

# 三省一市健康界大咖齐聚杭州 共话长三角大健康产业发展新图景

首届长三角健康产业高质量发展大会暨2019西湖论坛·浙江国际健康产业高峰论坛日前在杭州国际博览中心举行。本次论坛由浙江省卫健委、省发改委、省经信厅联合主办,汇聚来自国内外医疗界、AI界、资本界、学术界等多领域专家,以“5G开启医疗AI新纪元”为主题,共同探讨医学科技、发布5G医疗AI系列成果、进行医疗技术交流等活动。

浙江省卫健委党委委员、副主任苏长聪在致辞中表示,发展健康产业是“健康中国”建设的重要任务,浙江省医疗健康产业发展要抓住长三角一体化上升为国家战略的历史机遇,通过加强与沪苏皖等地的交流合作,集成优势,积极发挥人才、技术、平台等资源优势,结合浙江省大湾区、大花园、大通道、大都市区建设,共同打造产业生态圈,全方位推进长三角健康产业高质量发展一体化。

工信部运行监测协调局局长黄利斌、中科院自动化研究所所长徐波、中科院院士谭蔚泓、长三角区域合作办公室代表江振林、安徽省健康旅游文化产业促进会常务副会长兼秘书长虞海宁、

健培科技董事长程国华等近百名来自长三角三省一市的知名院士、中外专家学者及嘉宾共同出席会议。

围绕产业前沿领域,徐波以“医学人工智能发展现状与未来”为题,介绍了人工智能在当下医学领域的应用以及未来新趋势、新突破。谭蔚泓则阐述了健康中国战略之下阐述了分子医学的发展新图景。

郑州大学第一附属医院磁共振科主任程敬亮、浙江大学医学院附属邵逸夫医院影像科主任胡红杰分别以“人工智能在脑部疾病诊断中的应用现状与进展”“AI在医学影像上的应用现状及发展”为主题,进行了精彩的演讲与分享。

5G正式商用的到来,加快了大数据、云计算、人工智能等新一代信息技术的创新突破和集成应用,开启医疗发展新图景。围绕“5G开启医疗AI新纪元”的主题,程国华深入分析5G时代将给医疗健康领域带来的诸多新改变。他认为,5G赋能AI医疗,将有效改善患者就医体验,实现就医成本降低、临床诊疗能力拓展和医疗发展水平提高等目标。5G网络也可以作为一把钥匙来解

锁原先难以数字化的现实场景,从而让数字技术以更小的颗粒度重塑现实世界,为智慧医疗打开另一个新局。

结合人工智能、5G等新技术,众多院士、专家发表演讲,深入探讨分享“5G技术加速智慧医疗发展”“人工智能助力大健康产业升级”“人工智能在核医学诊断和治疗中的应用”“5G赋能互联网医院的建设”等主题,探寻借助新科技的创新获得更多机遇,探索健康产业发展新突破,实现“医疗+AI”的创新与创业之路。

论坛期间,省卫健委和中科院浙江数字内容研究院发布了《浙江省医学人工智能发展研究白皮书》纲要,并发表“医学人工智能发展现状与未来”,深度分析了浙江省医疗人工智能面临的政策环境、发展态势、需求、路径,并提出发展建议,为产业界决策提供参考。

据悉,本次论坛也是首届长三角健康产业高质量发展大会,借以探索长三角健康产业一体化的发展之路和方向,强化健康产业的创新驱动,推进产业创新体系建设,深化长三角地区医疗健康领域资源共享共用。

本报记者 徐军



## 2019年“质量开放日”活动在杭举行

为深入贯彻实施《中共中央国务院关于开展质量提升行动的指导意见》,提升质量意识、传播质量文化、推广科学质量管理模式方法、推动加强全面质量管理,8月30日,浙江省、杭州市与滨江区市监局联合组织企业来到杭州海康威视数字技术股份有限公司参加其“质量开放日”活动。

浙江省市监局副局长陈振华、杭州市市监局巡视员范俊华、杭州各区(县、市)市监局质量工作负责人,杭州市各级政府质量获奖企业代表、“品字标浙江制造”品牌培育企业代表、杭州市和区(县、市)质量提升特色示范产业重点企业、“创业之星”和“成长之星”等优秀中小企业的质量负责人等150余人出席本次活动。

