

康弘药业 利非司特滴眼液(5%) 首仿获批上市

近日，国家药品监督管理局药品审评中心官网显示，康弘药业的利非司特滴眼液(商品名朗悦明)以 3 类新药在中国独家上市,将为干眼治疗提供新的选择。

《国人干眼多中心大数据报告》指出，随着电子设备的普及使用、老龄化进程的加速及不良用眼习惯，国内干眼发病率呈现逐年上升态势，中国患干眼或者干眼症状的人群，超过 3 亿人。据华经产业研究院研究报告显示，2024 年国内干眼药物市场规模达到 47.9 亿元，2020 - 2024 年复合增长率达 16.17%，为干眼药物的发展提供了巨大的市场空间。

炎症反应是干眼病理进程中眼表损伤的驱动因素，会诱发干眼的恶性循环。利非司特(Lifitegrast) 是一种新型的小分子整合素抑制剂,通过结合整合素 LFA-1(淋巴细胞功能相关抗原-1),阻断 LFA-1/ICAM-1(胞间粘附分子-1)的相互作用,从而破坏 T 细胞介导炎症的各种关键步骤，全链条抑制干眼的炎症通路,达到治疗干眼症状和体征的目的。

有临床研究数据显示，使用 5%的利非司特滴眼液大约 2 周就能快速缓解干眼症状，而常用的干眼治疗药物环孢素滴眼液(Ⅱ)通常需要联合人工泪液进行治疗，12 周或更长时间才能缓解干眼症状。利非司特还可改善干眼体征，治疗 12 周，下角膜荧光素染色(IC-SS)相比安慰剂组显著降低。

利非司特滴眼液原研 Xiidra®是 FDA 批准的首个治疗干眼的淋巴细胞功能相关抗原 1(LFA-1)拮抗剂类新药，是全球首个也是唯一一个治疗干眼症状和体征的处方药。据悉，利非司特化合物专利已于 2024 年底在中国到期，但仿制和临床试验的难度不小，目前只有康弘获批，因此具有重要的意义。

康弘药业在药品研发领域，拥有丰富的经验和技术积累，其在中国开展的利非司特滴眼液(5%)治疗干眼的Ⅲ期临床试验结果显示，利非司特滴眼液与原研在疗效和安全性上类似。利非司特作为独家上市的新一代干眼药物，能快速改善干眼患者体征和症状，全链条强效抗炎，为中国干眼患者提供了全新的选择和快速获益。

(转自中新网)



胖东来、酒鬼酒联名打造新品 “酒鬼酒·自由爱”能否获得市场青睐？

■ 甘雅婷

6 月 29 日晚间，胖东来创始人于东来在其个人抖音账号首次曝光了与酒鬼酒联名打造的新品——“酒鬼酒·自由爱”的外观设计图，并配文称：“湘西的精神，湘西的传奇和胖东来的作品，让生活像艺术一样浪漫与唯美，马上与大家见面了，美丽湘西！”

包装上醒目的“酒鬼酒·自由爱”字样迅速引发行业和消费者的广泛关注。

6 月 30 日午后，资本市场反应强烈，酒鬼酒股价快速拉升涨停板。

这款承载着双方深度合作期望、融合湘西美学与胖东来严选基因的联名产品，尚未公布具体价格，便已点燃市场热情，其背后折射的行业逻辑与消费趋势值得深究。

产品照首秀 酒鬼酒获胖东来品质背书

于东来抖音官宣的产品图，其设计语言无疑在向湘西的神秘浪漫致敬。然而，对于深谙胖东来经营哲学的行业观察者而言，这绝不仅仅是一款美学产品。“让生活像艺术一样浪漫与唯美”的宣言，其根基在于胖东来对产品品质近乎偏执的严苛要求。

在零售界，胖东来的选品体系以对品质安全、工艺水准的严苛标准而著称，甚至被称为供应商的“试金石”与“品质天花板”。此次“自由爱”冠以胖东来联名之名，意味着酒鬼酒从原料种植、酿造工艺、基酒储备到品控管理等全产业链条，都经历了胖东来团队最专业、最挑剔的审视与认可。这无疑为酒鬼酒品质内核获得行业权威渠道背书的强力证明。选择酒鬼酒，本身就是胖东来对其品质的高度肯定。

中国白酒十二大香型中，酒鬼酒独创的“馥郁香”以其“前浓、中清、后窖”——一口品三香的独特风味体验独树一帜。这种口感的丰富层次感感和独特性，也与胖东来追求产品体验深度与差异化的理念高度契合。

消费者对酒鬼酒的认知，往往与艺术大师黄永玉先生设计的经典“麻袋瓶”紧密相



连。这一充满湘西地域特色与人文情怀的设计，早已成为酒鬼酒的灵魂标识，承载着无数人的酒韵乡愁。“酒鬼酒·自由爱”新品如何在传承经典“麻袋瓶”美学精髓的基础上，诠释“自由”这一新主题，也成为业界与消费者的共同期待。

