

利好政策不断 医药工业创新成果频出

我国医药工业发展活力显现，创新成果不断涌现。近两个月以来，一系列针对创新药产业及高质量发展的利好政策密集出台，为整个创新药生态系统注入了强劲动力。与此同时，一大批创新药、创新医疗器械获批上市，国产创新药“出海”持续提速。

国家药监局日前发布《国家药监局关于印发优化创新药临床试验审评审批试点工作方案的通知》，药物临床试验启动用时将缩短。今年7月5日，国务院常务会议审议通过《全链条支持创新药发展实施方案》，提出要全链条强化政策保障；北京、上海、广州、珠海等地也纷纷出台全链条支持医药高质量发展措施，包括多元支付机制、医保与商保覆盖等。

中国医药企业管理协会副会长王学恭接受记者采访时表示，近十余年我国医药创新驶入快车道，随着政策环境改善以及大量创新资源涌入，全行业研发投入、从事新药研发的企业数量、在研新药的数量等都呈现了爆发式增长，我国迅速成为全球新药研发最活跃的国家之一，在研新药数量已跃居世界第二位。随着国产创新药不断获批上市，创新药产业逐步成型、日渐壮大。但与此同时，经历了十多年的医药创新“黄金时期”之后，受政策、市场、投资等多重因素影响，2021年以来医药创新环境急转直下，当前创新药产业发展面临巨大的风险和挑战。

“去年8月国务院常务会议审议通过的《医药工业高质量发展行动计划（2023—2025年）》，以及今年7月国务院常务会议审议通过的《全链条支持创新药发展实施方案》，是多年未有的支持医药产业创新发展的政策，有助于解决医药创新出现的问题。”王学恭说。

今年以来，我国医药创新成果不断涌现，一大批创新药、创新医疗器械获批上市。据统计，上半年共有44款创新药获批上市，其中有27个1类创新药；获批上市的创新医疗器械共有27个，涵盖手术机器人、人工智能医疗器械、心肺支持辅助系统等多领域。

中国生物制药下属企业正大天晴今年上半年有3款1类新药获批上市。中国生物制药董事会主席谢其润表示，公司创新产品数量将不断攀升，到2026年预计将超过25个，公司对未来收入的增长及结构也持乐观态度。

与此同时，国产创新药“出海”持续提速。8月9日，跨国药企默沙东宣布收购同润生物的在研双抗新药CN201，拟用于治疗癌症和自身免疫性疾病，交易总额预计将达到13亿美元。值得注意的是，今年上半年，医药行业发生30余起海外License-out授权合作，涉及小分子、单抗等多种类别。

“近年来，很多仍处于临床研究阶段的国内在研新药可给跨国医药公司，而且总金额和首付款越来越高，国内药企一些产品通过跟境外公司合作的方式实现了在欧美注册，这些都说明我国创新药企的技术创新水平正在得到国际认可。”王学恭说。

展望未来，百洋医药集团董事长付钢表示：“通过与三甲医院、地方政府等多方合作，百洋已在创新药领域收获一批具有自主知识产权、突破技术难题的原创医学成果。未来十年，中国医药研发将在全球占据更大的比例。”王学恭表示，“通过过去十多年‘一路狂飙’式的发展，国内创新药研发已经达到国际先进水平，与领先国家之间的差距大幅缩短。”（王皓然）

我国将用三至五年 打造“数智中医药”

记者日前从国家中医药管理局获悉，我国将用3至5年时间推动大数据、人工智能等新兴数字技术逐步融入中医药传承创新发展全链条各环节，促进中医药数据的共享、流通和复用，初步实现中医药全行业、全产业链、全流程数据有效贯通，全力打造“数智中医药”。

新兴数字技术能够为中医药现代化发展提供有力支撑。为充分发挥数据要素乘数效应，释放中医药数据价值，国家中医药管理局和国家数据局近日联合印发《关于促进数字中医药发展的若干意见》，提出20个方面的具体举措。

在数字化辅助中医服务能力提升方面，文件提出，“鼓励中医医疗机构推动业务流程数字化转型，打造集预防、治疗、康复、个人健康管理于一体的数字中医药服务模式”，“鼓励研发具有中医药特色的智能电子病历、智能预诊随访等系统，提升中医药数据智能化采集能力”。

数字技术的应用也让就医更加便捷。文件提出“推进中医医疗机构电子病历数据互联互通”“促进检查检验结果互认共享”等举措，并鼓励建设具有示范性的智能化中药房、区域智慧共享中药房，提供云煎药服务，为群众提供方便快捷精准的中医药服务。

