



随着进博会参展商启程回国，“进博魅力”像涟漪般传向世界

# 共享未来，全球企业共许“进博之约”

■本报记者 徐晶卉 何易 周渊 王嘉旖 占悦 祝越

第二届中国国际进口博览会虽已落幕，但它满满的溢出效应才刚刚开始。随着每一位满心喜悦的参展商回国，“进博魅力”像涟漪般传向世界。

万物得其本者生，百事得其道者成。“大江大河奔腾向前的势头是谁也阻挡不了的”“坚持‘拉手’而不是‘松手’，坚持‘拆墙’而不是‘筑墙’”“中国市场这么大，欢迎大家都来看看”……作为全球首个以进口为主题的国家级博览会，进博会展现的是中国坚定推进高水平开放的信心和决心，是新时代中国与世界共享未来的格局和胸怀。

## 一诺千金的开放见证

“中国真诚向各国开放市场”“中国开放的大门只会越开越大”……进博会就像一扇开放的大门，各国政府和参展企业走进这扇门，见证了中国的“一诺千金”。

今年，意大利与中国签署了共同推进“一带一路”建设的谅解备忘录。由此，意大利也成为首个签署“一带一路”倡议谅解备忘录的西方七国集团(G7)成员。意大利也是第二届进博会15个主宾国之一，160余家企业集体亮相。中国意大利商会董事安东尼·法睿思见证了开幕式现场，他说自己第一次来中国是在1991年，“我亲眼见证了中国改革开放以来翻天覆地的变化，看到开放的上海吸引了一批又一批的外资企业入驻”。

外商投资法将于明年1月1日起实行；全面实施准入前国民待遇加负面清单管理制度已经出台；扩大进口促进消费、进一步降低关税等取得重大进展……一年间，中国释放的开放信号，让世界为之点赞。斯凯奇中国、韩国及东南亚首席执行官陈伟利表示，这里有无可比拟的营商环境，为跨国企业创造了更多的市场机遇，树立了更强的投资信心。

马尔代夫是中国在南亚和印度洋地区开展“一带一路”国际合作的重要伙伴。第二届进博会上，马尔代夫国家馆展示了Majolie化妆品，该品牌创始人娜达不仅接到了大量订单，还收到了一份意外的礼物——一张记录报道马尔代夫国家形象的《文汇报》。娜达说，她要把这份《文汇报》



中外客商在进博会这个平台上对接供需，彼此成就。图为中国企业负责人与西班牙企业代表进行沟通洽谈。本报记者 刘栋摄

带回马尔代夫，这是她此次参加进博会的收获之一，“开放的中国让我印象深刻，中国人儒雅讲诚信的品质也让我印象深刻，希望多多与中国商人合作”。

## 中国搭舞台，世界大合唱

第二届进博会上，有好几家参展的跨国企业迎来了自己的百岁生日，展商希望将最有意义的一刻，拿来与中国市场一起分享。

来自德国的暖通品牌伯爵今年迎来百年诞辰。对于伯爵来说，“进博会之旅”是展示、纪念与庆祝，也是深耕中国市场的一次“告白”；今年迎来百岁生日的法国食品饮料企业达能，不仅加大了进博会的参展力度，更加大了对中国市场的投入力度；今年也是礼来公司进入中国的第101年，在新的起点上，礼来将拥有可以独立生产胰岛素的礼来苏州工厂，并通过进博会展现在全球客商面前……

中国搭舞台，世界大合唱。这首动人的

乐曲，由来自150多个国家和地区的3800多家企业共同谱写，在进博会熙熙攘攘的热闹场景中悠扬盘旋，诉说着一段段美妙的相遇故事。

第二届进博会首次设立了室外展区，展示重型机械等大型展品。意大利阿尔卑斯航空飞行器制造公司(ALPI)首次参展便带来了3件展品——轻型运动类固定翼飞机开拓者P400、涡轮直升机 Syton 和军用无人机 Strix。这些巨无霸“新鲜货”的人场背后，是企业对潜力无限的中国通用航空市场的看好。

