

“全自主、一键式”飞行

HH-200 航空商用无人运输系统开启低空物流新通道

中新网消息,“HH-200的操作可称为‘全自主’‘一键式’,在HH-100的基础上实现了质的飞跃。”“新舟鸿鹄”HH-200航空商用无人运输系统技术负责人孟凡涛15日说。

当日9点50分,由中国航空工业集团自主研制的HH-200航空商用无人运输系统首架机,在航空工业飞机试飞中心渭南运营基地平稳降落,圆满完成首飞。标志着中国在大型商用无人运输装备领域取得新进展。

HH-200采用方形直通机体、双发上单翼、双尾撑设计布局,机长12.2米,翼展16.8米,机高3.7米,货舱标准容积12立方米,可扩展为18立方米,最大商载1.5吨,最大巡航速度310公里/时,最大航程2360公里。

据了解,HH-200按民航标准设计,飞机全程智能自主飞行,AI智能避障,寿命达5万飞行小时,1.5万飞行起落,全寿命周期运营成本4.7元/吨公里,仅为同级别有人机的三分之一。此外,HH-200还采用了直通式低货舱与变体式尾部,装卸区域宽敞开阔,适配集装箱、标准货台,可与普通叉车等装卸设备无缝对接,2名操作人员5分钟内即可完成货物装卸。

孟凡涛介绍,此次研发过程中最大的难点之一,在于性能、安全和成本之间的权衡。“我们采用了革新性的结构设计,与制造技术,大量使用复合材料结构,实现减重20%的同时也有效降低了成本。”

在实际应用中,HH-200具备突出的环境适应能力,可在500米短跑道、4200米以上高原机场起降,适应-40℃至50℃的极端温度及复杂气象条件,能够有效打通山区、海岛、雪域、高原等地区的交通阻隔,构建高效的低空物流通道。

当前,HH-200主要服务于中国沿边沿海及跨境支线货运、内陆点对点小件物流、东南亚跨岛货运等。后续,该机型可快速扩展为应急救援、森林防火、人工影响天气、航空遥感、农林植保等多任务构型。

“未来,我们将加速推动建立‘全网络辐射’航空无人货运模式,将点连成线,将线连成网,真正实现网络化的新货运模式,构建‘空地融合、智能安全’的‘低空+无人’体系。”孟凡涛说。

此前,HH-200已累计斩获20架意向订单,并将与京东天鸿科技、圆通速递等企业深入合作,共同推进“新舟鸿鹄”HH系列航空商用无人运输系统商业化应用,加快无人航空货运场景落地。

从“新增长引擎”到“新兴产业”,再到“新兴支柱产业”,低空经济已连续三年被写入政府工作报告,战略地位不断攀升。航空工业集团迅速响应,充分发挥高端装备与产品供给国家队、原创前沿技术策源地、产业生态建设主力军的关键作用,着力构建“1+3+6”低空产业体系,推动建设更加开放、立体、智能的低空产业发展新生态。

未来,航空工业集团将加速推进“新舟鸿鹄”HH系列航空商用无人运输系统研制,不断满足用户对无人运输机大型化、智能化、低成本、高可靠方面的发展需求,构建行业领先、功能完善的无人运行研发制造和服务保障体系,为服务国家战略、增进民生福祉贡献更多航空力量。

(杨英琦 梅锦尧 李一璠)

在博鳌乐城触摸未来医疗新脉动

张茜冀

当医院不再有围墙,诊疗跨越时差,健康管理贯穿终身——在海南博鳌乐城国际医疗旅游先行区(简称“乐城先行区”),这样的医疗场景正从想象走进现实。

4月15日,第六届中国国际消费品博览会国际健康消费分展区内,一座“没有围墙的医院”吸引了众多观展者的目光。没有实体大楼,没有排队叫号,只有一块轻点即应的屏幕。屏幕上,顶尖专家的诊疗经验被封装为可随时调用的“数字医生”;基层医生遇到疑难,AI协助阅片、出具方案;患者在家门口,就能获得院士级的诊疗建议。

更令人惊叹的是,这套系统能基于多维度数据,主动为用户生成一份全生命周期的健康评估报告。从一款药到一个系统,从一次诊疗到全程管理,“未来医疗”的模样日渐清晰。

从“用药可及”到“最强大脑”

被称为“超级AI医院”的这个平台,今年3月落地乐城先行区。其核心模式被概括为“线上AI平台+线下医联体+全周期管理”,通过自主研发的“智联体MaaS平台”,融合医学知识图谱、循证医学证据与真实世界数据三大引擎,将顶尖医疗资源高效输送到基层。



“过去,患者想用全球最新的特药,可能要跑遍多家医院,等待数月。现在,AI帮你找、帮你配、帮你追踪。”超级AI医院总经理张邦群说。平台内嵌的“千病智能体”和AI特药辅助助手,全天候监控全球最新药械信息,主动识别适应症患者并精准匹配治疗方案。当AI筛查出患者需要某种国内尚未上市

