



彩纷呈 第五届中国国际进口博览会



每一年“进博班”的相聚都有新精彩

中国国际进口博览会已成为中国在国际舞台上的一张重要名片。每一年，“老朋友”在这里相聚，“新朋友”远道而来。

“进博班”里的“老生”都是“回头客”，在前几届的进博会上收获喜悦，继而成为“进博铁粉”。数据显示，今年共有284家世界500强和行业龙头企业参展，数量超过上届，回头率近90%。如果再细细数来，连续5年参展的进博“五年级生”阵容庞大，奥林巴斯、阿斯利康、欧莱雅、达能、乐高……参展商们相约“进博时间”，书写“进博故事”，享受“溢出效应”。

“进博班”里“新生”为进博会拓宽了“赛道”，也扩大了“朋友圈”。第五届进博会上，又有大量“一年级生”前来报到。其中，既有力拓、仲量联行、蒂森克虏伯、吉利德等多家全球500强和行业龙头企业，也有赫力昂、钻石飞机、清越科技等一大批细分领域中的佼佼者。随着新朋友的加入，一幅幅进博“全家福”出现了——世界三大铁矿石巨头首次聚首、全球十五大药品巨头首次齐聚、四大粮商首次汇合，呈现出经济全球化流动的生动场景。

“进博班”里还有不少“二年级生”“三年级生”……有些技术装备企业，在研发出重磅新品后，就想着来进博会“全球首发”；有些中小微企业，因为疫情影响一度断档，又千方百计赶来参展……这些参展商为进博会带来了活力，贡献了精彩。

第五届进博会已经落幕，但“进博班”的精彩不会落幕。目前，第六届进博会企业展招展工作已全面启动，企业签约报名展览面积超过10万平方米。明年此时，“进博班”再相聚。



①万丰钻石HEMEP混合动力多引擎飞机。 ②奥林巴斯内镜中心解决方案。 ③默克中国总裁安高博。
本报记者 叶辰亮摄 (均受访者供图) 制图:冯晓瑜

造飞机的「一年级生」推进奥地利、加拿大、中国三地资源联动

万丰钻石：首款混动飞机有望引入中国

参展关键词

混动多引擎飞机

■本报记者 徐晶卉

万丰钻石飞机的展位虽然在“四叶草”一片叶子的最末端，却如同这家参展商名字里的“钻石”一样好找，因为参展商直接把一架四人座飞机“停靠”在展位上。今年是万丰钻石飞机首次参展进博会，展示的是通用活塞式固定翼飞机以及背后的技术实力。6天会期结束，万丰航空工业副总经理周玉贵兴奋地说：“我们和多个地方政府进行洽谈，初步达成了多个合作意向。”

前来参加进博会，周玉贵说，因为这里已成为国内国际双循环有机连接的重要纽带，这与万丰钻石飞机的发展理念十分一致。过去5年来，万丰钻石飞机走进中国市场，成功落地并实现本土化生产，又依靠国内丰富的供应链和技术进步，为拓展市场领域和技术升级提供重要机遇，反向输出到全球市场，这一条“双向奔赴”之路，不正是进博会理念的最好诠释吗？

真飞机“飞”入“四叶草”

“飞”入“四叶草”的这架飞机，学名叫“HEMEP混合动力多引擎飞机”，是全球首款多发混合动力飞机。“我们希望在进博会上展示公司最先进的技术，目前混动模式的飞机在全球尚属空白。”万丰钻石市场部经理李军介绍，该款飞机在纯电模式飞行时，续航能力可达30分钟，而在常规动力巡航飞行模式下，续航时间延长至5小时，极限距离可达2000公里。这架飞机还有一项“特殊技能”，可在飞行过程中反向对电池进行充电，增加续航里程。此外，通过引入电动机的混合动力设计，飞机在绿色环保的同时还显著降低了噪音。

记者了解到，目前这款HEMEP混合动力多引擎飞机仍处于国外取证阶段。2018年10月31日，它进行了纯电起飞演示，所有操作模式测试成功，混合动力飞行原理得到验证。过去几年，公司持续对操作系统、动力系统等进行优化改进，“一旦取证成功，我们就将它引入中国市场，让国内的飞行爱好者尝鲜首款混合动力通用飞机。”

实现本土化生产

为何万丰钻石飞机如此看好中国市场？李军告诉记者，5年前，万丰钻石飞机首次将通用飞机的先进技术引入中国，首款机型DA40训练飞机落户浙江新昌万丰航空小镇生产基地，实现主力训练机型本地化生产，填补了国内相关领域的空白。

“落地后，订单像雪花一样飞来，得到了各大航空院校的追捧。”李军说这种火爆的状态让企业直呼“没想到”。后来万丰钻石飞机公司才发现，本土化生产的训练飞机可解决很多院校的痛点。原来，这款训练飞机十分适合新学员进行学习操作，以前这种训练飞机主要依靠进口，不仅成本高，后期的服务也难以跟上，而本土化生产之后，可解决各大航空院校的后顾之忧。

