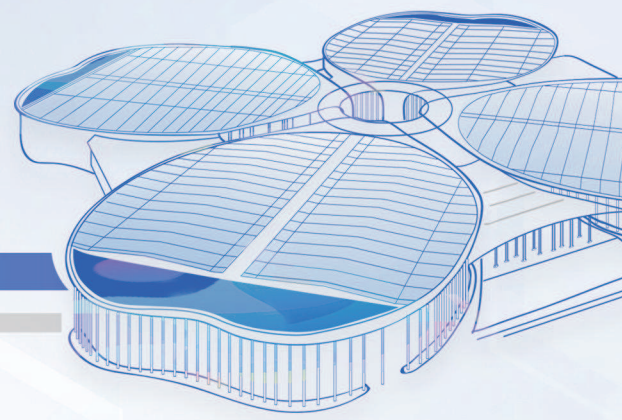




# 第三屆 中國國際進口博覽會



## 三個看得見的“變”， 給進博會溢出效應“加注”



第三屆進博會今天將落幕。這是展期的結束，更是溢出效應的開始，進博會上的展品將源源不斷落地成為我們“進口生活”中可觸達的商品。

本報記者 邢千里攝

快評

### 這屆特殊的進博會“溢出”了什麼

張 懿

今年在疫情的考驗下，中國國際進口博覽會所倡導的開放、合作、創新、共享精神，更具備了特殊意義。當全球遭遇病毒肆虐與經濟下滑的雙重壓力，中國自身也面臨巨大挑戰和不确定性，我們仍以最大的誠意和努力打開大門，向全世界傳遞信心，注入希望，激揚動力。所謂“患難見真

情”，相信經過今年進博會的實踐，人類命運共同體的講述一定會具有更加跨越時空、直抵人心的感召力。上海是進博會的主場所在地，同時也是中國改革開放的龍頭。我們一直說，上海是全國的上海，而置於進博會的語境下，上海更是全世界的上海。今年通過這樣一屆特殊的進博會，全

球展商，無論是親身來滬還是在線參會，上海給他們提供的服務、留下的印象，無疑具備了更多的世界性意義。著眼於未來，我們會更加關注進博會的溢出效應。今年進博會向外溢出的首先是路徑與方向。正如全球客商所見證的那樣，通過精準有力的防控，中國逐漸掌握了戰“疫”主動權，

並在此基礎上實現經濟復蘇，有望在全年保持GDP正增長。這些實踐，有理由化為一種方法論，對同樣希望能協調防控與發展的国家有所借鑒。今年進博會向外溢出的還包括融合與碰撞。在全球旅行受阻、交往合作滯滯的情況下，進博會成為今年全球幾乎唯一正常舉行的綜合性超

大展覽會。我們看到了大量新技術、新產品、新理念在展館中集中呈現，不僅有助於推動各行業持續發展，更可以通過這個開放交流平臺，在更多交叉領域碰撞出更多突破、孵化出更多創新。今年進博會向外溢出的當然也包括信心與希望。讓人過目難忘的，不僅有中國市場滾滾前行、內需悍然抖動的壯闊

聲音，更包括全球在推進經貿合作、科技協同、文化交流方面的強烈願望。無論是克服困難、不遠萬里來滬參會的“硬核展商”，還是更多跨越時區、通過互聯網切入現場的云上伙伴，他們都融匯成一股推動經濟全球化繼續向前的力量，這種力量將成為世界恢復活力與秩序的依靠。我們期望放大進博會的溢出效應，讓更多展品變成商品、更多展商變成投資商、更多改革經驗變為制度示範……這既是对國家應該扮演的角色、承擔的責任的一種期待，也是對上海發揮樞紐作用、提升“雙循環”戰略鏈接功能的期待。我們會記住這屆盛會，也期待它的溢出效應能不斷落地，讓更多參展商、采購商、廣大消費者切身感受“新時代，共享未來”的巨大紅利。

展品變商品  
國際貿易長路變「超短鏈接」

■本報記者 徐晶卉

首屆進博會上的花漾星球、清妍等品牌的展品，成了第二年中國日化市場線上線下的“爆款”商品；參展前兩屆進博會的藍多霸品牌，成了今年中國消毒市場的香樟醇……跨國企業聯合利華發現，短短三年間，公司已成功將10多個參展品牌引入中國市場，進博會這個世界級平臺有著把展品變商品、本地化落地變爆品的“超短鏈接”。

