

看不见的展品 看得见的智慧

——从服贸会到进博会看中国服务贸易合作发展

H 关注第三届进博会



进博会服务贸易展区UPS展台。新华社发

最“聪明”的工厂、最“无界”的楼宇、最“智慧”的方案……虽然第三届中国国际进口博览会服务贸易展区多是看不见的展品，但现场体验感同样满满，含金量颇高，一批颠覆性技术和最新成果带来“未来已来”的全新灵感。在传统贸易受疫情冲击的背景下，进博会为全球服务贸易供需双方搭建起了沟通的“桥梁”。



在进博会服务贸易展区拍摄的物流分拣机器人。新华社发



工作人员通过AR(增强现实)技术展示智能工厂的应用场景。新华社发

A “老朋友”携“金”亮点玩“新”花样

全球四大会计师事务所德勤、普华永道、毕马威和安永再次齐聚，在进博会平台传递最智慧的解决方案。

在德勤展台，这里有最“聪明”的工厂——小黄鸭智能工厂。参观者借助VR(虚拟现实)技术，可直观了解到各智能场景是如何在工厂内得到实际应用。小黄鸭智能工厂通过实时洞察分析、全流程可视化与可扩展解决方案，帮助用户直击痛点，提供定制化的一站式服务，实现智能工厂转型。在普华永道展台，参观者可通过参与现场AR(增强现实)互动体验，成为数字产品“明日进博特刊”的封面人物。

物流是全球贸易的命脉，疫情加速了企业对数字化转型和更高灵活性的需求。进博会的“三朝元老”UPS，携全球智慧物流网络和创新数字化解决方案，帮助企业在复

杂的贸易环境中取得成功。普洛斯展出了一套迷你版自动化仓储解决方案。当“人找货”的难度和工作量增大时，自动订单分拣设备可以让人固定在相对位置，实现“货到人”，减少人行走和寻找商品的时间，提升效率。

银行也在探索开展经贸活动的创新模式。今年，汇丰银行首次把直播间搬到服务贸易展区，海内外高管、一线员工以及客户代表变身成为“主播”，以“线上直播+线下体验”相结合的方式，展示了智慧金融服务如何协助海外企业把握中国增长机遇。渣打银行密切关注进口贸易领域的动态，进博会推出了升级版一站式智能付汇平台解决方案“汇e达”2.0，帮助中小型进口商解决后疫情时代线下流程滞缓、资金压力增大、汇兑风险加剧等多重难题。

本届进博会的一些参展商，不久前也亮相了服贸会。星展银行便是其中之一，显示出其对中国市场的重视。

在今年全球疫情的特殊背景下，金融科技承担了不可或缺的角色。作为数字银行的龙头企业，星展银行带来新加坡金融科技在实际业务和生态圈中的应用，特别是今年以来在金融科技领域做出的一系

列创新与升级。

两个月前曾组织企业参加服贸会的日本贸易振兴机构，第三年组织、协助日本企业参展进博会，见证了越来越多的日本企业打开中国市场。日本贸易振兴机构上海代表处首席代表水田贤治说：“中国市场体量大，消费者购买能力强，各企业都能不断从中觅得商机。我们期待更多日本企业共享中国扩大

开放的红利。”

在业内人士看来，连续两场大

会，展示了中国持续开放服务贸易市场的姿态。

安永大中华区业务主管合伙人毕舜杰认为，在经济全球化背景下，各国经济彼此依存，各国间应当加强服务贸易发展对接，创新合作方式，深化合作领域，积极寻求发展利益最大公约数。

B 充分利用服贸会、进博会觅商机

随着服务贸易占世界贸易总量的比重不断上升，中国服务贸易发展也在升级加速，成为中国对外开放的新增长点。

商务部发布的数据显示，9月份我国服务出口单月增速由负转正，同比增长4.1%。11月6日，商务部在第三届进博会上发布的《中国服务进口报告2020》预计，未来5年，中国服务进口增速高于全球平均水平，服务进

口规模累计有望达2.5万亿美元，占

全球比重将超过10%。

商务部服贸司司长陈春江表示，突如其来的新冠肺炎疫情给货物贸易和传统服务贸易造成了巨大冲击，但也孕育了数字贸易发展之“机”，远程医疗、在线教育、跨境电商等服务广泛应用，对促进各国经济稳定、推动国际抗疫合作发挥了重要作用。

进博会的平台也为服务贸易创造机会，成为沟通中外的“桥梁”。比如，在前两届进博会上，德国莱茵TUV以德国总部的身份参加进博会，不仅拓展了更多参与政府、企业项目的机会，也和中外检测认证机构实现了战略合作，切实感受到了中外检验检测认证市场的融合。