药械,可能跑遍多家医院,等待数月。现在,AI帮你找、帮你配、帮你追踪。”超级AI医院总经理张邦群说。

平台内嵌的“千病智能体”和AI特药辅助助手,全天候监控全球最新药械信息,主动识别适应症患者并精准匹配治疗方案。当AI筛查出患者需要某种国内尚未上市

的创新药时,系统可立即通过乐城先行区的政策优势,链接全球最新药械资源。

而支撑这一能力的,正是乐城先行区独有的政策土壤。作为中国唯一的“医疗特区”,乐城先行区享有“特许医疗、特许研究、特许经营、特许国际交流”等政策,已成为国际创新药械进入中国市场的最主要通道。本届博会上,8款涵盖肿瘤治疗、疾病早筛、亚健康调理等领域的创新产品,在乐城先行区实现中国首发首秀。

平台与政策之外,乐城先行区还加速构建更广泛的AI医疗生态。不久前,乐城先行区管理局与百度集团签署战略合作协议,双方将围绕AI医疗场景落地、医疗数据协同创新等领域深度合作。

从“治病”到“健康管理”

如果说“超级AI医院”解决的是精准诊断与治疗资源的高效匹配,那么一龄生命养护中心正在尝试的,是医疗服务从“被动诊疗”向“主动健康管理”的延伸。

今年1月,聚果健康社区智慧医疗中

心展示馆在此揭牌。该中心深度融合智慧医疗岛IOT数据中枢、运动处方智能系统、营养管理系统等核心模块,通过物联网与AI技术,构建起“数据互通、智能诊疗、双向转诊”的全流程健康管理闭环。

技术赋能之下,国际患者的体验也在不断升级。一龄生命养护中心工作人员符琼斤告诉记者,如今东南亚和俄语国家的客户越来越多,他们尤其偏爱中医等传统体验。“我们正在开发更多方案,拓展国际客源。”

官方数据显示,目前,乐城先行区可使用的未在国内上市的创新药械已超560种。2025年,乐城先行区接待入境医疗旅游9344人次,下半年环比增长618.9%,客源覆盖14个国家和地区。

从中国首发创新药械,到“超级AI医院”的智慧医疗生态,乐城先行区正在展现一条清晰的路径:政策开放是土壤,数据与AI是引擎,全球资源是支撑,而民众的健康获得感,是最终的落脚点。

在这里,未来医疗的脉动清晰可见。(转自中新网)

逆势增长超10% 从“四个友好”看劲牌公司的长期主义

许强

2025年的白酒行业,寒气逼人——全国白酒产量连续第八年下滑,终端市场消费额约9600亿元,同比减少15%至20%。20家A股白酒上市公司营收同比下降5.90%。

行业都在谈论“活下去”,湖北大冶的一家企业却活出了自己的“劲”——2025年整体销售收入同比增长10.8%,旗下产品毛铺草本酒新品上市半年便表现亮眼,中国劲酒更是持续热销,尤其是2025年下半年,生产线开足马力,依旧难以满足市场旺盛需求。

劲牌公司做对了什么?答案藏在“四个友好”中。

用户友好:用极致的产品力和性价比赢得市场

2025年7月,毛铺草本酒新品上市,摒弃华丽礼盒、主打简约光瓶,在60元价位段实现“极致性价比”,成为备受消费者认可的口碑单品——电商平台10万+评价好评率96%,销售收入突破预期。

在大众光瓶酒红海中突围,靠的是劲牌对品质的极致打磨:基酒起步年限不低于5年,盲品测试6个维度需获得60%以上消费者认可。

“这怎么赚钱?”产品研发初期,技术部负责人曾直言内心忐忑,毕竟高成本、低利润的模式,在行业寒冬中显得“不合时宜”。但劲牌给出了最坚定的答案:“成本不考虑,把酒搞好就行。”

市场的反馈,印证了劲牌极致的产品力——“按做药的标准与要求研制产品”。

这份坚守贯穿细节。2025年,中国劲酒将沿用多年的透明玻璃瓶全部更换为棕色瓶,虽增加了成本,却能更好保护酒

体功能因子。建立了54个品种道地药材直供基地,6700余项全供应链质量标准筑牢品质护城河。

更难得是不妥协的长期主义。中国劲酒药材提取液与原酒融合后,有严格的陈酿期要求,这是不可逾越的“红线”。2025年下半年,面对劲酒火爆的订单、供不应求的市场,有营销商(劲牌对经销商的称呼)提议“能不能缩短陈酿期”,得到的回答斩钉截铁:“一天都不能少。”

