

全市示范项目已落地170个

北京服务业扩大开放打造新样板

在推进国务院今年初批复新一轮服务业扩大开放综合试点过程中,北京市服务业扩大开放聚焦直接受益试点政策的首创性项目、具有重要标志意义的突破性项目、具有广泛影响力的重大项目,紧抓示范项目落地,着力建成一批服务业扩大开放的新样板。北京商报记者近日从北京市商务局获悉,截至目前,全市已落地项目达到170个,有效推动北京服务业扩大开放向纵深推进。

高端项目落地提速

为跨境企业连接银行服务,引入CT、核磁等医疗设备……北京推进落地高端服务业项目。近日,北京商报记者走访了美伸医疗影像诊断中心、SWIFT北京公司。

在北京成立办事处30多年的金融服务机构SWIFT正式在京建立全资子公司。SWIFT中国区总裁黄美伦表示,北京市政府在公司注册、选址等方面提供了很大的支持。

黄美伦表示,环球融讯所提供的产品和服务将以人民币来计价和支付,这是SWIFT继美元、欧元之后接受的第三种国际货币。值得注意的是,环球融讯商务合同也将以中国法律为准。这意味着,SWIFT北京公司成立,为SWIFT的中国客户在“走出去”时节省行政成本,提高效率,同时人民币也将得到更广泛的国际使用。

另外,在走访美伸医疗影像诊断中心时,北京商报记者了解到,该项目依托佳能医疗的高端设备优势,集高端门诊与影像精密筛查于一体,通过将大医院影像检查患者分流,利用佳能医疗高端精密的先进仪器和专业的医师对患者进行全面检查和综合分析,出具专业影像诊断意见,将大幅缩短患者的等待时间,有效减少医疗资源的供需矛盾。

佳能医疗系统(中国)有限公司战略合作总监陈楠向北京商报记者表示,受益于“社会办医配置乙类大型医用设备实行告

知承诺制”政策,影像中心已申请获批乙类大型医学影像设备备案。据悉,影像中心从登记制变为备案制为企业节省了不少时间和精力,这次从提交备案材料到获批只用了10天时间,极大地缩减了审批时间。

据悉,佳能医疗正在从传统的设备提供商逐渐向综合类的影像诊断服务商转变。在这个发展转变过程中,北京也出现了很多新的政策诉求。通过北京市服务业扩大开放的举措,得到了高效快捷的解决办法。

“管家”跟进项目进度

“佳能医疗的两个项目在被纳入试点示范项目后,北京市投资促进服务中心、朝阳区商务局、中关村朝阳园分别派出专员,为项目落地进行协调和沟通”,陈楠表示。

立足实际,北京市在落实国务院方案的基础上,发布服务业扩大开放综合试点重点领域开放改革三年行动计划,包含科技、互联网信息、金融、教育、文化旅游、医疗养老、专业服务、综合领域八大计划,推出降低准入门槛、加强国际合作等190项开放创新举措。行动计划中提到,示范项目在八个三年行动计划中都占很大比重,在推进过程中还会配套详细的项目清单和服务管家机制。通过示范项目落地,促成一批具有示范引领作用的“首创”项目、“首个”项目,建成一批服务业扩大开放的新样板,形成更多可视化开放成果。



北京也在推出新举措、新机制,强化八大领域开放改革三年行动计划引领,不断优化首都开放型营商环境,构建更高水平的开放格局。据悉,北京市区联动,通过分级合作搭建全域服务梯队。据北京市商务局相关负责人介绍,北京形成“市级统筹+重点领域+区”三级项目库,共计472个示范项目。其中,重点领域项目63个、16个区储备项目409个,从中筛选市级统筹项目42个。以清单方式明确每个项目的主管部门、时间节点、项目类型、项目进展、预期效益等。