针灸机器人、“中医CT”人体数字画像系统……数字技术已在中医药健康管理领域“初显身手”。文件提出，鼓励利用大数据、人工智能等新兴数字技术研发中医健康监测设备和治未病健康管理平台，通过中医体质等中医数据采集记录，整合体检、疾控等数据，开展主动健康管理、个人健康画像、人工智能+医疗健康应用、重点人群健康保障、卫生健康决策支持系统建设与数据应用示范研究。（据新华社）

冰块 + 塑料杯组合 这个暑期冰杯爆火

这个暑期，冰杯火了。“刚进回来的货半天就卖完了，通常到中午就得开始补货。”北京某便利店店员告诉记者。“买的大部分都是年轻人。”

外卖平台上，冰杯销量也持续走高。据饿了么联合尼尔森IQ共同发布的《2024 夏季即时零售冰品酒饮消费洞察报告》显示，大暑前后冰杯外卖量同比去年增长350%。

仅是冰块+塑料杯的组合，为何能如此火爆？

谁在买冰杯？

“一杯4元，比饮料还贵。”自冰杯走红后，有关冰杯是不是便利店新晋“刺客”的讨论一直颇受网友关注。看似制作简单的冰块卖出这个价钱，是哪些消费者在购买呢？

目前，市面上售卖的冰杯大致可分为两种：一种是纯净水冰杯，配料表里只有水；另一种则是带口味的冰杯，有咖啡口味冰杯、水果口味冰杯等。

便利店中售卖的纯净水冰杯，售价大多在4元左右，带口味的冰杯价格高些，但通常不超过10元。

有人进行过对比，农夫山泉的冰杯160g，售价4元。而一瓶550ml的农夫山泉矿泉水，只要2元。

乍一对比，似乎并不划算。但事实上，在万物皆可“冰杯+”的概念下，冰杯对标的已经不再是普通软饮，而是咖啡店、奶茶店甚至小酒馆里的商品。

以小红书平台为例，输入关键词#冰杯#出现了1万+篇笔记。这些笔记大多是教授如何DIY心仪的饮料。有资深“玩家”整理出了相关公式：

冰杯+咖啡+椰汁=生椰拿铁
冰杯+橙汁+咖啡=橙C美式
冰杯+水溶C+养乐多=柠檬点点心……

“各种搭配算下来大概也就十几元，轻松实现‘冰饮自由’。”冰杯爱好者李先生告诉记者。在他看来，冰杯非但不是“刺客”，反倒成了夏日冰饮“平替”。

东北两个“鱼米乡”高质量发展对话

■ 牛纪伟 王炳坤 强勇

昔日荒芜地，今日“鱼米乡”。辽宁盘锦市和黑龙江垦区，两片曾“荒芜”的土地，如今上演沧桑巨变。进入初秋，地处辽河三角洲的盘锦市迎来一年中最美季节；盘锦向北，东北大地另一端，黑龙江垦区即将迎来收获。记者近期来到辽宁盘锦市和黑龙江垦区。这两个曾经的“南大荒”和“北大荒”，从亘古荒原变身“中华粮仓”的同时，高质量发展不停步，正在上演新的蝶变。

端牢中国饭碗： 从盐碱沼泽地到“南北大仓”

北境沃野，天辽地阔。成片的庄稼像大海一样看不到边际，轻风拂过，稻秆千重浪，玉黍万顷波。这里是“中国最大垦区，4800多万亩耕地上，农作物茁壮成长。北纬48度线上，北大荒集团赵光农场有限公司的大豆地块里，搭载着光谱成像设备的无人机正在农田上空往复飞行。十几公里外的科技服务中心内，技术员郝思文坐在大屏幕前查看田间实况影像。他轻点鼠标，农田作物长势、病虫害等全部信息便生成在一张图上。

“以前种地看天，现在种地看屏。”作为粮食生产“国家队”，北大荒集团将智慧农业应用到粮食生产全流程。从这里往南1000多公里，智慧技术也在辽河平原南端普及。在辽宁省盘锦市盘山县太平街道高标准农田示范区，种粮大户郭凯轻点手机，稻田旁的闸门缓缓升起，汩汩清流便经过水渠流向田间。

“慧种田”让农区变得时髦现代，但曾经，荒凉、偏僻是两个“大荒”的代称，这里荆棘丛生、沼泽密布，令人望而却步。

70多年前，近百万拓荒者陆续来到“北大荒”，在战斗土地中唤醒沉睡千年的黑土地。如今，“北大荒”已建成我国机械化、信息化、智能化水平最高的大型国有农场群，每年产出的商品粮可供应1.6亿人口。