## 一场永不落幕的盛会

虽然进博会刚刚举办了前两届，但“进博永不落幕，年年都会来”已成为全世界参展商们的共识。

进博会上，瓦努阿图饮料有限公司将展位设在7.2号馆，主推当地特产纯净水和咖啡产品。公司副总经理特瓦·杜兰德换了好几种交通工具，花了几十个小时来到上海，他告

诉记者，今年已与来自北京、天津等的采购商签了意向合约，收获很大，“明年还会再来”。

再一次携带黄麻制品走上进博会舞台的达达公司，不仅向世界展现了孟加拉国的热情与奔放，也为公司找到了更多线下买家。达达公司创始人萨夫表示，他愿意成为一座“桥梁”，让更多本国的中小企业走进明年的进博会。

进博会带来的无限未来，令人憧憬。在瓦里安全球副总裁兼大中华区总裁张晓看来，进博会是个独一无二的展示机会和交流平台，“我们已经报名参展第三届进博会，希望通过这个开放、多元的窗口，兑现企业‘植根中国、服务中国’的承诺”。

“明年还会再来！”第二届进博会落幕之时，也是第三届进博会启程的一刻。来自中国国际进口博览局的数据显示，已有230多家企业签约报名第三届进博会企业商业展，其中世界500强和行业龙头企业超过80家。因为选择相信中国，选择“共享未来”，全世界的企业共同许下了“进博之约”。

本报讯(记者唐玮婕)又一款由中国团队自主开发的全球首创新药，在浦东取得重大突破！来自张江的创新药公司华领医药昨天宣布，其首创的糖尿病新药——双重机制葡萄糖激酶启动剂 Dorzagliatin 三期临床试验核心研究达到主要疗效终点，这一积极结果有望为未来糖尿病治疗提供新方案。

“葡萄糖激酶被称作‘葡萄糖感应器’，不仅是糖代谢过程中一个关键的限速酶，更是全身葡萄糖稳态调节的‘核心指挥’。”据华领医药创始人、首席执行官陈力介绍，“现有糖尿病药物的治疗作用存在局限性，Dorzagliatin 则通过提升糖尿病患者受损的葡萄糖激酶活性和功能，恢复对血糖变化的感应性。”

目前，华领医药正在中国同时开展两项52周三期注册临床研究，此次公布的结果是在从未接受过糖尿病药物治疗的2型糖尿病患者中开展的24周随机双盲、安慰剂对照的疗效和安全性研究结果。这也是全球首次开展针对2型糖尿病病因、专注修复血糖传感葡萄糖激酶、重塑血糖稳态的三期注册临床研究。

研究数据表明，Dorzagliatin 治疗24周后糖化血红蛋白相对基线降低1.07%，其间低血糖发生率低于百分之一，无药物相关的严重不良事件发生，这意味着其临床研究已达到主要疗效终点。华领医药的临床试验结果获得了国内外糖尿病代谢疾病领域顶级专家的认可，他们对 Dorzagliatin 作为中国2型糖尿病一线用药，造福中国乃至全世界糖尿病患者的前景表示了期待。

中华医学会糖尿病学分会主任委员、南京鼓楼医院内分泌科主任朱大龙指出，“此次初步研究结果让我们在修复血糖传感、重塑血糖稳态、针对糖尿病病因开发全球糖尿病新药的征程中又迈进了一步。”

“我们对 Dorzagliatin 单药临床研究结果非常兴奋，它首次在临床试验中验证了使用双重机制葡萄糖激酶启动剂治疗2型糖尿病是可行的、有效的、安全的。”陈力告诉记者，华领医药一直在开展对 Dorzagliatin 的各项研究，通过对其最低治疗有效剂量的探索，使 Dorzagliatin 成为修复血糖传感功能的基石药物。除单药治疗，Dorzagliatin 还将联合临床广泛使用的二甲双胍、DPP4 抑制剂、SGLT2 抑制剂、GLP-1 受体激动剂或胰岛素的降糖药品，实现2型糖尿病的个性化治疗。

