挪威上市公司汉卓浦在华首家独资企业在沪注册运营

世界“隐形冠军”缘何“择栖”北外滩

■本报记者 单颖文

前不久，汉卓浦（上海）氢能源发展有限公司在北外滩成功注册。这是挪威上市公司汉卓浦在中国独资运营的首家公司，也是虹口区引进的第一家世界“隐形冠军”企业。

所谓“隐形冠军”，是指在全球某一细分领域处于绝对领先地位，且“隐身”于大众视野之外的中小企业。汉卓浦的细分赛道，是制造、销售全球超大型制氢能源设备及提供相关服务。聚焦市场化、法治化、国际化，虹口区进一步优化营商环境。积极引进汉卓浦（上海）这类“隐形冠军”企业，主动布局事关未来的前沿领域，在北外滩形成总部集聚区，正是虹口区当前招商引资的新方向。

汉卓浦正在设立中国全资公司的消息，是虹口区招商人员在与一家跨境投资机构的沟通中偶然得知的。在初步了解汉卓浦的业务后，招商人员马上与对方取得联系，并安排刚刚回国的公司现任总经理陈雁瑾前往北外滩实地探访。“世界看中国的一个窗口。”陈雁瑾这样形容北外滩，能看到过去，也能看到未来。这里有凝练百年历史的“一江一河”美景，也有不受产业布局刻板印象影响的优势。“北外滩‘小而美’又蒸蒸日上，这与公司在新赛道上逐步增长的特点很像。”

而“从未体验过的营商环境”，更是汉卓浦很快决定落户北外滩的重要原因。陈雁瑾坦言，在与招商人员的交流中，她感到虹口区对企业的关心，无论是什么规模的企业，他们都很熟悉情况，并乐意联动资源、搭建平台，解决企业困难，这让她既暖心又安心。

去年12月，陈雁瑾拿到了汉卓浦（上海）氢能源发展有限公司的营业执照，“超乎想象得快”。而这，正得益于营商环境的不断优化，各个部门通力协作，在每个环节上都节约了时间。特别是这两年，随着“一网通办”政务服务迭代升级，有些注册材料只需线上提交，且当天就能完成审批。招商人员的提前介入，也能在企业明确落户意向后，马上提供注册所需材料清单。

“招商人员很热心，有些‘分外事’他们也乐意提供帮助。”陈雁瑾说，她曾提到公司想在国内找一家核心零部件供应商。没多久，招商人员就利用自己的行业协会资源，为她在长三角地区找到了一家极为匹配要求的供应商，大大降低了企业成本。

虹口区商务委相关负责人表示，“隐形冠军”以制造业企业为主，产业链长，辐射带动效益大。对这类特别是初入中国市场的外企，尽可能提供“衍生服务”，一起把“蛋糕”做大，是实现多方共赢的最佳路径。当前，虹口区商务委正联动行业协会、地市商会等平台，帮助“隐形冠军”外企开拓全国市场。同时，联系辖区高校、律所等共同培育涉外法律服务人才，进一步优化营商环境。

把“软优势”转化为高质量发展“硬实力”

（上接第一版）

而在环评审批这一环节，去年3月起，上海把环评与排污许可“两证合一”的试点范围推广至临港新片区、闵行区、青浦区、奉贤区和上海化工区等地。

在青浦工业园区“安家”的上海三元全佳乳业有限公司就搭上了这趟“快车”。据青浦区生态环境局行政审批服务科（环评管理科）科长陆晓怡介绍，得益于制度改革，这家企业在环评告知承诺审批时实现了“即来即办”，环评和排污许可采用“两证合一”审批方式，不到两周就获得了批复。

栽好梧桐树，引得凤来栖。记者从市生态环境局了解到，今年1月1日起，“两证合一”实施范围又进一步扩大到“五个新城”及南北转型地区，政策的受益面进一步拓宽。

与此同时，长三角生态绿色一体化发展示范区落地的环评改革政策——“打捆环评”同样也在为重大项目的推进压缩环评的成本和时间。据介绍，“打捆环评”是指同一建设单位可将多个同类型项目编制成一份环评文件，由具有同一审批权限的生态环境部门实施“打捆”审批，多个同类的项目从原来的分别编制环评串联审批变为打捆编制环评并联审批，这让项目可以尽早开工建设。