进入新时代，黑龙江垦区和辽宁盘锦坚持精细化种植，特色化种养，正在现代农业道路上走得更远。

行走在盘锦乡间，可以看见一块块水田外露出白色塑料围挡，景观独特。细看会发现，塑料围挡内别有洞天，一只只河蟹以水稻秧苗为荫，躲藏在水中自在徜徉。

“稻田养蟹很少使用农药化肥，河蟹以水中的害虫幼体和杂草为食，其粪便及残饵又成了水稻的有机肥料……”盘锦市现代化农业发展中心主任武强介绍，目前盘锦市“稻蟹共生”农田面积已达到93万亩，正是凭借“一



强社交属性受追捧

与此同时，冰杯带来的强社交属性，也在吸引着大量年轻人。

“冰杯足够‘百搭’，够好玩。一千个人可以调配出一千种配方。我不是在‘种草’别人，就在被别人‘种草’的路上。”李先生说，为了尝试新搭配，除冰杯外，还会再买些不同饮品进行调配。“帖子受到好评，这让我很有成就感。”

“冰杯激活了年轻人对新鲜事物的追逐与分享欲。”中国食品产业分析师朱丹蓬表示，由于冰杯足够“百搭”，能够满足年轻人对于新奇、个性化、仪式感的追求。有着强社交属性、高话题度等特性，走红也在情理之中。在“冰杯+”理念带动下，与冰杯高度关联商品（指可与冰杯搭售的产品）的销量也被拉动。

据饿了么6月数据显示，“酒+冰块+饮料”搭配的外卖量同比增长211%，显著高于酒本身订单增幅。“饮料+冰块”的外卖搭配订单量同比增长142%。

但有人说，在家冻冰块不“香”吗，为什么非要买冰杯？虽然都是冰块，但实际上满足的并非不同需求。

“冰杯更类似共享充电宝，解决的是当下

即刻的需求。就好比下班路上，想喝一杯冰饮，临时冻冰块肯定来不及了，但冰杯却能解救我。”今年刚毕业的陈女士有着自己的看法，“这是自制冰块无法替代的消费场景。”

“连便利店里的冰杯，能够满足消费者的即时需求。”朱丹蓬称，冰杯的消费人群，往往对价格并不特别敏感。他们更在意的是自己当下的需求是否得到满足，价格并非首要考虑因素。

“相较于家庭制冰，便利店往往采用大量采购和集中配送的模式，冰品的新鲜度及品质也相对有保障。”朱丹蓬表示。

走红并非偶然

事实上，冰杯并非今年才有。据朱丹蓬介绍，2019年左右，冰杯就已经进入中国市场。那么，为何偏偏在今年爆火？冰杯为何能在执着“喝热水”的中国市场走红？

从客观因素来说，今年夏天多地温度突破历史极值，开启“烧烤模式”“桑拿模式”。何以解热？冰饮是不少人的选择。

从主观层面来看，消费者对于冰饮的态度正在发生变化。

“冰品冰饮的消费受到时代、市场原因的驱动，比如生活压力加大的情况下，伴随经济复苏，消费欲望快速提升，消费者对于‘冰’的诉求越来越强烈。”奥纬咨询副董事合伙人谢楠介绍。

据奥纬咨询和美团闪购共同发布的《2023 即时零售冰品冰饮消费趋势白皮书》显示，超40%的消费者希望酒水、饮料、乳制品能在冰镇状态下食用。冰淇淋、冰品冰饮等消费金额与消费频次，较疫情前均有11%—15%的增长。

此外，“买冰”变得更容易了。

据了解，目前市面上冰杯主要来自冰力达、冰极限、冰趣味等几家可食用冰公司，所涉产品除冰杯外，还有冰球、冰袋等。此前，这类制冰公司多面向企业端。

但如今，面向大众的消费品冰杯出货量一路走高。据媒体报道，2022年以前，食用冰品牌冰力达的冰杯年销量稳定在100万—200万杯，到2023年已经增长至5000万杯。

除了可食用冰公司外，自去年开始，农夫

山泉也着手布局冰杯市场；今年，蜜雪冰城推出了“1元冰杯”；此外大桥道、奥雪等冰淇淋品牌也纷纷入局，推出冰杯产品。

投射到消费端的结果是，冰杯已成了便利店标配，商超、仓店着手布局卖冰，买冰已变得唾手可得。

是一门好生意吗？

此前，有关“冰杯实际成本不足1元”的话题上了热搜，一时间有关商家暴利“割韭菜”的话题，受到关注。

冰杯真的如此挣钱吗？“冰本身不贵，贵的是运费、人工费、渠道费等开销。”朱丹蓬解释，一个冰杯从生产出来到消费者手中，中间涉及各个层级经销、分销等，反映到终端售卖时，价格自然不会太低。但如果构建自营渠道，利润相对较高。尽管冰杯本身利润有限，但其背后国内冰杯消费市场增长空间很大。