落地中国本地化生产后，万丰钻石飞机的全球版图也扩大了。周玉贵介绍，目前万丰钻石飞机拥有加拿大、奥地利、捷克3处飞机设计研发中心和1个飞机制造省级工程研究中心，以及奥地利、加拿大、中国绍兴与青岛4个飞机制造基地。当全球供应链串联起来，中国的本土化生产能力将反向赋能全球。

向全球输出经验

展台的后方，万丰钻石飞机的“家族图”一目了然。李军指着其中一款“DA40 NG”训练飞机告诉记者，这就是首款引入中国的DA40训练飞机的升级版。相比此前的机型，新款飞机有一个非常重要的技术升级——“翼梢小翼”，可以增加空气动力，改善巡航速度，有效减少飞行阻力和燃料消耗。更为重要的是，改款飞机采用了万丰钻石自己的飞机发动机，动力强劲，能耗更低。

据悉，万丰钻石更先进的DA50飞机生产基地已落户青岛，意味着这款获得过2021年iF设计大奖的机型也将拥有本土化生产能力。

参加进博会，加码中国市场，也反映出万丰钻石飞机对中国市场的十足信心。周玉贵透露，通用航空是中国的战略性新兴产业，随着通航产业的快速发展，万丰钻石飞机将不断提升飞机研发制造技术，推进奥地利、加拿大、中国三地资源联动，加快国内生产基地建设，为中国通航产业高质量发展作贡献。

制药的“三年级生”在华探索更多市场机遇

默克：聚焦“生物融合”跨领域创新布局

参展关键词

生物融合新趋势

■本报记者 周渊

进博会“三年级生”、成立于1668年的德国企业默克今年的亮相有些特别：从以往“常驻”的医疗器械及医药保健展区搬到了技术装备展区，以“一个默克”概念展现旗下生命科学、医药健康、电子科技三大业务和创新中心，重点聚焦“生物融合”这一跨学科新趋势布局研发与应用，持续与中国本土创新生态圈紧密合作、探索更多市场机遇。

“携最前沿的创新成果参加进博会，已成为默克的企业战略，我们更希望在这个世界级的开放平台展现更多创新与合作成果。”默克中国总裁安高博告诉记者，默克是最早确定参加并签约首届进博会的外企之一，而在2020年进博会上，默克以三大业务领域的优势推出诸多举措助力中国抗疫和经济复苏。

今年进博会现场，默克以“科技日”主题活动展现生物融合新趋势，并迎来“高光时刻”——默克生命科学宣布与普米斯生物技术(珠海)有限公司合作，默克将提供首次上市的Blazar®啮齿动物病毒检测组合，助力生物安全检测周期缩短80%，这也意味着新药临床研究审批和生物制品上市申请审批将大大提速。

扩大创新生态“朋友圈”

这次合作，从某种程度上说，正是默克承接进博会溢出效应的一种体现。普米斯致力于恶性肿瘤及自身免疫疾病的药物研发，借助默克Blazar®快速检测平台，普米斯的细胞株检测周转时间能够从约60天缩短至14天。普米斯化学制品制造与管控副总裁许英达表示，双方还将合作开发治疗癌症和炎症疾病的新药，并在全球范围内扩大临床试验活动。

在“四叶草”现场，默克带来一系列前沿科技、创新产品、先进

技术与解决方案，比如：唯一在中国上市的β受体阻滞剂+钙通道阻滞剂(B+C)的长效单片复方制剂，可改善治疗依从性和疗效；前沿创新抗肿瘤药方面，全球首个获批用于治疗携带MET基因突变的晚期非小细胞肺癌的口服MET抑制剂(c-Met抑制剂)也出现在默克展台，预计将于明年上市。

在全国范围内，默克正发挥自身优势，携手中国合作伙伴在生物融合应用领域探索更多市场机遇。在生物电子领域，默克与合作伙伴共同开发具有神经记录和刺激功能的生物电子治疗系统，为慢性病患者提供更有针对性的治疗方案；在转化医学领域，默克透过多种生物医学数据库串联，从药物探索、早期测试到临床试验，更精确地找到治疗靶点、病人族群等，助力实现个性化医疗理念。默克创新中心于2021年设立了针对类器官领域的研究资助计划，与资助的清华大学深圳国际研究生院合作研发新型生物打印类器官。

持续加码布局中国市场

“我们把进博会视为集政策信息获取、与本地合作伙伴深入交流以及前沿产品、技术与解决方案展示于一体的综合性平台。”安高博说，5届进博会不仅为世界经济注入信心与动能，也为包括默克在内的跨国企业带来更多发展机遇。今年恰逢中德建交50周年，今年的进博会对默克而言也有更多深意：持续加码布局中国市场，进一步加强与本土创新生态圈的紧密合作，深化“根植中国，服务中国”的坚定承诺。