在长三角一体化示范区先行启动区内，金泽镇生态清洁小流域河道整治工程（西南圩区）就应用了“打捆环评”。“目前，该项目已完成环评报告书编制和技术评估。”陆晓怡说。

结合实际各施所长比学赶超

9个部门、10份证明，一次递交、一周完成。松江区拟上市企业鹰峰电子，借助该区新推出的优化营商环境创新举措，仅用7天就办妥了上市所需的各种合规证明文件，走完了过去大约需要耗时两个月的流程，成为该创新举措的第一家受益企业。

围绕“优化营商环境6.0版方案”，各区正各施所长，结合各自实际，推出相应的优化营商环境新举措。此次让鹰峰电子受益的，就是“拟上市企业开具合规函一件事”服务。

之前，办理该合规函，需要跑环保、消防、应急管理、市场监管等9个部门，每个部门都要求企业递交相应的材料，分别进行审核，耗时较长。为了优化服务，为企业进入资本市场辟出“快车道”，松江区发展改革委（金融办）牵头，依托“一网通办”平台，将各个相关职能部门的审批事项申请要素汇总，合并生成为一张表单。由此，办事环节从9个部门、10份合规证明整合归一，申请材料从45份压缩到6份，办理时间从50个工作日压缩到不超过7个工作日，减材料和减时间幅度都超过85%。

奉贤区以“四个一”，即政务会商“一朵云”、上下联动“一根线”、左右联屏“一个面”、没有例外“一条边”，开启数字治理新样式，跑出了优化营商环境的加速度。

其中，“一朵云”指搭建“云上晨会”平台，相关负责人担任“群主”，主动问、调研找，形成问题清单，并打造“敲定解决方案、明确办理事项、全程跟踪问效、开展专项督查、企业评估反馈”的新流程，发力解决项目推进过程中远程审批、开标、评标、专家抽取等实际困难，加速各类项目早落地、早开工。“一根线”指市、区、镇（园区）纵向到底，打破审批科层，例如区市场监管局就打通市局专网业务系统技术壁垒，探索“云受理”“云出照”模式。“一个面”指依托“一网通办”平台，健全优化统一的项目审批管理系统，推动由点及线再到面的全程网办。而“一条边”指推进“线下审批是例外”，对涉及安全、重大风险及个性需求等特殊情形，强化政策前置引导和后置激励，优服务、减负担。

“春风行动”进车厢

近日，针对长三角地区节后务工流特点，铁路上海客运段在阜阳开往上海的G7445次列车上开展就业服务“春风行动”，为进城务工旅客提供上海、苏州、杭州等长三角地区就业信息，发放包括服务、物流、餐饮、家政、制造业等多个行业的300余个岗位招聘信息，促成企业和务工人员“双向奔赴”。

图为1月30日，铁路上海客运段列车乘务人员在G7445次列车上向感兴趣的乘客介绍长三角务工招聘信息。

新华社记者 王翔摄

上海船企一月交船开工各四艘

为实现年度经营生产目标任务开好局起好步

■本报记者 张 懿
通讯员 何宝新

中国船舶集团旗下上海外高桥造船有限公司建造的一艘19万吨散货船“裕信”号昨天签字交付，这是上海船企在农历兔年交付的第一艘船舶。今年1月，中船集团旗下三大上海船企——江南造船、沪东中华和外高桥造船全力延续去年的进取态势，当月已累计交船4艘、接单5艘、开工4艘，为实现年度经营生产目标任务开好局、起好步。

昨天交付的“裕信”号，是外高桥造船自主研发设计的新一代具有自主知识产权的液化天然气（LNG）双燃料动力船型，也是该公司拥有的世界级品牌好望角型散货船的升级版，总长299.80米，型宽47.5米，型深24.70米，燃气续航力达到2万海里，可一次性满足中国至澳大利亚航线两个来回、或者中国至巴西航线一个来回的需求，是一型绿色、环保、节能、安全的高技术船舶。

进入2023年，外高桥造船在确保在建双燃料船舶按期优质交付的同时，其他一系列重点项目的生产进度和效率也在不断推进提升。1月，外高桥造船已完成2船交付、2船试航、2船出坞、3船下坞等9个生产节点。更重要的是，备受关注的首制国产大型邮轮工程也在积极有序推进。为了确保今年完工交付的目标，春节假期，包括各总分包商及外高桥造船公司人员在内，有近千人为了大型邮轮加班加点，长假里实现追赶进度达2.34%。