藍多霸是擁有近百年歷史的英國消毒品牌，暢銷全球60多個國家和地區。在連續兩年參展進博會之後，其在中國市場也積累了一定的品牌知名度和美譽度，展品通過跨境電商渠道進口，落地變成商品，銷量大增。

今年年初，受全球疫情影響，國內客商開始頻頻諮詢這款進口商品是否有貨。京東消費品采購負責人翻出去年拍的展品照片，按圖索驥，“我們平台的数据預測，今年進口商品尤其是消毒防疫商品的增长趨勢明顯，能不能增加採購額度，加快進口速度？”

中國強勁增長的內需市場，讓聯合利華敏銳捕捉到品牌商機——當一款進口商品的規模足夠大了，就有本土化生產的可能。聯合利華北亞區副總裁曾錫文告訴記者，今年上半年，公司位於上海的全球研發中心啟動本土化研發，“根據前兩屆會上客商反饋的一手資料，我們發現中國消費者更喜歡泡沫型、噴霧型產品，因此，除了把原有的啫喱產品本土化之外，我們還專門研發出泡沫噴霧、潔廁衛生濕巾兩款產品”。

商品還未落地，客戶就聞訊而來。上海奉發是聯合利華在華東區的一個經銷商，公司負責人何森鐸向記者透了個底，原來，他們早已相中了聯合利華展台上的展品，一直“長線跟踪”尋求合作。今年8月，藍多霸系列產品在中國上市，上海奉發也成功搶得先機。曾錫文表示：“藍多霸從展品變商品，一路都按下‘加速鍵’，預計年內品牌就能完成線下數千家大型商超的鋪貨。”

這一次，記者特意來到展台，看到了藍多霸的“全家福”，前來諮詢的客商絡繹不絕。工作人員介紹，根據《海關支持2020年第三屆中國國際進口博覽會便利措施》，這些展品在展期結束後不必“原路返回”，將進入保稅區，按照跨境電商網購保稅零售進口商品模式銷售，實現展品變商品的轉變。

曾錫文帶來了最新進展：在中國研發生產的泡沫噴霧一面世，就讓公司總部及其他市場“眼前一亮”，希望把中國本土化的技術和產品推向全球。從展品到商品，從本土化再到全球化，進博會的溢出效應，不僅僅是成為一個平台、一扇窗口、一座橋梁，助力跨國企業把產品從全球引入中國，更將中國的創新研發反哺到世界市場，某種程度上，這就是國內國際雙循環相互促進的一個生動寫照。

得益於進博會的“聚寶盆”效應，展商和客商能夠在同一个平台上交流、交易，將“長路”縮短為“超短鏈接”。不少參展商都表示，他們願意押寶中國經濟強勁復蘇帶來的“正面效應”，把最好的展品帶到進博會；采購商則說，歸功於平台效應，他們能一站式接觸到眾多海外商家，成本效率極高。

### 展商變投資商 “老朋友”在中國扎根水到渠成

■本報記者 祝越

第三屆進博會展區開放第三日，醫療器械及醫藥保健展區的明星企業、全球領先的生物製藥公司諾和諾德與臨港新片區管委會簽約，將在新片區建立新的法律實體，投資總額達2億元。這是進博會展商變投資商的又一案例，體現了進博會越來越明顯的溢出效應。

諾和諾德是進博會的老朋友了，從首屆開始已三度參展，每年都會帶來糖尿病病前前沿創新產品和慢病管理解決方案。第二屆進博會上，德門冬雙胰島素注射液實現實物的“中國首秀”，1個月後即在中國上市。今年5月，國家藥

品監督管理局批准國內目前唯一具有降低心血管風險適應症的降糖藥物——利拉魯肽注射液的心血管適應症上市申請。本屆進博會上，諾和諾德宣布將加碼中國投資、升級全產業鏈布局、加速創新藥物引進，繼續植根中國，服務中國以及全球患者。

中國對疫情卓有成效的控制，使經濟和社會生活得以穩定復蘇，這給了諾和諾德等跨國企業巨大信心，進而實現業務的快速回升。今年前三季度，諾和諾德在中國實現兩位數的逆勢增長，這也使其從展商到投資商的轉變更為水到渠成。