正是这种极致的产品力和极致的性价比,才让劲牌产品在低迷的市场中赢得了消费者的青睐。

客户友好:“上游”和“下游”共生共荣

甘肃岷县,素有“千年药乡”“中国当归之乡”的美誉。

赵文祯是土生土长的岷县人,也是甘肃九州天润中药产业有限公司的创办人。他与劲牌的合作始于本世纪初。

“刚开始,我真的恨劲牌。”赵文祯坦言,劲牌的质量标准太严了:当归不能用硫磺熏蒸,有效成分含量要高于药典标准、农残检测要过几十甚至上百项……“第一批货送过去,不合格,退回;第二批,还是不合格,再退。”一千多公里的路,来回折腾,运费都亏了不少。

但劲牌没有放弃他。劲牌团队从湖北大冶赶过来,钻进车间、蹲在田埂,手把手教他:种植环节怎么管、采收时间怎么定、加工设备怎么换。赵文祯咬着牙,一件一件改。

最终,赵文祯在2011年“毒当归”事件中未受波及——其130余吨药材全部合格,因早已实现无硫加工,企业一夜之间

声名鹊起。

随后,赵文祯联合九州通入股合作,企业规模迅速扩大。如今,他的公司年营收近4亿元,拥有5000余亩通过国家GAP认证的种植基地,先后获评“甘肃省道地药材基地”“三无一全”药材品牌基地、“高新技术企业”等称号。

“劲牌的极致品质要求,对任何企业都是财富。”赵文祯对劲牌充满感激。

他不仅继续供货,还主动代理劲牌毛铺草本酒产品,成了劲牌的营销商——从上游供应商变成了下游合作伙伴,实现了一场双向奔赴的合作旅程。目前,与劲牌携手最久的营销商伙伴已合作达40年,279家营销商合作超20年。稳固的上下游关系,为劲牌产业链筑牢了根基。

员工友好:让“快乐工作、幸福生活”成为劲牌人标配

去年,劲牌做出一个震撼行业的决定:遍布全国的9000名营销代表从营销商处回归公司,真正成为劲牌员工。这意味着,市场一线人员享受与总部员工同等的福利、子女教育资助等福利。

“总部政策实打实落地,我们不用再纠结于‘压货冲业绩’,而是专心做好前端服务、倾听客户需求。”这一举措不仅理顺了厂商关系,更让营销商轻装上阵,实现了“厂商同心、聚力共赢”。

2025年,是劲牌公司建设友好型企业的元年,“员工友好”也在各方面优化落实,全年员工福利支出约1.68亿元。“快乐工作、幸福生活”,在劲牌得到了生动的诠释,员工也把对岗位的热爱,融入产品的提升中。



薪水有盼头。2025年,劲牌员工薪资平均增长10%,且重点向一线员工、技术人员倾斜。劲牌酒厂厂长宗雨翔介绍,“00后”员工周凯拿到首月工资后,为爷爷奶奶精心挑选了礼物,两位老人十分感慨,心里满是欣慰。一个人的工作换来了一家人的幸福。

健康有保障。2023年劲牌专门成立健康管理办公室,2026年3月升级为健康管理部,搭建全方位的健康守护体系:2025年组织“千人减脂挑战赛”等活动,全员累计减重达4.36吨,员工整体BMI超重率下降2.92%。知识产权部员工曹盈玉,从160斤减到130斤,爬楼不喘、睡觉不打鼾,妻子夸她状态焕然一新。

成长上,劲牌拓宽职级通道、打破论资排辈,建立管理+专业双通道发展体系,让员工成长可视化、可量化;情感上,配备专职婚恋主管,2025年组织14场相亲活动促成5对新人,对生育二孩、三孩的员工分别给予1万元、2万元餐补。

社会友好:把绿色低碳理念贯穿于企业日常

劲牌的长期主义,更体现在对全社会

环境的责任担当上。

小劲酒的玻璃瓶,18年来历经9次优化,累计减重50克。别小看这50克,乘以每年数亿瓶的产量,就是数千吨玻璃用量的减少,相当于每年降低900余万立方米二氧化碳排放,相当于90万棵树木一年的减碳量。

去年6月,劲牌公司成立了低碳小组,定下了年度碳排放强度下降2%以上的目标,2025年实现了碳排放强度下降4.66%。

这种绿色低碳理念贯穿于企业日常:药材提取产生的中药渣发酵成有机肥,服务于企业周边特色种植业;酿酒副产物酒糟经加工后供应养殖业,以响应国家低蛋白饲料原料资源高效开发的号召。通过这些低消耗、低成本加工技术实现各类副产物循环再生利用。

在劲牌枫林酒厂,执行严于国家标准的内控标准,如COD≤30mg/l对环保站排水进行严格管控。酿造废水处理过程中产生的沼气被收集用于车间发电,包装车间通过设备改造实现洗瓶水综合利用。

低碳生产,绿色发展,尊重自然,回报社会,劲牌人以长期主义铸就的坚韧,在大健康赛道持续领跑。

讲文明树新风 | 公益广告 |

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐
自由 平等 公正 法治
爱国 敬业 诚信 友善