活动现场,陈振华指出,进入新时代,高质量是重要特征,强调企业作为高质量产品的创造者和提供者,要强化质量意识、传播质量文化、守好质量底线、落实好企业质量主体责任,并希望企业加强质量管理创新,争取总结提炼具有浙江特色的先进质量管理方式、方法、标准,为加快推动浙江省高质量发展和实现“两个高水平”奋斗目标奠定坚实的基础。

“质量开放日”活动不仅是2019年省、市“质量月”活动的重头戏,还是树立质量意识,促进质量管理方法交流互鉴的有效平台,旨在有效推广科学质量管理模式方法、推动加强全面质量管理,从而在全社会达到普及质量知识、传播质量文化、促进质量交流的实效。

活动期间,企业代表认真学习了海康威视在质量管理和品牌建设上的成功经验和方法,分享了“成就客户,一次做对”的海康质量管理体系,还集中参观了海康威视的智慧安防体验馆。

在杭州,像海康威视这样崇尚质量、专注质量的企业还有很多,比如杭氧、杭汽轮、吉利、中控、大华、老板电器、千舟舟等,已经形成了一大批在全国甚至国际范围内可以引领行业的杭州精品。

接下来,杭州市市监局还将抓好全国“质量月”这个契机,组织各区(县、市)市监局继续积极推动“质量开放日”活动,邀请更多的中小企业和广大消费者走进这些优质企业,学习和体验新时代下企业高质量发展的经验和历程,让大家持续感受杭州企业的真实温度和诚意,从而进一步营造“政府重视质量、社会崇尚质量、人人关注质量”的浓厚社会氛围。

本报记者 赵琦

## 全国首个保税仓网红直播间落地杭州综保区 探索跨境电商内容营销新模式

8月30日上午10时,一场与众不同的直播在网易考拉拉的“考拉直播”上准时上线。在这场直播中,主播通过网络信号,将屏幕另一端的数千名观众带进了网易考拉一间位于杭州综合保税区的保税仓内。

这种保税仓直播新模式,从8月1日便已正式上线。网易考拉平台数据显示,得益于开展保税仓直播项目,七夕期间,网易考拉杭州保税仓销售额同比增长138%,与8月1日开播首日相比,直播高峰期保税仓销售额提升231%。

当然,保税仓直播这一创新模式之所以能快速跑通,离不开杭州综合保税区管理办公室的大力帮扶和支持。作为钱塘新区高质量发展、高水平开放的窗口,杭州综保区正保持着高创新力和执行力,为企业和消费者带来切实利好。

随着“海淘”越来越频繁地进入我们的生活,不少消费者会选择通过代购、海外直邮等形式购买海外商品。但由于等待时间长、部分商品真实性无法保证,购物体验度不高。如果通过这场考拉直播,这些顾虑就通通不存在了。



网易考拉保税仓直播品类以服饰、轻奢品为主,由MCN机构的专业达人在保税仓直播间内进行互动式内容导购,直播间更是直接设置在保税仓隔壁。在这一创新模式下,所有直播样品均为保税仓内监管商品,消费者只要在直播期间下单,保税仓接收订单就能立即打包发货,一般情

况下1~3天就能收到“宝贝”,跨境消费效率和体验得以大幅提升。“而且所有商品都受到海关监管,绝对保障海外正品。”网易考拉杭州保税仓相关负责人表示。

“从7月洽谈到8月落地,保税仓直播仅用不到1个月时间,便完成了从直播间线下搭建、MCN机构达人引入到直播商品选品等所有前期准备事项。”网易考拉直播相关负责人说,网易考拉将重点打造海外直播溯源和探秘保税仓两个特色栏目,通过直播带领消费者共同溯源海外品牌,展现全球品牌的“中国故事”,联手全球品牌共同打造有网易考拉特色的直播IP。

据悉,杭州综保区还将与网易考拉进一步探索保税仓直播新模式,努力建设集专业化、娱乐化、综艺化等多种形式的网络直播基地。“杭州综合保税区将会继续开拓创新,努力成长为跨境电商零售新方式的策源地,创造更多的‘杭州经验’。”网易考拉杭州保税仓相关负责人说。

