



# 展商安家记



## 服务保障

### 流动餐车便捷实惠



扫码看展商的中国新家

本报讯(记者 张钰芸)创新进博会餐饮保障模式,提升常态化疫情防控形势下餐饮食品供应保障水平,昨天下午,来自良友便利、百联逸刻、粮全其美、盒小马、巴比、肯德基6家企业的19辆流动餐车正式进驻进博会。流动餐车售卖的食品价格也很亲民,大多数套餐价格在10-20元之间,进博嘉宾花费早餐价格,可以享受日餐和晚餐美食。

第三届进博会即将开幕,国家会展中心内有77家商户提供固定餐饮服务,流动餐车作为临时供餐模式加入,进博餐饮保障将形成“固定餐饮+临时供餐+流动餐车”的创新模式。展会期间,合计每日最大供应能力可达16.3万份,可提供100多个中西式品种,从9:00至18:00为顾客提供全天候餐饮服务保障,满足展会期间的用餐需求。其中,展厅内设置11辆流动餐车,商业广场室外设置8辆流动餐车。

流动餐车服务进博也将继续体现其便捷性特征,例如,顾客只需通过支付宝APP搜索“逸刻”“盒马”,网上点餐后,最快2分钟即可前往相应的逸小兔、盒小马餐车取餐。必胜客将投放首辆“5G AI智能”无人餐车提供扫码订餐服务。

### 5G 北斗合力保电

本报讯(记者 罗水元)国网上海市电力公司上午召开第三届进博会供电保障誓师大会,标志着进博会保电各项工作已一切就绪。

凭借在数字新基建领域率先发力所积淀的优势,今年国网上海电力着力推进了进博保电设备的“科技升级”和保电作业方式的“数字转型”:依托对5G、AI、物联网、北斗导航等前沿技术的融合应用,进博保电工作的数据融合能力、智慧辅助指挥水平均显著提升;机器人、全景工单式管控、智能语音控制等技术的深化应用,也使得全景智慧保电系统的穿透性、覆盖面和响应度全面升级;而客户侧“云端保电”指挥平台的建立,则为保电工作移动化、线上化、数字化、智能化奠定了坚实基础。如借助5G技术和北斗导航等前沿技术,360°全景直播的视频不但能实时传输,有关位置也能精确到厘米级,并对一些异常情况自动报警。

保电设备均准备就绪——带电作业机器人可以完成视觉识别、环境建模和路径规划等近80%的主工作业;全方位大型照明升降灯塔最高能升高10米,灯光可以覆盖200至500米,充满电后可以连续工作69小时以上;应急充电车子母舱像“充电宝”一般方便携带和充电。

据悉,在进博重要保电时段内,全市范围内三个抢修梯队的3500余名应急抢修人员、近900台各类专业车辆将24小时待命,全力保障城市安全用电。

本报记者 张钰芸

来自上海商务部门的统计显示,在今年上半年的两次重大项目集中签约活动中,有32个进博会参展商项目落户上海。得益于进博会的溢出带动效应,今年1-9月,上海外商直接投资实际到位金额155.15亿美元,比去年同期增长6.1%。累计引进跨国企业地区总部758家(其中亚太地区总部132家)、研发中心475家。

第三届中国进博会召开在即,大批境外参展企业又将如约而至,共享中国机遇。在这些参展商中,已经有不少“老朋友”。他们从前两届进博会上收获了订单,更坚定了在中国市场扎根发展的信心。以色列科技企业沃特金(Watergen)在陆家嘴租下办公室,面对滨江美景,设立中国区总部。阿斯利康在无锡合作共建国际生命科学创新园,引入多家海内外创

新企业,今年将携手参展进博会。埃塞俄比亚QARO咖啡种植园的咖啡豆去年首次来到中国,今年就已开出了咖啡馆,甚至还把咖啡卖到了“上海之巅”。进博会巨大的溢出效应,犹如强链接,让“走进来”的展商变成“留下来”的投资商。它所搭建的国际采购平台、投资促进平台、人文交流平台、开放合作平台,更为全球经济复苏注入活力。