(据新华社上海11月7日记者桑彤 潘清 王雨萧 吴宇)

C 服务贸易成中国对外开放的新增长点

进博会的平台也为服务贸易创造机会，成为沟通中外的“桥梁”。

比如，在前两届进博会上，德国莱茵TUV以德国总部的身份参加进博会，不仅拓展了更多参与政府、企业项目的机会，也和中外检测认证机构实现了战略合作，切实感受到了中外检验检测认证市场的融合。

均价700元的冠脉支架能否用得上、用得好？

H 生活观察



均价从1.3万元跌到700元——首批国家集中带量采购的冠脉支架在天津开出令人震撼的“地板价”。与2019年相比，相同企业的相同产品平均降价达93%。

由于此次采购的冠脉支架数量占全年需求量的八成，人们不禁担心，便宜能有好货吗？记者为此采访了医保人士及业内专家。

此次国家集采拟中选的10个产品中，最高报价为798元，最低报价为469元

在地方集采开展之前，国内市场冠脉支架的平均价格为13万元，最便宜的也要7500元以上

我国每年要用掉150万个心脏支架，总费用达150亿元

据医保部门估算，按首年意向采购量107万个计算，预计节约费用达109亿元

1 为何价格能降那么多？

记者了解到，此次国家集采拟中选的10个产品中，最高报价为798元，最低报价为469元。在地方集采开展之前，国内市场冠脉支架的平均价格为1.3万元，最便宜的也要7500元以上。

国家队出手，为何能让价格降这么多？问题出在哪儿？

答案就是原来的价格水分太大。有人形容高值医用耗材里的价格水分就像水盆里的毛巾，“拎起来就淋水，根本不用挤。”

近年来，相继曝光的一些医疗领域腐败案件，揭示出一条流通环节“黑色利益链”——从厂家、中间流通商到相关医生，都有可能是链条上的一个环节。比如，有医院某科室按照国内耗材30%、进口耗材25%、关节脊柱类耗材20%、创伤类耗材30%的比例，多次账外非法收受供货商回扣，这些水分最终都由患者与医保基金买单。

以心脏支架为代表的医用耗材有一个特殊之处在于：无行业标准和统一编码，又缺乏质量和疗效评价体系。以某耗材产品为例，一个医疗器械注册证，涵盖产品多达450个。“同物不同名”“同名不同物”等乱象下，产品之间难以比质比价，行业难以形成深度竞争，流通环节的灰色利益链条始终难以斩断。

业内人士痛称，不把这些价格水分甩干挤出，不仅患者负担重，难以实现医保基金可持续，对于医生和医院的生态环境也是莫大的伤害。

国家医疗保障局医药价格和招标采购司司长钟东波说，对于这样的降价幅度不必太过惊讶，更不用担心企业报价是否已经低于成本，因为经过前期一系列的成本测算、财务报表分析等，这个报价其实是在合理范围内的。

2 便宜的心脏支架安全吗？

作为用于经皮冠状动脉介入手术(PCI)的耗材，我国每年要用掉150万个心脏支架，总费用达150亿元。据医保部门估算，按首年意向采购量107万个计算，预计节约费用达109亿元。

常峰说，此次中选产品价格大幅跳水的心脏支架，都是市场主流产品。比如，10个中选产品有7个是原市场份额的前十名，还有1个是原市场份额的第11名。“这意味着，国家集采结果在大幅度减少患者和医保负担之外，也确保了临床使用变化很小。”

本次集采的冠脉支架为第三代药物洗脱支架。入选的8家生产企业中，中国企业占6家。有人担心，国产支架的质量不如进口，加上集采限定了支架规格，会不会限制了医生的临床选择？

北京大学第一医院心内科教授刘兆平说，实际上现在国产支架的使用量要比进口支架大。从全国数据来看，临幊上国产冠脉支架的使用量已接近80%，“国产支架已经积累了大量临床使用经验，效果已经得到充分检验。”

“中选产品都是经过临床长期使用，经受了考验的成熟产品。钴铬合金或铂铬合金也是相对先进、使用效果较好的材质。”国家组织高值医用耗材联合采购办公室主任、天津市医疗保障局副局长张铁军说，中选产品和医疗机构报量的重叠度高达70%，这确保了医生的使用感和临床选择习惯是和过去无差异，甚至是无感觉的。

钟东波说，国家医保局将和医用耗材安全质量部门开展联合监管，对所有中选产品的使用实现全过程追溯，最大程度保证产品质量，让患者放心。

3 质优价廉的心脏支架啥时能用上？

全国患者预计将于2021年1月用上国家集采降价后的中选心脏支架。如何保障中选产品能够按时、按量、保质地在医疗机构中使用？

钟东波表示，从药品集采的经验来看，一方面要让医保、卫健、市场监管等部门在耗材生产、采购、使用、配送、付款和质量监督等全链条形成政策合力；另一方面可通过落实结余留用等政策激励医疗机构使用，破解利益冲突难题。