本报记者 赵琦 通讯员 李伟军

## 第十五届中国国际会展文化节在杭举办 会展业“奥斯卡”金海豚大奖颁奖

这是一场精英云集、共议发展的会展行业盛会——从8月30日至9月1日,由杭州市商务局、杭州市萧山区政府、《中国会展》杂志社主办,杭州市萧山区投资促进局、杭州国际博览中心、北京界上文化发展有限公司承办的第十五届中国国际会展文化节在杭举办,主题为“跨界融合·科技创新与会展文化”。与以往不同的是,本届会展文化节主题内容丰富,活动形式多样。整体活动为期三天,包括辩论赛、思享会、宣贯会、灯光秀及高端对话等多种参与形式,还邀请了多位重量级嘉宾、行业内领军人物以及跨国展览企业CEO等。

8月30日,“杭博杯”第二届中国会展院校大学生辩论赛——博览未来,我是未来会展人复赛和决赛在杭州国际博览中心举行,大赛采取辩论形式,以最强评委“智囊团”为依托,全面激活选手综合素质,为企业提供了发掘人才的渠道,为选手提供了未来选择的平台。

与此同时,第二届中国国际进口博览会服务标准宣贯会、中国会展企业家俱乐部成立大会、杭州萧山会展环境推介会、第九届中国会展PEM大会暨杭州会展产业项目对接会、博览未来·创新思享会等丰富多彩的活动也在文化节期间举行,吸引了广大参会者积极参与。

31日,在杭州国际博览中心举行2019中国会展业高层发展论坛,来自全国各地会展管理机构、行业协会组织、会展企业的相关负责人,专业机构和新闻媒体代表等400余人出席盛会。在论坛现场,《中国会展》杂志社总编辑兰宇



鑫发布了《2018中国会展指数报告》。

值得一提的是,开幕式期间还举行了杭州钱江世纪会展产业园授牌仪式和部分会展企业的战略签约仪式,共同推动会展产业优质联动发展。

今年恰逢新中国成立70周年,组委会举办了“壮丽70年奋斗新时代暨第十八届中国会展业金海豚大奖颁奖典礼”,这项在业界有着“会展业奥斯卡”美誉的金海豚大奖,结合新中国成立70周年的时机,颇具历史意义。

据悉,中国国际会展文化节创办于2005年,

由《中国会展》杂志社与各地政府联合举办,是每年会展业的一次盛会,被誉为“会展人的节日”,参展者都是国内外的会展业专家、学者和政府相关部门负责人。每届文化节期间组委会都推出了论坛、会议、演出、比赛、对话等各种类型的特色活动。作为前瞻性、战略性的高层次理论研讨盛会,中国国际会展文化节一直紧密联系社会热点和行业实际,引领行业发展潮流,为行业的可持续发展服务,并通过研讨交流,逐步丰富和完善会展文化理论体系。

本报记者 徐军

## 小心! 发布虚假广告可能被判刑 宁波某电子商务公司及其法人犯了虚假广告罪

很多人认为,虚假广告没什么大问题,最多就是被政府市场监管部门罚款。其实不然,利用广告对商品做虚假宣传,情节严重的,就可能受到刑法的制裁。近日,宁波市江北区法院就审理了这么一个案例,判决当地一家电子商务公司及其法定代表人犯虚假广告罪,处以罚金。

2016年12月16日,乐清女子黄某在宁波市江北区注册了一家电子商务公司,黄某担任公司法定代表人,公司主要从事化妆品、纺织品、服装鞋帽、日用品、文具用品的批发、零售及网上销售。

为推销商品,黄某在该公司于淘宝网、阿里巴巴网上开设的店铺及微信公众号上利用虚假广告对商品做虚假宣传。2017年7月25日,江北区市监局给予了行政处罚。但黄某心存侥幸,继续发布虚假广告,2018年4月3日又被江北区市监局给予行政处罚。2018年12月12日,不思悔改的黄