创新企业和项目落地的“安家”链条已在无锡国际生命科学创新园里形成,“在园区转化出的创新成果,又可以通过进博会的平台寻求新合作,形成了一种良性循环。”今年4月入园,6月开业,8月获得卫健委“医学检验实验室”的资质审批,三四个项目已在开展。作为最早入驻园区的企业之一,第三方临床研究及销售在内的本地团队,产品实现了网络对接和本地化。更可喜的是,在政府政策和园区资源对接的双重支持下,他们的心电远程AI诊断设备及平台系统已在无锡等城市的医院里试点应用。有了这套系统,病人的异常能更早被发现,为抢救赢得时间,同时缓解医疗资源不均衡的状况。“去年的进博会是我们的起点,今年我们期待通过这个大平台逐步走向全国各地。”周浩然说,他们将带着这套中国本地化产品参加本届进博会,为新一轮发展寻找更多机会。

像心安科技这样去年项目签约,今年就拿出实实在在的本地化产品,在无锡国际生命科学创新园不是个案。“借助进博会开放平台,展示海外创新并推动引进,进博会后,在我们的园区里这些优质创新项目孵化成长,转化为成果,真正实现了创新力量的中国落地。”阿斯利康中国副总裁徐晶说,政府落地“药械绿色审评审批窗口”等试点政策,园区提供第三方专业服务,再加上背靠雄厚的资本支持,一条助力

智能平台研发中全球领先,产品已在15个国家落地,此前在中国市场还是空白。去年进博会上,他们和阿斯利康达成合作协议,在心电诊断领域开启全方位实质性合作。进博会之后,短短一年时间,他们在无锡国际生命科学创新园有了办公室,组建了包括技术、市场营销在内的本地团队,产品实现了网络对接和本地化。更可喜的是,在政府政策和园区资源对接的双重支持下,他们的心电远程AI诊断设备及平台系统已在无锡等城市的医院里试点应用。有了这套系统,病人的异常能更早被发现,为抢救赢得时间,同时缓解医疗资源不均衡的状况。“去年的进博会是我们的起点,今年我们期待通过这个大平台逐步走向全国各地。”周浩然说,他们将带着这套中国本地化产品参加本届进博会,为新一轮发展寻找更多机会。

据透露,今年进博会上,新一批海内外创新企业即将签约入驻园区,推进多项政企合作项目的开展和深化。阿斯利康中国副总裁徐晶表示,希望通过进博会吸引更多合作伙伴,携手政、产、学、研、医、投等跨界力量,提供全方位共享服务,激发健康医疗行业的创新活力,共同助力健康中国建设。

“风里雨里,制造局路584号等你。”10月1日,国庆节的当天,ESSE-QARO埃塞酋长的首家线下咖啡馆正式开业了。来自数千里以外的埃塞俄比亚咖啡在这里飘香,醇正而浓郁的味道让人沉醉。从第二届进博会食品及农产品展区里的一个展台,到一家上海市中心的咖啡馆,不到一年的时间里,埃塞俄比亚ESSEQARO咖啡在上海闯出了名堂,走出一条从生豆到咖啡馆的产业化链路。

ESSEQARO埃塞酋长咖啡旗舰店的面积不大,装修却很小清新。原木色的操作台边,摆放着各种来自埃塞俄比亚的咖啡豆,点餐台的上方,电视机里循环播放着埃塞俄比亚



谭明 龙港实业发展香港有限公司总裁



位于制造局路的第一家“埃塞酋长”咖啡店

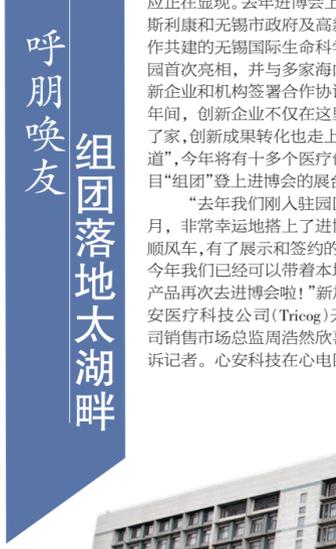
## 「生根发芽」从生豆到咖啡馆

本报记者 李若楠

▲已有20家海内外创新企业签约入驻无锡国际生命科学创新园  
本版摄影(除署名) 记者 孔明哲



徐晶 阿斯利康中国副总裁



## 呼朋唤友 组团落地太湖畔

本报记者 张钰芸

办理文书的困难,今年8月12日,缤宜(上海)实业有限公司在上海自贸区陆家嘴片区注册成立,从此伊万在以色列沃特金中国区首席代表的身份之外,又多了一个新的职务,缤宜的总经理。