回溯合作 河南与湘西底蕴的战略携手

早在今年 2 月，酒鬼酒官宣了与胖东来的合作。彼时，于东来率队深入湘西，参观了酒鬼酒文化馆、酿酒车间与万吨基酒库，详细了解酒鬼酒历史文化、发展历程、酿造技艺。

这不仅是一次商业洽谈，更是一次对湘西风土、酒鬼酒历史底蕴与酿造技艺的全方位感知。于东来在 2 月便提出愿景——“希望未来在零售渠道拓展、产品创新推广等领域

深度合作，携手共同把酒鬼酒打造为中国卓越企业”，“自由爱”与酒鬼酒的联名，意味着双方迈出了实质性一步。

同时，这场合作也符合区域市场发展逻辑。胖东来 13 家门店虽均位于河南，却是全国零售业的“圣地”，其辐射力远超地理边界。而河南，恰恰是酒鬼酒省外版图中的佼佼者——从 2014 年开始，酒鬼酒便设立河南公司构建北方基地，到 2018 年明确河南为战略市场并完成地级市全覆盖，酒鬼酒在此耕耘深厚。胖东来在河南无可比拟的渠道信誉与消费者影响力，为新品提供了得天独厚的首发高地和信任背书。

酒鬼酒在 2024 年股东大会上还明确表示，将大力拓展餐饮、商超、新零售电商及社群营销等多元渠道，优化价值链。这与胖东来所代表的高水准线下体验与新零售势能完美契合。“酒鬼酒·自由爱”的诞生，可视为酒鬼

五矿产业服务平台“五矿问策”发布

近日，由中国五矿集团有限公司指导，五矿资本股份有限公司主办，五矿期货有限公司、上海钢联电子商务股份有限公司承办的 2025 MMLC(第三届)锂产业大会在青海西宁举行，百余专家代表汇聚一堂共同研讨锂电产业现状、趋势及未来高质量发展新路径。

此次大会分 1 场主论坛、3 场专题会。6 月 23 日下午，大会预热专场“五矿产业服务平台发布 & 碳酸锂衍生品实践”精彩开启，五矿期货面向产业客户定制开发的五矿产业服务平台“五矿问策”(平台网页版链接:https://isp.wkqh.cn/)正式发布。该平台以“AI+产业大数据”为核心驱动力，为产业客户提供 AI 问策、行情资讯、套保套利、交割方案、期权策略等多元服务，致力于服务产业客户在期货市场实现价值最大化。

五矿期货党委书记、董事长杨宝宁在发布会上介绍，五矿期货是中国五矿旗下核心期现业务平台，成立三十多年来牢记“专注风险管理，助力产业发展”使命，立足实体、深耕产业，积累了丰富的全产业链服务经验。此次发布的“五矿问策”平台，是公司专业团队在开展广泛深入调研，深入了解市场需求和客户痛点后构建的产业服务数字化平台，旨在通过智能化手段赋能产业客户高效管理价格风险、优化期现经营决策从而提升在市场竞争中的竞争力。

据了解，“五矿问策”平台依托“AI+产业大数据”底座，搭建 AI 风险管理专家问策、产



业策服、行情策览 3 大功能模块，持续深耕风险管理、行情资讯、期现一体、交易服务、AI 工具、产业链生态圈 6 大板块，涵盖智能交割、套利策控、AI 套保、期权策略、期现地图、投研资讯等 12 项功能，致力于打造一站式全场景的衍生品风险管理产业服务平台，为产业客户构建从期货知识普及、到行情市场分析、策略辅助，再到期权方案输出的一整套全链条解决方案。

产业有问，平台有策。作为“五矿问策”平

台的核心功能模块，五矿期货与上海钢联联合研发的“AI 问策”AI 大模型备受瞩目。“AI 问策”整合五矿期货丰富的产业服务逻辑和上海钢联 20 多年专业深度的大宗商品数据服务，涵盖行情分析、风险管理、期现结合等多项功能，并推出套期保值的全流程服务场景，可根据客户输入的品种、数量、方向和时间等维度信息，快速分析推理并生成包含现货市场走势、套保依据、套保方案、风险分析、总结与建议的综合性套保建议方案，以满足

山东能源蒋庄煤矿 以充填开采“含绿量”提升矿井发展“含金量”

绿色低碳发展是矿井转变发展方式、实现绿色可持续发展、高质量发展的必然选择。近年来，山东能源枣矿集团蒋庄煤矿持续在绿色充填开采上做文章，以充填开采“含绿量”不断提升矿井发展“含金量”。

随着开采年限的不断延长，该矿资源逐渐减少，加之受资源压覆、搬迁成本高等因素制约，企业发展一度面临生产被动、接续紧张的困境。如何释放建下压煤、解决生存发展问题，进而延长矿井服务年限，确保矿井绿色低碳可持续发展？

“我们深入贯彻山东能源‘绿色低碳发展’理念，加力培育新质生产力，结合矿井煤层赋存情况，于 2022 年 9 月正式启动充填开采，与厚煤层、薄煤层并行开采，矿井形成‘一厚一薄一充填’生产新格局。目前，通过精准充填、安全充填、高效充填，走出了一条‘研石