## 上海药促会正式成立

# 进一步规范管理非处方药

本报讯(记者李晨曦)平日常头疼脑热，很多人第一时间就想到家门口的小药店。昨天，在新形势下零售药房发展论坛上，中国非处方药协会药店发展促进委员会(上海)(简称“上海药促会”)正式成立，这也标志着零售药店售卖的非处方药将得到更加规范的管理。

中国非处方药协会秘书长汪整告诉记者，目前非处方药共计5000多个品种，同类产品较多，市场竞争相对充分，消费者能够充分考虑自己的病症与药品价格，选购满意的产品。“不过，随着消费层级的提升，消费者对非处方药也提出了更高需求。”帮助微创新非处方药上市之路变得更加简单快捷，给予消费者更多样的选择，是上海药促会的目标之一。

## 携手拼多多，中国工程院首届扶贫电商班在云南澜沧开课

# “双11”，院士卷裤管下乡扶贫

11月11日，在云南澜沧拉祜族自治县竹塘乡云山村，由中国工程院主导的澜沧科技扶贫班迎来了首批身着迷彩军训服的电商学员。来自全县20个乡镇、年龄从20~50岁不等的60名首批学员，将在未来半年参加三次集中授课，从零学习如何开店、如何提高店铺运营效率等电商知识，并将在拼多多开设属于自己的网络店铺。

澜沧县地处西南边境，距离省会昆明超过700公里，与缅甸遥遥相望。这里自然条件丰厚，阳光充足、雨水充沛，境内超过70%都被森林覆盖。澜沧县主要生活着从原始社会直接跨越到社会主义社会的少数民族拉祜族。因为整体受教育程度低，村民长期被贫困所困扰。



上图：多多大学讲师正在讲授电商开店技巧。

左图：电商班开课期间，中国工程院朱有勇院士深入山林、田间现场指导。(均孙伟 摄)

## 院士住进了边陲乡村

2015年，中国工程院确定了在澜沧定点扶贫的工作。著名植物病理学家、中国工程院院士朱有勇和他的团队主动请缨，进入了这一边陲之地。四年时间里，朱有勇院士团队在澜沧已经开办了包括冬季马铃薯、畜禽养殖、冬早蔬菜、林下三七、中药材种植等多个技能培训班，培训学员超过1500人。

电商班的开设，是中国工程院科技扶贫工作继技能培训班之后的首次引入电商课程。随着新电商拼多多的加入，澜沧新农人的货品将有机会借助移动互联网销售至全国，澜沧科技扶贫体系也建立了从生产到销售的完整扶贫闭环。

今年已经是朱有勇院士澜沧扶贫的第五年。五年前，花甲之年的朱有勇院士接下了澜沧扶贫的重任，走出大学校园，住进了边陲乡村。

扶贫跟之前做学问完全不同。以往做学问、教书，更多的是埋头材料和数据之中，不断探索科学边界。而澜沧是实实在在的贫困，必须得真正带领村民脱贫致富才能让村民信服。朱有勇院士的突破点是开设技能培训班，将田间劳作和理论课程结合，首批实验对象就是林下三七和冬季马铃薯。

三七是云南名贵中药材，有很高的药用价值，在很多地区的扶贫攻坚项目上起到了作用，但对土地要求很高，一直面临连作障碍。

来到澜沧后，朱有勇院士实地调研发现，澜沧森林覆盖率高，人均林地面积超20亩，这其中，绝大多数为针叶林，而思茅松林下环境是三七等名贵中药材最适合生长的环境。为什么不把原本属于山林的三七回归山林？朱院士带领团队启动了林下三七专项科研课题，基于其深耕多年的生物多样性病虫害防控技术，不用农药化肥，有效解决了三七感染病虫害致使根腐坏死问题，