据预测，我国冰杯行业市场规模有望在2026年达到630亿元。据智研瞻产业研究院相关数据，日本便利店一次性冰杯的年消费量高达25.7亿杯，超过瓶装水销量。在韩国，冰杯同样是便利店销冠产品。

但也有业内人士认为，该领域天花板较低，未来可持续性存疑。由于年轻人喜好瞬息万变，建立在新鲜感之上的商业模式，用户忠诚度低，存在不确定性。

“随着农夫山泉此类大企业的入局，冰杯领域的竞争也将愈发激烈。”朱丹蓬认为，后续冰杯的价格或下降，“我们预估后续平均价格在2.8元至3元之间（160g左右冰杯）。”

朱丹蓬同时提示，由于食用冰的生产门槛相对较低，目前尚无统一的国家标准，这可能会影响冰杯产品质量，带来食品安全风险。

据了解，当前市面上冰杯采用的标准不一。纯净水冰杯多数执行的是《冷冻饮品 食用冰行业标准》（SB/T 10017—2008），而带风味的冰杯执行的则是《食品安全国家标准 冷冻饮品和制作料》（GB 2759-2015）。

“冰杯产业想要走得更远，相关行业规范和质量控制必不可少。”朱丹蓬表示，当冰杯市场达到一定规模时，也将倒逼行业进一步规范发展。（游苏杭）

曳，令人心旷神怡。

“景区内3万亩红海滩与海洋、芦苇荡构成了一幅奇美画面，是难得一见的河口湿地景观。”盘锦红海滩旅游发展有限公司董事长孙焕新这样说。

获得“国际湿地城市”的称号，盘锦市以红滩绿苇、鹤舞鸥翔的生态之美，每年吸引近千万人次游客观光旅游。以湿地为品牌，盘锦市不断培育文旅新业态和消费新热点。春季“观鸟赏花、踏青采摘”，夏季“休闲避暑、畅享田园”，秋季“观红滩绿苇、品蟹肥稻香”，冬季“嬉冰雪、泡温泉、住民宿、过大年”，全时全域旅游渐入佳境。

从辽河三角洲，到三江平原，独特的自然景观吸引游客涌流。但盘锦市和北大荒集团的旅游开发并没有止步于自然景观。近年来，两地不断加入文化、体育、创意元素，让外来游客从美不胜收收中收获惊喜连连，从而将“大流量”转化成了“好口碑”。

黑龙江省东南边陲碧波万顷的兴凯湖畔，一座红色丰碑在北大荒开发建设纪念馆前巍然屹立，让走近的游客不由心生敬意。

70多年前，百万青年头戴瓜皮帽、啃着冷馒头，在寒冷荒原上战天斗地的豪迈，被纪念馆内一件件珍贵文物、一幅幅历史照片还原。

“‘自力更生、艰苦创业、勇于开拓、甘于奉献’的北大荒精神，曾经激励了几代中国人。”北大荒集团总经理助理张如说，集团持续开发军垦文化，建设红色教育、研学基地，不断挖掘北大荒精神的时代价值。仅过去两年，北大荒开发建设纪念馆年参观人数就有20万余人次。

既打“文化牌”，也唱“体育戏”。盘锦市每到秋冬季节举办的“红海滩国际马拉松赛”和“冰凌穿越挑战赛”，因拥有绝美的马拉松赛道和中国最北海岸线的奇特冰凌，每年都会吸引众多跑友和极限运动爱好者前来体验。

依托这两个大型赛事，盘锦市举办“最北海岸线露营大会”、逐梦冰凌越野赛、动力伞大赛、帆船拉力赛等活动，做大盘锦芦花节、辽河湿地灯会等节会品牌，全面提升“吃住行游购娱”服务品质，吸引游客四季不断。2024年上半年，全市接待旅游人数2716.8万人次，同比增长64.5%；实现旅游收入195亿元，同比增长13.3%。

这几天，北大荒集团同家岗农场有限公司的“微视北大荒”农业样板工程即将收尾，园区内设有向日葵花海、稻作文化公园、康体氧吧等，将为市民提供新的农业旅游载体。

“大自然赋予这里丰沃资源，我们将不负众望、继往开来，在守好‘中华大粮仓’同时，努力为高质量发展开拓新空间，开辟新风景。”闫家岗农场党委副书记王鑫说。（据新华社）