨的龙门加工中心(FOX-60),是第三届进博会上最大的展品。为什么不缺席?公司销售总监车航说,三届进博会以来,公司在华销售额翻了番,从2018年的2亿元增长到今年的6亿元,这就是最硬核的理由。

中国制造的高速发展,不仅增加了进口机床的数量,也要求更高的质量。他表示,为此公司每年都会增加在华投入,一是在外高桥园区内的公司面积从120平方米增加到了1000平方米,二是调派更多外籍工程师来到中国,同时培养本土“灰领”人才,三是核心零配件的备货货值翻了一番。

10月中旬,将在第四届进博会上亮相的ORIX高架桥式龙门加工中心将抵达上海港。“它主要用

于航空行业加工飞机翅膀、尾翼等辅材模具。”车航透露,已经有中国客户表露订购意愿。

## 6天之后落地增能

日本蛇毒眼膜、加拿大高端羽绒被、东帝汶猫屎咖啡、德国垃圾处理处理器……这些进博会上的网红展品可谓五花八门,但现在它们多了一个共同点:在6天展期之后,入驻外高桥保税区。

“日本SpaTreatment蛇毒眼膜在电商平台上火爆,2018年的‘双十一’,曾是天猫国际同类目中的榜首产品。这家企业参加了第三届进博会后,看到了中国市场的潜力,我们主动帮助它注册在了外高桥。”外高桥集团副总经理张浩告诉记者,该公司过去采用跨境电商的模式进入中国,但始终与市场消费者不“贴肉”,在外高桥注册公司后,才真正打开了中国市场的家门。

同样的例子还有很多,20万元

一床的加拿大冰雁绒羽绒被曾经惊艳第二届进博会,因为原材料稀有,其年产量不过200床,此前仅在加拿大和美国销售。在高端消费品展区的81平方米展位中收获订单后,又很快在外高桥注册成立了上海香纳熙国际贸易有限公司。

张浩说,作为进博会招展合作伙伴,外高桥集团通过精准招商,为进博会带来一家家新企业、新业务和新商品,也频频与优质项目看对眼,主动承接进博会溢出效应,已经成为了海外企业进入中国的首选地之一。“不仅是高端消费品,还有智能制造、医疗器械等技术产业,三届进博会以来,有30多个进博会优质项目落地外高桥。”

要让一件产品、一个品牌在中国得到更好的推广,仅仅依靠6天的开展时间远远不够。《“十四五”时期提升上海国际贸易中心能级规划》提出,上海将实施进博会“6天+365天”常年展示交易服务平台增能行动,持续放大进博会溢出带动效应,强化“6天+365天”常年展示交易服务平台进口商品集散功能和资源配置能力,加快打造具有国际影响力的进口商品集散地。如今,外高桥国际医疗器械展示交易中心、上海国际艺术品保税服务中心等平台纷纷落成,让进博会溢出效应从狭义展览展示空间,向着广义的全方位产业综合性服务迈进。

“外高桥与进博会有着天然的联系,我们牵手进博会,能进一步助力贸易和产业升级。”外高桥集团总经理俞勇表示,外高桥保税区已有10大平台入选进博会“6天+365天”常年展示交易平台,为诸多企业进入中国打开方便之门。“第四届进博会的筹备进入冲刺阶段,后续我们还要推动更多前沿性、首创性、引领性合作项目落地。”

本报记者 张钰芸