除此之外,北京建立“服务管家”制度,通过专属服务链接项目进展。“服务管家”有针对性地解决企业遇到的问题和诉求,建立“市级管家、项目管家”两级服务管家机制和政企对接机制,协调推进项目落地中的问题。各级管家责任落实到人,全程跟踪服务,实时更新进展。北京还通过建立协调调度

机制,市级统筹项目由市领导亲自调度,市区两级相关部门按问题诉求所涉部门分类对接沟通,形成解决方案,为试点项目落地构建快速通道;建立市场化机制,发挥智库协作联盟作用,挖掘项目线索,开展项目配套政策设计,真正解决落地企业的需求。

北京服务业领跑

对于聚焦示范项目落地的意义,北京市商务局工作人员表示,示范项目能够引领高水平开放,倒逼深层次改革,带动高质量发展。在已落地的170个项目中,投资额超过1000万美元的项目有108个,超过1亿美元的项目有63个。其中,戴姆勒(中国)商用车投资有限公司项目、丰田金融服务(中国)有限公司项目、爱立信5G移动通信电磁屏蔽实验室项目、德龙资产管理(北京)有限公司项目、宝马在全球市场成立的首

家独立数字公司——领悦数字信息技术有限公司项目等都具有很强的行业引领和辐射带动作用,将为首都经济带来强劲的发展动能。

现在服务业已成为北京经济增长中亮眼的“领跑选手”。截止到2019年上半年,北京市服务业实现增加值占全市比重达82.8%。1-8月,全市新设外资企业1117家,同比增长7%;实际利用外资102.7亿美元,占全国实际利用外资总额的11.5%。其中,服务业实际利用外资96.1亿美元,占全市的93.6%。

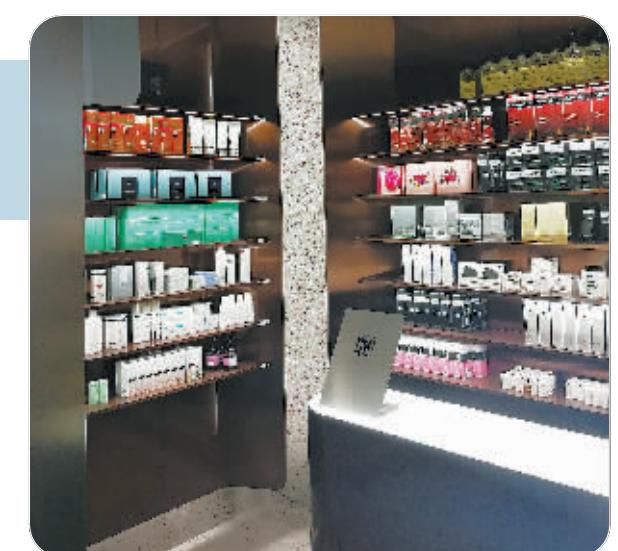
北京市服务业扩大开放综合试点领导小组办公室协调推进处处长杜磊表示,下一阶段,随着各种新举措的持续出台,北京将对准重点领域,持续聚焦示范项目落地,持续推动国务院批复开放措施实施,为国家服务业扩大开放积累更多经验。

北京商报记者 王维祎



|北京首店|伴随着营商环境不断被优化、消费热情不断被激发,北京吸引着越来越多品牌首店进驻。从新零售超市、网红餐饮到国际大牌,《消费周刊》持续报道“北京首店”系列,挖掘首店特色,探寻首店服务,从门店环境、商品结构、服务体验等多方面展示首店风采。

美妆店HARMAY能在三里屯玩转仓储式吗



打着“价格堪比免税店”旗号的HARMAY日前在三里屯正式开业。这是继上海、香港市场后,全球的第三家门店,也是北京首家店。北京商报记者走访该门店看到,这里时常会排队进店,不少年轻消费者、网红前来打卡。虽然客流不少,但真正的提袋率却不高。汉博商业研究院表示,随着消费者习性的改变,一家门店若是能够在保证价格优势的基础上,又能让消费者在购物中享受到有品位的感觉,同时还可以用来社交,那么才可以长久地发展。

