



进

特刊

第三届进博会



进博观察

营商环境没有最好只有更好

方翔

进博会是中国向世界展现营商环境的重要窗口。在本届进博会上,普华永道、毕马威、德勤、安永等国际四大会计师事务所齐聚服务贸易展区。作为服务国内外企业的专业中介机构,四大会计师事务所对于中国营商环境的变化有较为深入的观察和体会。德勤中国创新主管合伙人刘明华表示,进博会为全球企业与技术进入中国搭建了平台,德勤三年参展,不仅感受到

进博会的溢出效应,更受益于中国开放友好的营商环境。

近年来,中国不断完善市场化、法治化、国际化的营商环境,让全球投资者都能分享中国发展机遇,实现互利共赢。正如特斯拉公司副总裁陶琳表示,中国持续推进更高水平对外开放的决心和国际一流的营商环境,加深了特斯拉在中国加大投入的决心。从2018年超级工厂落户上海临港后设立展台,到2019年以

自贸区临港新片区企业身份亮相展区,再到今年进博会携旗下三款畅销车型积极参展,显示了其深耕中国市场的决心。

在本届进博会餐饮保障中,不仅有肯德基等企业的19辆流动餐车,而且星巴克还首次设立馆内售卖点。得益于中国稳定开放的营商环境和巨大的市场潜力,星巴克进入中国21年,开创了“中国速度”,其中上海更是星巴克在全球拥有门店数量最多的城市。星巴克海外

首家臻选烘焙工坊在上海的开业,是有关部门将行政监管、行政审批、行政管理变成了行政服务,克服了种种困难之后让全新的商业模式在上海落地,是优化营商环境的生动实践。

对于企业来说,好的营商环境就像阳光、水和空气,片刻都不能缺少。作为全球最具潜力的大市场,中国始终为海外企业所看好,但是要让它们真正投资中国,并成长在中国,就需要营商环境

的持续优化。进博会其实就是一个缩影,很多外商通过参展不仅看到了中国市场的需求,更成为他们感受营商环境的一扇窗。

优化营商环境不只要“说到”,更要“做到”;没有最好,只有更好。越来越多的外国企业通过参加进博会,走上了进入中国市场的“绿色通道”。通过持续优化营商环境,可以让这些企业借助进博会分享中国发展红利。

挖沙,装车,运输,倾倒入……25平方米的实景沙盘里,六七辆模型工程车有条不紊地穿梭着。在第三届进博会3馆技术装备展区,今年上半年刚把建筑设备亚洲总部迁至上海自贸区的瑞典沃尔沃集团,展示的这组电气化工地微缩模型颇为吸睛。

没想到开展第二天傍晚,就在签约仪式拍合影的当口,一位好奇的观众擅自摆弄起遥控杆,把一台75吨履带式液压挖掘机比例模型摔下了坡,30厘米长的挖掘机小臂断裂,连接抓斗的工作装置坏了。

作为全球第三大建筑设备制造企业,沃尔沃在进博会上描绘了对采石业未来的愿景,通过电气化工地的概念将智能机器、自动化和电动设备相结合,以挑战传统的工作方式,实现零排放、零计划停机、零事故和十倍的效率。沙盘上奔跑的这些比例模型,与真家伙的功能别

无二致,液压、传动、感应等装置一应俱全,每辆模型的造价都要10万瑞典克朗,折合7万多元人民币,从瑞典定制过来,花了6-8个月。

尽管还有一台备份模型可登台亮相,可是液压挖掘机模型断了“臂”,还是让沃尔沃的建筑设备产品经理刘大维急出一身汗,送回瑞典去修显然是不可能的。7日上午一开馆,刘大维忽然想起临近展台正在展示专业的3D测量解决方案和高精度3D打印机,何不请近邻们帮个忙?