“缤是精炼的铁,代表着科技和匠心,宜是适宜的生活,代表我们公司的宗旨。”说着一口流利中文的伊万入乡随俗,对新公司的名字寓意娓娓道来。而从此刻起,沃特金也从进博会的参展商,正式变成了落户上海的投资商。

中国市场的巨大潜力在进博会上展露无遗,而上海不断优化的营商环境也是沃特金落户的原因之一。伊万说,在落户的过程中,企业充分感受到了陆家嘴管理局的行政效率。“材料准备好之后的两天内,我们就完成了公司注册,办公地点推荐、金融机构对接等各种配套服务也十分到位。等到年底入驻新办公室,我就能泡壶茶,好好欣赏滨江美景了。”

落户上海的管理型总部刚到位,长三角的工厂项目就接着启动。伊万兴奋地告诉记者,公司已经在浙江湖州的南浔找好了一块地,准备建设一个占地面积32亩的科技园区。就在10月15日,第三届进博会开幕倒计时20天之际,南浔公司的营业执照也拿到手了。

“在第三届进博会上,除了原有的‘空气制水机’,我们还将展示一项新技术——城市垂直农场项目。简单来说,就是利用集装箱来种菜。这样既提供了新鲜食物,又增加了城市绿化。”伊万说,集装箱种植能够嵌入自动灌溉施肥系统,自动冷却、加热、通风,种植者只需要在手机APP上就能操作并监控,垂直播种系统则提高产量,单个装置可产生多达12吨蔬菜的年产量。

受到疫情影响,今年以色列总部的同事无法赶来参会,但公司在进博会上展示的项目却从一个增加到了两个。恨不能长出三头六臂的伊万提前招募志愿者,再让总部在线上培训,“速成”出合格的业务员,迎接忙碌的六天展期。“疫情无法阻碍中国经济的快速复苏,也不会影响到我们在华发展的决心。”

再加上抗菌涂料、抗菌织物,伊万希望南浔的新园区能够实现空气制水机、城市垂直农场等三个项目的本地化生产。“上海总部是‘大脑’,研发和销售都在这里,南浔的园区是‘四肢’,加速本土生产。”他透露,尽管南浔园区刚刚起步,但他已经能在长三角物色其他地块。

这一家以色列企业,已经做好了扎根中国市场的准备。

时隔数月,克服疫情下以色列当地



伊万 缤宜(上海)实业有限公司中国区总经理 以色列沃特金中国区首席代表

半圆形的玻璃窗正对着陆家嘴的滨江美景,近200平方米的办公区域可以容纳10来位同事,沿着走廊走出去,公共空间的大报告厅未来将开出一场场新品发布会。只要有空,伊万就会来到正在装修的新办公室,和施工人员聊聊进度,拍下视频和照片传回以色列总部。因为这里将是缤宜(上海)实业有限公司的所在地,也是第二届进博会参展商、以色列科技企业沃特金(Watergen)的中国区总部。短短一年间,从参展商变成投资商,这是进博会的溢出效应在持续释放。

“第二届进博会上,我们收获了超过300家企业的潜在客户和代理商的关注,因此决定将公司的中国区总部落户在上海陆家嘴,并启动了在长三角地区投资建厂的工作,做到设备生产本土化。”

去年11月5日,记者在第二届进博会的开幕式上首次见到伊万,他陪着公司董事长马克西姆参会,这是沃特金首次参加进博会。此后的6天展期中,精通中文、英语和俄语的他始终忙碌在展台,向来自全国各地的采购商介绍“空气制水机”,这款产品采用独特技术,可以从空气中吸取水分,并转换成清洁饮用水。因为应用范围广,成本也在可承担范围之内,马上成为了去年的“明星展品”。

展会上忙得热火朝天,展会后更是马不停蹄。为了尽快抓住进博会带来的市场机遇,沃特金决定在上海设立中国区总部,站稳脚跟,撸起袖子加油干。

第二届进博会闭幕后的第二个月,也就是2020年1月10日,60个外资项目在上海集中签约,投资总额超过73亿美元,沃特金的空气水项目就是其中之一。作为公司的代表,伊万和浦东新区陆家嘴管理局正式签约。

时隔数月,克服疫情下以色列当地



■公司新办公室选址陆家嘴,可以坐着滨江好风景 (采访对象供图)



▲已有20家海内外创新企业签约入驻无锡国际生命科学创新园  
本版摄影(除署名) 记者 孔明哲

## 「缤」至如归 参展商变投资商