首家门店引关注

北京商报记者走访该门店看到,HARMAY坐落于三里屯商圈的非核心商业区域,但紧邻团结湖地铁站和兆龙酒店,这样的地理位置也吸引了不少消费者前来观望。从外立面看来,全玻璃的清一色装修也颇具风格,吸引不少路过的随机消费者。进入店内,该门店共有两层,内饰以灰色的钢筋水泥风格和货架为主,一层环绕着一圈类似轨道的货架,二层以货架和5个独立的房间组成,特色的工厂式装修吸引不少消费者驻足拍照。

品牌种类丰富,多以国际大牌为主。北京商报记者看到,该门店一层主要以售卖彩妆为主,二楼以护肤品为主,同时二层被

分割为多个区域,如大牌化妆品、小众化妆品、香水区、套装区等。记者在货架上看到,其中不乏海蓝之谜、赫莲娜、法尔曼等奢侈品,所有的化妆品都陈列在货架上,消费者可以自由选择。

从线上到线下

除了线下门店人来人往,HARMAY在小红书上的讨论也热火朝天。北京商报记者注意到,其中不乏有些消费者对店内商品来源及价格充满好奇。有用户表示,Lamer面霜的价格一般不会低于2000元,国外丝芙兰的Lamer价格也是与专柜同步的,所以对HARMAY的产品质量有点担心。在北京商报记者走访过程中,一位门店销售员表示,该门店与品牌商有合作关系,迎的洗护品牌BOTANIST、法国顶级时装

所以货品价格大约为专柜价格的8.5折,同时化妆品试用装也拿来售卖,通过试用装的收入能够达到填补正品价格的折扣,从而实现门店盈利。另一位店员表示:“店内产品价格比免税店还低,这是因为大多产品来源于香港或海外。”

据悉,HARMAY从2010年创立,最早仅是在线上营业,于2017年才进入上海市场开出首家线下门店,随后在2019年进入香港和北京市场。根据HARMAY的官方介绍,HARMAY涵盖国际一线彩妆护肤品、全球小众精品以及HARMAY的同名自有品牌,包括护肤、生活方式类产品。其中,HARMAY旗下拥有独家品牌斯德哥尔摩第七十九号大街香水SG79|STHLM、美国护肤研究院品牌dermalogica、日本最受欢迎的洗护品牌BOTANIST、法国顶级时装

旗下护发品牌Balmain Hair、瑞典极简生活方式品牌TANGENT GC、法国高级沙龙品牌Christophe Robin等众多世界精品。与HARMAY合作的国际一线品牌数量过百,品类多达1.5万种。

产品细分化

消费升级不仅仅是消费者的购物选择升级,更多的是购物消费心理的升级。汉博商业研究院表示,目前消费者心理对于性价比的认知更加深刻,已经不单是比价格,而是不怕买贵,就怕买错。如果消费者在购物过程中发生了“感觉自己买亏了”这种心理,那么这种门店就不可能长久发展下去,若是该门店能够让消费者在购物中享受到有品位的感觉,同时还可以用来社交,那么

长久地发展是在意料之中。此外,汉博商业研究院指出,仓储式商店在近年来之所以风起云涌,这也与供应链、销售渠道日渐打通有关。

对于销售模式的探讨,中国百货商业协会秘书长杨青松介绍,类似HARMAY的此类集合店或仓储门店主要是看同一品类的深度和宽度。如山姆、Costco主要以日用品和食品为主,品类相对其他业态更加丰富。而化妆品类是极其特殊的一种业态,它具有十分强的深度,换言之,化妆品的细分品类有很多,如爽肤水、保湿乳、唇彩、眼影等。在同一深度下,如何做宽是该门店需要研究的问题,在细分品类里给消费者足够多的品牌选择,只要解决了采购问题,那么这也是保留核心能力的主要部分。

北京商报记者 王晓然 刘卓澜/文并摄