在中国工作、生活了20多年，安高博见证了中国的飞速发展，而中国的创新土壤也为默克深耕中国市场带来更多机遇。安高博表示，中国是默克在全球最关键的引擎和最核心的战略市场之一，过去十年，默克在华总投资超过55亿元人民币，在中国拥有4个技术中心、20个实验室和4个大型生产基地。

“默克的三大业务领域与中国创新驱动发展战略的方向高度一致。未来，默克将继续深耕本土化，稳步推进在华产业投资布局。”他说道。

做内镜的“五年级生”视进博会为一个超大交易窗口

奥林巴斯：创新产品首发成“保留节目”

参展关键词

智能安全诊疗环境

■本报记者 史博臻

6天的进博会，奥林巴斯展位忙碌而充实。一款款创新产品首发，不仅让观众眼前一亮，也见证了医疗科技为健康生活保驾护航；一场场供需洽谈后，是一种携手合作的可能，更是共同赋能行业发展、勾画“健康中国”美好蓝图。

自2018年起，相约“进博时间”，书写“进博故事”，成为奥林巴斯的“保留节目”。每年，企业都会位中优选，将这场盛会作为向世界全方位展示创新成果的窗口。

盛会，蕴含着机会。奥林巴斯医疗事业集团总裁王晓勇表示，进博会为企业发展提供了交流合作的桥梁，也促进了各个行业的繁荣与进步。奥林巴斯连年参与其中，通过领先技术、解决方案的集中展出，彰显企业的核心价值，稳稳抓住时代机遇。

研发创新提升诊疗体验

进博会为世界发展贡献中国力量、为全球贸易搭建开放平台，也把展品转化为人民美好生活的一部分，为老百姓带来实实在在的获得感。

自2018年首届进博会以来，奥林巴斯连年重点展出了EC内镜、EVIS LUCERA ELITE 290系统、腹腔镜3D/4K超高清影像系统、内镜下黏膜剥离术(ESD)治疗型专用附件及辅助附件等，还在现场发布了众多全新产品，全面展示其在医疗领域的多元创新实力。这些优质产品与服务，在帮助医疗机构打造智能、安全的诊疗环境的同时，也为患者带来更安心、放心的诊疗体验。

看好“中国机会”，是外资企业连续参加进博会的吸引力法则之一。在他们眼里，中国市场对新技术的消化吸收能力，意味着外资企业必须持续维持新产品的开发强度，才能在具有创新性的中国伙伴较量时保持竞争力。在本次展会期间，王晓勇为自家

展台“代言”，介绍奥林巴斯创新研发的内镜清洗消毒装置新品OER-Smart，其最大亮点在于智能化设计。

由此可见，外资企业可以借助进博会的“溢出效应”开拓市场，也可以通过它进一步激发灵感、提升竞争力。

以本土化战略展现“硬实力”

透过进博会，奥林巴斯也进一步把握了市场动向和国内外客户的实际需求，拓宽了国内外市场空间，有助于推动本土化进程。

本届进博会上，奥林巴斯与融通医药有限公司签订战略合作协议，以响应国家深化医疗体制改革为目标，服务“健康中国”战略。此举标志着双方在医疗设备与售后服务、医技支持和医生培训等方面达成全面战略合作，将共同赋能中国融通医疗健康集团成员医院学科建设发展，推动医院提升内镜、腹腔镜“早期诊断、微创治疗”医疗技术服务能力，助力医院高质量发展。

今年正值奥林巴斯内镜产品进入中国市场50周年。通过坚定有序的本土

化战略，奥林巴斯持续展现创新“硬实力”，提供从“诊”到“疗”全方位的产品及解决方案，中国市场已成长为全球最重要的市场之一。在每一个“中国机会”促成下，一家家外资企业完成身份转换，从“来中国市场看看”到“以此为家”。到哪里去“看”市场？他们说，进博会就是一个超大的交易窗口。

展出新产品、提供新技术、落地新服务，奥林巴斯有实实在在的在行动部署。未来15年，是推进健康中国建设的重要战略机遇期。据王晓勇介绍，为提升中国医师专业能力、规范术式操作，奥林巴斯相继在上海、北京和广州成立了医疗技术培训中心(C-TEC)，不断提供先进设备和平台。过去5年间，线上线下共计培训了约6.2万名内镜医疗工作者。立足边远地区、贫困地区等基层医疗单位的人才建设与资源倾斜，奥林巴斯不断携手各地医院、学会等，组织开展学习交流项目，强化消化内镜医疗资源的合理配置。

新时代 共享未来