据介绍，结合药品集采的经验，联采办已经制定了后续采购量落地执行的相关保障措施，包括：已经实行DRG(按疾病诊断相关分组)付费的地区不下调支付标准，结余部分医疗机构可以留用；尚未实施DRG付费的地区，医保将拿出结余资金的50%用于激励医疗机构。

从此前地方试点的实践来看，获取结余留用资金，对于医院和医生的激励作用明显，关键在于落实。张铁军说，集采留出来的空间，应该用于未来医疗服务价格的整体调整。只有让医疗机构的技术价值得以体现，多方受益，改革成果才能多方共享。

(据新华社北京11月7日电 记者屈婷)

各部门助力“双11” 电商黄金周货品“快速达”

据新华社北京11月7日电 (记者樊曦)“双11”迎来第12年。在网上，各大电商平台纷纷拉开“双11”销售大幕。在线下，铁路等部门也“铆足了劲”，优化运力保障和安全服务，共同助力“双11”。

记者7日从中国国家铁路集团有限公司了解到，今年，铁路部门创新运输产品，首次试点复兴号动车组整列装运快件，平均每日电商快件货运量在80吨左右。其中，服装鞋帽、特色食品和数码产品位列前三。

为助力电商货品“快速达”，在东北，中铁快运哈尔滨分公司提前对接电商和快递企业，升级铁路行包快运产品，首次投入使用自主研发的铁路保温箱，满足特色生鲜农产品、医药试剂快速运输需求。在长三角，中国铁路上海局集团公司每天开行245列可用于电商运输的高铁动车组列车，助力苏州阳澄湖大闸蟹等特色电商产品快速送达百姓的餐桌。

保障物流快捷顺畅，电力不可缺位。在西南，南方电网贵州贵阳供电局组织电力保障人员对110千伏京东变电站的各项设备展开细致检查，确保贵州最大的电商物流仓——京东“亚洲一号”贵阳仓电力供应安全可靠。在华东，随着电动汽车在物流快递公司的快速普及，国网山东龙口市供电公司组织党员服务队对辖区充电桩设备进行全面检查，为“双11”物流运输“充电”。

谷神星一号商业运载火箭首飞成功



图为发射现场。新华社发

新华社酒泉11月7日电 11月7日15时12分，谷神星一号运载火箭在我国酒泉卫星发射中心成功首飞，并顺利将天启星座十一星送入预定轨道。

谷神星一号运载火箭是北京星河动力装备科技有限公司研制的一款小型固体商业运载火箭，可满足近地轨道微小型卫星发射需求。

搭载发射的天启星座十一星是天启物联网星座的组成部分，主要用于提供数据采集传输服务，上海埃依斯航天科技有限公司、北京国电高科科技有限公司分别负责研制和应用。

30年发病率增长5倍 这种罕见癌症亟待“摸清家底”

据新华社北京11月7日电 (记者屈婷)我国发病率约为每10万人4.1例，这种罕见的癌症叫神经内分泌肿瘤(NEN)。近30年来，它的全球发病率已增长了5倍。由于我国人口基数大，神经内分泌肿瘤的高增长态势正引起肿瘤专家的忧虑。专家呼吁应加快基于医院的全国病例诊断数据搜集，只有“摸清家底”才能准确开展防治。

据中国医学科学院肿瘤医院肝胆外科副主任、主任医师赵宏介绍，神经内分泌肿瘤是一种可以发生于全身多组织和器官的、生长缓慢的肿瘤。它被认为是一种罕见的“疑难杂症”。

随着医学界对疾病认识的深化，神经内分泌肿瘤目前已有了控制其发展以及症状发生的有效手段。发病率在近30年飞速增长，有人归因于胃镜及其他临床技术的发展，让检测手段日渐丰富，使得确诊率逐年提升。在我国，2018年约有6.76万例NEN新诊断病例。据估算，中国NEN患者可能高达30万，且这一数值还在持续上升。

赵宏说，目前中国癌症数据的整体数据量很大，但还不是真正意义上的大数据，要实现用数据指导癌症精准防治，还有很长的路要走。

立冬时节健身忙



11月7日是立冬节气，黑龙江省牡丹江市最低温度已近零度，热爱健身的人们不畏寒冷，坚持进行冬泳、舞剑、打太极拳等运动，迎接冬季的到来。图为人们在牡丹江市江滨公园广场舞太极拳。(张春祥 摄)