置换煤炭、绿色充填开采’的‘蒋庄路径’。”该矿矿长王成如是说。

如果说科技创新让矿山披上绿色新装，那么不断优化充填系统，则让“绿”有了更重要的分量。充填系统的优化，是充填开采的前提，也是充填生产提效的重点。在充填开采过程中，蒋庄煤矿从采区设计和充填系统优化入手，逐渐摸索出一套科学方法，他们在 133 采区新施工 1 个充填立井，下山输送浆料，管路坡度起伏控制在 10 度以下，利于浆料输送。

“我们坚持‘推采上山、充填下山’，133 采区工作面走向布置、倾向推采，保证充实率。在地面充填站配备一主一辅两台充填泵、6 个储料仓，以及 KG3000 智能充填集中控制系统等设备，充填生产能力提升为 60 万 t/a。”该矿副矿长周中平说。

与此同时，他们在生产过程中创新提出“割的平、采的直、支的牢”等 30 字充填开采原则，创新实施“五步六格管理法”，指导充填开采生产。优化工序衔接，将采、支、隔、充工序优化为“隔离+检修”“注浆+生产”两大工序，确保每 2 天完成一个循环。

工欲善其事，必先利其器。井下支架不断迭代升级是充填效率提高的“助推器”。经过对前期支架不断实践研究，改造升级，他们在井下 133 上 01 充填工作面使用 ZC3800/22/40D 型分体式充填隔离支架进行充填，实现了采、充、支工序平行作业和隔、支、检平行作业，单循环由 7-9 个班次缩短至 6 个班次，单循环产量达 3830 吨，较之前工作面增幅 97.1%。

在升级设备的基础上，该矿秉承将资源“吃干榨净”的理念，坚持用活政策降本，通过

酒多元化渠道战略中一枚极具分量的棋子，直指更广阔的消费场景与人群。

回应市场期待 破解质价比痛点

“胖东来出品，酒鬼酒的品质出色，等上市买 10 箱围着！”在于东来抖音评论区，这样充满期待的声音并不少见。

消费者对“酒鬼酒·自由爱”的预期，主要源于“胖东来”三个字的金字招牌。在信息过载、信任稀缺的时代，胖东来以数十年如一日的极致选品与真诚服务，构筑了强大的消费者信任堡垒，能被胖东来选中并冠名，本身就是最强的品质宣言和购买理由。

更深层次看，市场反应折射出消费者对“质价比”白酒的强烈需求。在行业普遍承压、动销放缓、库存高企的 2024 年，胖东来自有品牌 DL 精酿啤酒和此前与宝丰酒业合作的白酒产品等，屡屡“秒空”乃至卖断货限购，消费者用真金白银证明了“质价比”产品的竞争力。

“酒鬼酒·自由爱”尚未公布价格，但消费者已将其锚定为“高端酒鬼酒品质+胖东来式诚意定价”的化身，精准击中理性消费时代“既要品质卓越，又要价格贴心”的核心痛点。

诚然，胖东来的消费感召力与酒鬼酒的湘西文化底蕴是强大的流量引擎。然而，无论是资本市场的一时躁动，还是消费者的热情回应，其可持续性最终必然回归到产品本身。过硬的酒体品质、独特的风味体验、稳定的产品保障，才是真正赢得胖东来渠道与消费者长期信赖的根本。

当“酒鬼酒·自由爱”最终揭开价格面纱，正式接受市场的检验，它所书写的将不仅是一款联名白酒的商业故事，更可能是中国白酒行业在理性消费新周期中，如何以真诚的产品力、合理的价值定位和创新的合作模式，赢得消费者持久信任与热爱的宝贵启示。

不同风险偏好产业客户的多元需求。

随着经济社会的快速发展和大数据、人工智能的广泛应用，对金融企业如何运用新技术提升服务实体经济质效提出了更高要求。近年来，五矿期货持续深耕金融科技：搭建先进 IT 架构，为客户打造毫秒级响应、安全稳定的交易通道；部署易达、盛立等数十种系统，充分满足客户多元化交易需求；依托 GTS、HMS 等成熟工具，为产业客户构建期现一体化风险管理体系；引入 CQG、TT 等国际领先系统，提供全方位技术支持；完成“五矿期货”手机 APP3.0 版本升级，以更实时、智能的交互满足客户个性化交易需求；完成 DeepSeek-R1 系列蒸馏模型本地化部署，持续优化与业务场景的深度融合，通过人工智能技术提升公司在投研、产业服务等领域的精准度和效率。

此次五矿产业服务平台“五矿问策”的发布，是五矿期货加速数字化转型的重要里程碑。未来，五矿期货将依托“五矿问策”等平台，进一步发挥专业投研能力、风险管理经验、金融科技赋能和综合金融服务等优势，着力构建“产业基因+金融科技+生态协同”三位一体的产业服务体系，持续增强融入国家产业、融入集团主责主业的核心功能，努力提供更加专业优质高效的一揽子产业风险管理综合服务 and 解决方案，持续提升金融服务实体经济质效，为客户创造更大价值，助力行业高质量发展。

(钟兴)