并将林下三七不到10%的成活率大幅提升至70%。

“不用一粒化肥，不滴一滴农药，收益的15%要用于扶贫”，朱有勇院士将自己的技术无偿授予当地农户，并长年提供技术指导，但条件是种植企业必须兑现这一承诺。

林下种植的三七因为天然有机，有着更高的经济价值，“每公斤的干品价格能卖到6000元以上”，朱有勇院士介绍。与此同时，林下种植三七也激发了当地农户护林育林的热情。目前，澜沧已经开展了7000余亩林下三七有机种植的示范推广，预计

明年将达到1万亩。同样，冬季马铃薯的引进，也是朱有勇院士努力推广的结果。

雨水过多很容易发生马铃薯晚疫病。澜沧的冬天与夏天正相反，基本没有雨水。与此同时，因为地处北回归线附近，日照充足，温度适宜。

朱有勇院士将优质冬季马铃薯的新技术引进到了澜沧。村民每年十一月种植，来年三四月份收获，不仅不影响夏季作物水稻的种植，还为农户每亩增加2500~7000元不等的收入。2018年，澜沧县38个村寨示范种植优质高产冬季马铃薯3200多亩。

除了林下三七、冬季马铃薯外，朱有勇院士和团队还开设了冬早蔬菜、茶叶种植、林业班、猪牛养殖班等，前后共计开设了24个技能班，培训了约1500多名乡土人才。随着扶贫的深入，目前，澜沧整体贫困率正在降低。据云南农业大学、竹塘乡科技副乡长毛如志透露，教学点所在的云山村此前共有未脱贫农户375户，贫困发生率42.93%。2019年，预计可实现脱贫357户，贫困发生率可降至1.09%，现已申请贫困村脱贫退出。

除了零基础开店的方法和技巧之外，电商班还将利用拼多多平台的大数据分析，告知学员平台近5亿消费者的真实需求，帮助学员找准产品的定位，加速澜沧本地的优质农产品上行。

来自竜山村的陈启勇，早早地就来到了现场报名。从2014年就开始种植澜沧特色水果多依果，通过嫁接技术将多依果改造成更多人能接受的、酸甜可口的味道。“线上卖货有线上卖货的逻辑。之前的水果都只能卖给水果批发商，利润空间薄、受限制多。现在电商培训班开在了家门口，短时间就帮助我提高了对电商的认知。”

扶贫先扶智。从农产品的种植、养护、收获，再到加工、销售，中国工程院的澜沧科技扶贫正走向一条从生产到销售的全产业链化的道路。而拼多多的加入，给农产品上行增加了新的方向，帮助新农人更快速的向现代化转型。

## 新电商助农户“触电”

作为新电商的代表，拼多多一直致力于农产品上行的探索。

拼多多前身是拼好货，正是基于农产品拼团起家，可以说，农产品基因正是拼多多的底色。成立4年来，拼多多在持续加大农货中央处理系统的投入，打造区域农产品知名品牌、推动农产品加工升级等方面一直做努力。2018年，拼多多平台销售了653亿元农产品，占据全年销售总额的10%以上。与此同时，累计带动62000名新农人返乡创业，平台和新农人直连的农业生产者超过700万人。

今年7月，拼多多与云南省政府签订了战略合作协议，投入1亿元专项扶贫资金。9月，拼多多做为创始成员加入云南绿色食品国际研究中心，并与云南农业大学和云南省高原特色农业产业研究院签署科技扶贫及联合实验室战略合作协议。此次与中国工程院合作电商班，也正是拼多多助力新农业的实践之一。

多多大学负责人蓝天表示，“作为一家以农产品电商起家的新电商平台，我们始终坚持‘身上有土，脚上有泥’的底色。很荣幸本次携手中国工程院科技扶贫班帮助澜沧本地农户‘触电’。拼多多将继续发挥互联网企业和新电商平台的优势，赋能更多云南新农人，帮助他们将优良的云南特色产品输送到更广大的消费者餐桌之上。”(文/张港)