刘大维抱着“断臂”来到一路之隔的CREAFORM形创公司,这家第二年来参展的加拿大公司擅长3D光学测量技术,技术人员正拿着球形MetraSCAN光学三坐标3D扫描仪,演示对复杂造型零件的快速测量,接过“断臂”,2分钟

现场接力断臂再植

就帮忙扫描好了它的模型数字文件。

再隔着一个展台,是第一次参加进博会的3D打印机制造商UNIZ优你造科技,此次全球首秀UNIZ IBEE 3D打印机,个头不大,性价比高,搭载的全新第四代LCD光固化技术,可以实现大尺寸打印下的50微米像素尺寸,对比度最高可达1000:1,3D打印爱好者都可以买回家去自己做手办。

优你造CEO李厚民博士正好在现场,输入刘大维拿来的数字文件,橙色3D打印机马上工作起来,一个下午就能把新的“小臂”打印出来。李厚民告诉记者,之前在国外展会如拉斯维加斯CES(国际消费类电子产品展)也遇到类似求助。其实,这种做法,称为“数字化库存”,比如汽车上不常用配件,调一次货就要等个半年,如将数字文件存在云端,下载到4S店3D打印出来即可安装使用。

11月8日上午,刘大维拿到了UNIZ打印好的零件,这是一段浅黄色的半透明树脂材料小臂,UNIZ的技术人员建议先打好孔洞,再晒一天太阳使之定型。

昨晚,刘大维结束展馆工作回到家中,细细打磨之后,喷上深灰色的漆,新定制的小臂几乎可以乱真。等今天进博会结束后,他打算尽快给挖掘机按上“新胳膊”,本月下旬,25平方米的大沙盘和8台模型还将转战浦东新国际博览中心举办的BAUMA工程机械展,期待更多的新订单。

一次“断臂”再植,三家跨界接力,在合作中破解难题,这就是进博会大平台的神奇魅力。

本报记者 王欣



■ 永远不用换芯、不会断墨的意大利“永恒笔”
杨洁 摄

“永恒笔”写下小展台的精彩

每年进博会,在偌大的“四叶草”里转悠,总有一种“淘金”的快感。除了争奇斗艳的世界500强展台,在一些看似普通的格子单间里,也能找到奇妙的故事。今年6.2馆入口处的第二间展台就是一例。它外观朴素,仅仅简单布置了两排文具,听了介绍才知道,原来是意大利品牌宾尼法利纳(pininfarina)的“永恒笔”,号称永远不用换芯、不会断墨;最底层的笔记本,纸张竟是用石头做的,质感却极尽细腻。

所谓“永恒笔”,原理在于金属笔头与纸张摩擦后产生痕迹。它的笔迹颜色类若铅笔,却不会被擦去,遇水也不会润开。小小一支笔,“旅行经历”倒十

分丰富,它们跟着科考成员打卡极地、去往火山口;其中一款极为轻巧的,甚至“上过天”,到达太空……在恶劣环境下也能流畅书写。

展台负责人施静介绍,这项工艺源于当地一家小作坊,在文艺复兴时期就有了配方,传承至今。原先笔杆大多简陋粗糙,后来,当地设计公司发现了这个特殊合金制成的“神奇笔头”,于是,宛如艺术品、定位轻奢的意大利永恒笔诞生了。

意大利老板之前没有想到,中国市场竟然那么大。施静所在的上海丽琴文化用品有限公司是该品牌在国内的首家代理商。去年第一次来“四叶草”,施静原本是抱着试试看的

心态,“即使不成交也没关系,想让大家现场体验一下,对品牌有更直观的了解。”展台虽小,“进博效应”却超出预期。奥迪、宾利、特斯拉……在“四叶草”结缘后,许多有定制需求的大单纷至沓来;实体专柜也在北京苏州相继落地。即使受疫情影响,品牌在中国的全年销售额还是稳稳达到了预订的八成——于是,今年再约!

意大利老板今年没能到现场,但几乎每天都发邮件问:“效果怎么样?展台人多吗?”施静说,每天都有新伙伴找上门,微信都会加好几十个。不久后,这款意大利永恒笔还将入驻绿地贸易港轻奢馆,让展品变成商品。

这些年来,中国内需市场不断扩大,更加开放的国内国际双循环正在构建——施静与她的“小展台”就是一个生动缩影。“中国不只有制造工厂,还有广阔的消费市场。其实多年前我就收到过永恒笔,有时会想,现在才做代理是不是晚了点。”施静有些小遗憾。她说,明年还来进博会,到时想要拥有一个更大的展台,布置设计得更加精美……

幸好有进博会!“晚集”不晚,“小展台”也有花开。

本报记者 杨洁