某第三次接到了江北区市监局作出的行政处罚决定书。

今年2月18日,黄某主动向公安机关投案,并如实供述了上述事实。当天,她因涉嫌犯虚假广告罪被宁波市公安局江北分局取保候审。

6月14日,江北区检察院向江北区法院提起公诉,指控黄某和她的电子商务公司犯虚假广告罪。

江北区法院公开开庭审理后认为,被告单位电子商务公司违反国家规定,利用广告对商品作虚假宣传,情节严重,被告人黄某是被告单位直接负责的主管人员,其行为均已构成虚假广告罪。公诉机关指控的罪名成立。被告人、被告单位自动投案,如实供述,有自首情节,依法予以从轻处罚;被告单位、被告人自愿认罪,酌情予以从轻处罚。为此,依法判决被告单位电子商务公司犯虚假广告罪,判处罚金1.5万元;被告人黄

某犯虚假广告罪,判处罚金1万元。

一审宣判后,电子商务公司、黄某都没有提出上诉。判决发生法律效力。

本报记者 孙常云 通讯员 凌宇磊

### 相关链接

《中华人民共和国刑法》第二百二十二条 广告主、广告经营者、广告发布者违反国家规定,利用广告对商品或者服务作虚假宣传,情节严重的,处二年以下有期徒刑或者拘役,并处或者单处罚金。

第二三十一条 单位犯本节第二十一条至第三十条规定之罪的,对单位判处罚金,并对其直接负责的主管人员和其他直接责任人员,依照本节各该条的规定处罚。

## 开学季热议高价游学值不值? 95%好评!

在线旅游平台公布首个游学点评大数据

暑期游学平均每个家庭花费超过2万?近日“00后的天价暑期账单”等话题在社交平台引发热议。近日,携程游学平台根据暑期预订出行用户的点评大数据,发布了《2019暑期游学用户点评报告》,这也是首个由实际用户真实评价总结的游学点评报告。

报告显示,游学好评率达到95%以上,绝大部分家长认为游学物有所值。网上预订产品丰富、价格透明、有明确的服务标准,携程这样的一站式互联网游学平台的出现,大大改善了游学市场缺乏自由选择、“被游学”、信息不透明、价格虚高等痛点。

携程游学平台总经理张浩表示,2019年暑期截止到8月,一共有1321位消费者在携程游学平台留下点评,其中好评1270条(3分以上),中评和差评51条(3分及以下)。

暑期游学点评中,哪些关键词最为集中?收获大(447次)、开心(411次)、活动丰富(381次)、领队好(377次)、学到知识(308次)等点评均超过300次。大部分家长认为游学行程安排合理、有收获(学到知识或者得到锻炼)、寓教于乐。槽点集中在哪里?点评数据显示,住宿条件、课程不合适(太深或者太浅)被提及次数最多。

同时,携程游学发布了年度“点评分最高10大出发城市”,依次是:杭州、广州、南京、深圳、北京、上海、宁波、西安、厦门、武汉。这些城市的旅游者参加携程游学行程,平均点评分都超过4.8分。

从年龄段来看,初中阶段游学点评分最高为4.82分。其次为高中阶段4.79分。题材方面,中国古代文化探索、生存挑战、自然生态观察、孤儿院志愿者服务等游学主题最受好评。

携程游学还公布了“点评分最高10大目的地”,国内依次是:敦煌、阿拉善、曲阜、哈尔滨、西双版纳、重庆、西安、杭州、广州、腾冲;海外分别为奥克兰、苏梅岛、大阪、新加坡、多伦多、波士顿、悉尼、剑桥、洛杉矶、墨尔本。

游学市场一向毁誉参半,中国青年报社会调查中心联合问卷网的一项调查显示:88.9%的家长感觉身边去游学的孩子变多了,然而,75.0%的受访家长感觉孩子假期游学的收获通常都低于家长预期。学校包办、产品渠道单一、只“游”不“学”、信息不透明、挂羊头卖狗肉,依然是暑期游学的雷区。但从报告的真实点评可以看出,携程以互联网平台模式入局游学,对于游学供给侧改革,解决游学痛点疗效明显。

“游学不满意,最大的原因之一是信息不透明、选的产品不对。家长学生‘被游学’,没有自己挑选的自由,也没有选对适合自己孩子的产品。”张浩表示,游学供给侧面对的是一个多样的市场。不同年龄段、不同兴趣的客群,需要不同的产品去满足。如今游学市场面临的实际体验低于预期的情况,就是由于购买预期和游学产品供给不匹配导致的。携程希望做的,就是通过平台的方式,把消费者和产品联接起来,并进行更精准的匹配和推荐。

杨展望