事实上，对上海三大船企而言，今年是极为繁忙的一年，每家企业都肩负着转型升级、产能倍增的任务。除了外高桥造船外，江南造船的大型汽车运输船（PCTC）、首制大型液化天然气(LNG)船等一批高端船型将陆续开工，沪东中华也将开启大型LNG运输船批量并行建造交付的重要阶段。因此，新年伊始，各船企就迅速掀起生产热潮，呈现出抓前赶早抢订单、争分夺秒快造船的忙碌景象。哪怕春节期间，大家也都在确保安全的前提下，积极推进重点船舶建造。

据了解，面对2023年繁重的生产任务，江南造船确立了“推动企业质变，不断提升核心竞争力”的战略，进一步推进基于节律化的生产模式重塑、基于数字技术的管理转型、基于员工为本的管控模式转换，早谋划、早落地、早实施。1月份，该公司相继完工交付2艘、开工1艘2.2万立方米乙烯运输船（VLEC），同时，全面启动首制LNG船建造工程。

沪东中华聚焦做优三大主业、加快长兴二期建设等重点工作，坚持创新驱动、强化责任担当、实施产能倍增计划。对标今年提出的“18200”年度目标，即全年完工交付18艘船、产值200亿元，公司上下闻令而动，生产现场热流涌动。开年以来，该公司已完成1艘17.4万立方米大型LNG船、1艘1.55万标箱大型集装箱船、1艘1.35万吨重吊船的开工等诸多节点任务。值得一提的是，作为LNG船产业能力提升的关键工程——新建殷瓦制作车间也已破土动工，计划于今年7月完成调试验收。

上海海关助国产车出口“量价齐升”

（上接第一版）

进出境货物“径予放行”政策，是洋山特殊综合保税区海关监管制度体系的创新亮点，指的是进出口企业在海关申报时，除法律法规要求必须进行申报外，对于不涉证、不涉检货物，在口岸一线直接准予通过，企业可在口岸直接提货、发货。

事实上，“径予放行”政策下，企业虽无需申报，但前提是企业系统与海关实现对接，海关能够实时获取企业仓库信息。而且，具备“径予放行”资质的企业，必须有健康的历史信用记录。企业越诚实守信，就越能享受贸易便利化举措。

目前，从企业发送“径予放行”自主声明到货物提货入区，最快仅需2小时，较传统通关模式可至少节约2天。南港口岸适用“径予放行”政策，目前最大受益者是从这里出海的新能源汽车。

“抵港直装”：“热气腾腾”新车刚下线就直奔码头

在上海外高桥港区海通码头，2022年汽车出口首破百万辆，达101.5万辆，是2019年该码头汽车出口量的4倍。面对持续的出口高峰，码头解锁了一个新模式——“抵港直装”。

据介绍，传统汽车出口需在码头提前堆存，并经多次装卸。得益于上海海关开展的“直提直装”试点，若车辆未命中出口查验指令，企业就可申请享受“抵港直装”无干预通关，装船时长由过去1至2天压缩到3至5小时。上海海关依托跨境贸易大数据平台，实现海关系统与港区智能道口、堆场管理、集卡调度系统深度对接，从工厂刚下线的“热气腾腾”整车，得以直抵码头登船。

“随着国产汽车在海外市场走俏，在外港口岸，上汽名爵、比亚迪等新能源车的出货量开始占据主流。从出口地区看，国产汽车出口目的地正逐渐转向欧洲、美国、澳大利亚等市场，折射出高质量发展新趋势。”外港海关工作人员介绍，上海口岸新能源汽车出口额前三位的国家或地区分别是欧盟、英国和澳大利亚。其中，在比利时、英国、斯洛文尼亚等国，中国品牌汽车去年以来出口货值同比增长均超1倍。

上汽大通海外市场发展迅猛，销量年增长率达到近40%，已累计通过海通码头等口岸出口整车20余万台。上汽大通采购及物流中心执行总监赵愉杰表示：“上海海关持续提升通关便利化水平，口岸整体通关效率非常具有竞争力，为国产汽车进军国际市场提供有力保障。”

搜索量暴涨，《狂飙》带火《孙子兵法》

6个版本同时登上热销榜，线下书店纷纷紧急补货

■本报记者 许旸

随着2023开年大剧《狂飙》热度一路“狂飙”，剧中张颂文饰演的主角高启强手不释卷的《孙子兵法》也彻底火了。这部数千年前的中国军事古籍，如今在线上线下销量均持续高涨，更有版本甚至断货开启预售模式。