“我是土生土長的上海人，對上海開放包容的文化和契約精神非常認同。

臨港新片區對標國際上最具競爭力的自由貿易園區，重點支持包括生物醫藥在內的四大產業，具有制度和政策上的優勢。”諾和諾德全球高級副總裁兼大中國區總裁周慶萍表示。

雙方的緣分始於今年6月，當時諾和諾德正在考慮為生產、研發、製造一體化的中國項目選址。新片區所在的洋山特殊綜合保稅區對於海外進口新藥進入中國有著對應設計的政策，通過上海醫藥的引荐，雙方開始了首輪洽談。

“臨港既有物流，又有研發，有生產的相應資源。”管委會特殊綜合保稅區副處長張俊介紹，洽談過程中，諾和諾德對臨港的營商環境、区位优势，以

及相應的資源都進行了充分了解，雙方一拍即合。

根據協議，諾和諾德總部將在新片區建立新的法律實體單位，為進一步扎根中國打下堅實基礎。看中新片區開放制度優勢的諾和諾德，還將在臨港拓展成品進口及分銷等業務。此次進博會上展出的新藥將在臨港率先引進。“特殊綜合保稅區在生物醫藥領域的有關政策具有突破性。”張俊表示，尤其對生物醫藥產品、特殊物品、小分子化學產品進入中國市場是有政策障礙的，特殊綜合保稅區下將來將先行先試，使海

外知名醫藥企業能找到更好的發展模式。

### 管理變服務 意大利珠寶商驚嘆“上海速度”

■本報首席記者 張懿

能在疫情之下再現進博會的精彩，必須感謝一些展客商，包括跨越重洋趕到上海的意大利人馬可·盧梭。哪怕要經歷來回兩輪14天隔離，哪怕航班價格翻了幾番，哪怕要連續錯過與家庭共度萬聖節、幼子的生日，他都沒有動搖。而對於這樣的老朋友，上海相關方面也以持續的營商環境改革以及一流的會展服務作為回報，留下一段特殊的“患難見真情”故事。

在第三屆進博會珠寶展區，作為百年貝雕家族Russo Cammei的第四代傳人，馬可堅定地告訴記者，此次下這麼大決心、付出這麼多努力來參展，是因為自己對家庭、對家族、對員工承擔著責任。好在這次他不虛此行，而上海方面一系列措施，讓他為中國效率、上海服務而讚嘆。

比如，馬可這次帶來的珠寶展品，是被作為保稅貨物送入展館，享受到保稅展示交易的優惠，也就是在交易前無須完稅。僅這一條，就為

他大大減輕了資金壓力。事實上，這次帶來的展品，數量是上屆的4倍，如果沒有海關的政策，馬可拓展中國市場的脚步絕不會如此大膽。

去年，第一次深度接觸中國客戶的他收穫滿滿。本想着來年再接再厲，誰料風雲突變，疫情使全世界陷入困境。整個上半年，他收到的第一筆也是唯一一筆訂單，來自中國——因為組織10多家意大利珠寶商參與第二屆進博會而與馬可結緣的維提法中國公司負責人陳海燕告訴他：不管你有多少貨賣不出，我們幫你。就這樣，雖然許多海外展商選擇以送展品到上海的方式參與這屆進博會，但馬可堅定選擇親自到會。

陳海燕告訴記者，從第一屆進博會開始，維提法就致力於幫助意大利“小而美”的珠寶企業與中國買家對接。第二屆進博會上，珠寶商的热情陡然高漲——維提法展團的規模幾乎翻番，展台面積更增長8倍。今年，即便有疫情

影響，但展台更大了，送來的展品更多了。

好不容易來趟中國，馬可希望盡量用好這次進博之旅，相關部門的政策也讓他得償所願。根據海關的保稅展展政策，進博會落幕後，展品依然可以享受成交前免完稅優惠，經申請，最長可達兩年；同時，借助“館區直通”“區區流轉”等創新的海關監管模式，展品能保留保稅身份，從展館轉移到其他監管區進一步展示。

讓馬可驚嘆的“上海速度”，還包括他辦理簽證延期的體驗。由於抵滬後先隔離了14天，進博會開幕時，他的28天商務簽證有效期只剩一半。11月5日一早，他來到上海出入境管理部門設在“四葉草”的窗口，僅花了不到半小時，就辦妥了簽證延期28天的所有手續。

NEW ERA, SHARED FUTURE



新時代  
共享未來