搭上影视剧顺风车的图书，并不少见，但《孙子兵法》热度攀升如此迅猛，令业内也颇感惊讶。图书电商当当网透露，眼下，《孙子兵法》迅速登顶当当热搜榜，搜索量同步暴涨80倍，超过此前大火的《流浪地球》《三体》，甚至电视剧原著小说《狂飙》本身。京东全网《孙子兵法》搜索量最高时同比增长接近60倍，成交额同比增长接近27倍，购书用户同比增长超50倍。

有数据显示，随着1月中旬《狂飙》开播，当当平台上以“狂飙”为搜索词的UV（意指浏览该站点的用户数）较半个月前上涨212倍；《孙子兵法》一书也成为核心关键词，其搜索热度一路攀升。相较电视剧播出前一周，“孙子兵法”一词搜索UV增长13.45倍，《孙子兵法》相关图书关注度呈几何倍数增长态势，该书分别登上近24小时、近7日、近30日古籍畅销榜榜首。在近24小时热销top20古籍中，不同版本《孙子兵法》占据6席之多。

各大出版社也在加急补货中。其中，中华书局“中华经典名著全本全注全译丛书”系列中的《孙子兵法》，简称为“三全本”，热销到断货，开启预订。

线上火爆，线下也加急补货——春节期间，钟书阁徐汇店七个版本的《孙子兵法》销售近百册，定价20元、深蓝色封面的上海大学出版社《孙子兵法·三十六计》尤其畅销，“一下子卖空了库存”。钟书阁上海连锁总经理朱兵告诉记者，昨天新到货100册上海大学出版社《孙子兵法》，并在书店特设专区，展板上标题尤其醒目——“热播剧《狂飙》：《孙子兵法》里的成功秘诀”。

《狂飙》剧集中，高启强随口引用《孙子兵法》中“围师必阙，穷寇勿迫”，提醒弟弟高启盛在莽村改造项目上，对李有田等打击要适可而止，留有余地，不要做得太过分。“围师必阙，穷寇勿迫”正是出自《孙子兵法》的《军争篇》。有网友分析，剧中高启强靠一本翻得皱巴的《孙子兵法》纵横商场，似乎给年轻人带来了变强的启发——读书真的能改变命运，这届年轻人开始疯抢《孙子兵法》。

作为中国现存最早的兵书，也是世界上最早的军事著作，《孙子兵法》中关于“虚实”“奇正”“专分”“多寡”的论述，充满哲学辩证思维，使其影响远超兵学领域。出版市场也策划推出了面对多个年龄层读者的经典导读——从《〈孙子兵法〉全解》，到青少版《孙子兵法 三十六计》，再到面向低幼群的《漫画讲透孙子兵法》《蔡志忠给孩子的国学漫画：孙子兵法》等，漫画版、彩图注音、拼音生僻字解读、思维导图等不同特色版本整体热销。

往前梳理，电视剧《亲爱的翻译官》曾带火相对冷门、面向法语专业学生的《法语漫谈中国文化》，电影《北京遇上西雅图之不二情书》让剧中男女眉目传情的《查令十字街84号》一夜火爆、一书难求……也有网友表示：热过之后，“爆款”图书会不会随观众兴趣点的迅速转移，成为买来却又堆积灰尘的装饰品？人们有时高谈阔论、津津乐道的也许仅是热播剧带来的社交谈资？

但从全民阅读的角度解读，身处全媒体时代，出版与影视产业内在勾连将带火更多“植入式”图书。好书能被更多人关注，哪怕翻上几页，也是有缘的相遇，如果牵引出读者愿意继续深读的兴趣，自然皆大欢喜。

上海钟书阁徐汇店紧急进货100册《孙子兵法》并以专区陈列售卖。（书店方供图）

本报地址：上海市威海路755号 邮编：200041 电子信箱：whb@whb.cn 电话总机：(021)22899999 传真：(021)52920001(白天)
发行专线电话：(021)62470350 广告专线电话：(021)62894223
本报北京办事处 北京市崇文门东大街6号8门7层 电话(010)67181551
本报江苏办事处 南京市龙蟠路盛世华庭B7幢 电话(025)85430821
本报浙江记者站 杭州市庆春路182号7楼 电话(0571)87221696
本报湖北记者站 武汉市长江日报路28号23楼E2室 电话(027)85619496
定价每月30元 零售1.00元
上海报业集团印务中心