

用科技捍卫生命安全——

国药集团跑出新冠疫苗研发中国速度

经济日报·中国经济网记者 余惠敏

新冠肺炎疫情发生以来，人们把希望投向疫苗，期待疫苗让大家的的生活尽快恢复到以往的状态。中国医药集团有限公司（以下简称国药集团）正在为这个目标不懈努力。

“按照相关规定，疫苗必须经过临床一二期试验。目前，我们已经进入最后一个阶段，即三期临床试验，大概3个月左右就可以进入最后审批阶段。疫苗有望在今年年底前上市。”国药集团董事长、党委书记刘敬桢告诉记者，“国药集团旗下中国生物技术股份有限公司（以下简称国药集团中国生物公司）位于北京、武汉的两个新冠灭活疫苗生产车间，目前合计年产能达3亿剂。面对国内外巨大的市场需求，公司正在计划进一步扩大产能。”

责无旁贷：“国家队”的使命担当

在抗击疫情的过程中，国药集团在诊断、治疗、预防3条战线上全面出击，取得了一系列重大创新性成果。

“疫情就是命令，防控就是责任。”刘敬桢告诉记者，国药集团把国家公共卫生安全与人民生命健康放在首位，积极履行央企社会责任，迅速成立科技攻关团队，提出康复者恢复期血浆疗法，并获得全球首个新冠病毒灭活疫苗临床试验批件，努力发挥生物制品“国家队”和“主力军”作用。

疫情初期，国药集团派出科研攻关团队第一时间奔赴武汉。他们在48小时内便成功研发新冠病毒核酸检测试剂盒，成为国家药品监督管理局第一批推荐使用的检测试剂产品。

在疫情暴发初期尚无特效药的情况下，国药集团在国内率先提出康复者恢复期血浆疗法。2月13日，国药集团中国生物公司宣布，已成功制备出用于临床治疗的特免血浆，呼吁康复者捐献血浆。据国药集团中国生物武汉生物制品研究所所长段凯介绍，倡议发出后，电话热线被“打爆”，采集点运营当日就有3位康复者献血。

据国药集团中国生物技术股份有限公司董事长杨晓明介绍，公司之所以能率先提出康复者恢复期血浆疗法得益于扎实的技术储备。2003年抗击“非典”期间，国药集团中国生物公司已经对康复者血浆疗法进行了深入研究。而且，该公司拥有全国最大的血液制品企业，在产血液制品达11种，血浆采浆量、单采浆站数均居国内第一。

“国药集团中国生物年产50种品种疫苗，年产量超7亿剂次，市场占有率达80%，是中国最大、全球第六大人用疫苗生产研发企业，拥有4个国家级技术中心、6个省市级企业技术中心。2019年，



国药集团中国生物公司工作人员在新冠疫苗生产车间内调试设备。

（资料图片）

公司科研投入达14.84亿元，占销售额比重达12.3%，年均研发投入占比超过国内同行业水平。”杨晓明说。

科学推进：安全标准不降一分

医药制品直接作用于人体，对安全性有极高的要求。同时，新品研发需要经过繁琐的步骤，往往耗时漫长。可是，疫情已经发生，药品研制非常紧急！

“我们的原则是，研发环节不少一步、安全标准不降一分。在此基础上，全力以赴、争分夺秒推进研发进度。”杨晓明说。

疫情发生伊始，国药集团中国生物公司就成立科研攻关领导小组，并安排10亿元资金投入疫苗研发。在综合考量技术成熟程度及企业自身技术优势后，公司决定把主攻方向聚焦在新冠灭活疫苗及基因工程疫苗两条技术路线上。3个子分公司、3个项目组同时“开工”，先后攻克了新冠病毒疫苗株筛选、毒种库建立、抗体制备及鉴定、检测方法建立及质量标准研究、生产工艺研究、动物攻毒保护性试验及疫苗安全性评价等系列工艺与质控关键技术，确定了产品技术路线、工艺参数及质量标准。

4月12日，国药集团中国生物武汉生

物制品研究所获得全球首个新冠病毒灭活疫苗临床试验批件；4月27日，北京生物制品研究所获得临床试验批件，为疫苗研发加上了“双保险”。

数据显示，疫苗临床试验效果显著。6月16日，一期二期临床试验阶段性揭盲会在北京、河南两地同步举行。揭盲结果显示，疫苗临床受试者接种后无一例产生严重不良反应；按不同程序、不同剂量完成接种后，受试者均产生了高滴度的中和抗体，接种两针后中和抗体阳转率达100%。

“这为我国疫情防控及疫苗使用提供了科学、可评价的数据。”国药集团中国生物北京生物制品研究所所长王辉说。

无私共享：奠定抗疫决战决胜基础

一期二期临床试验成功后，验证疫苗有效性的三期临床试验开始了。鉴于此时中国已经控制住疫情，不具备验证疫苗有效性的临床试验环境，我国开始加大国际合作。

“6月底，我们获批开始进行国际三期临床试验。”据刘敬桢介绍，国药集团新冠疫苗最早获得阿联酋的三期临床批件，之后又连续获得巴林、秘鲁、摩洛哥、阿根廷等国家和地区的临床批件。

“这标志着中国生物新冠灭活疫苗三期临床试验全面提速。更多样本量及不同地区的临床试验数据将大大提升新冠灭活疫苗上市进程，为构建人类命运共同体贡献中国智慧与力量。”杨晓明表示。

我国已于7月22日正式启动新冠疫苗紧急使用，在医务人员、防疫人员、边检人员以及保障城市基本运行人员等特殊人群中，率先建立起免疫屏障。

国药集团中国生物武汉所、北京所的疫苗均已在中国国内获批紧急使用。其中，部分人员赴海工作，截至目前，在身边有感染者的情况下无一例受到感染，疫苗的保护作用得到了初步验证。

在此基础上，国药集团还积极推动抗疫苗科研成果转化，在国际上引起良好反响。《美国科学院院报》于4月6日刊发了国药集团中国生物关于康复者恢复期血浆疗法的研究论文，受到全球医疗界关注。康复者恢复期血浆疗法“走出国门”，在许多国家和地区推广使用，挽救了更多人的生命。

除此之外，国药集团布局的其他抗疫苗科研攻关项目也纷纷取得阶段性成果，用于治疗新冠肺炎的特异性免疫球蛋白、基因工程疫苗、人源化单克隆抗体、马抗血清等多个项目有序开展，将为彻底战胜疫情提供更有力的科技支撑。

企谈快论

近日，京东封杀申通一事惊动整个快递圈。

事件始于几天前，京东在卖家论坛中挂出《关于合作快递服务调整的通知》，要求京东商家停用包括申通在内的几家快递公司的服务。京东方面给出的理由是双方合同已经过期，且未就续约达成一致。

就此，申通方面回应称，京东此举是“滥用平台霸权”，并表示京东的“霸权文化”是“只有自己，没有共生”。

实际上，虽然“跳”出来的是申通，背后隐藏的却是一个巨大的关联方——阿里系物流。随着今年上半年阿里参股韵达快递，“四通一达”事实上已经都与阿里“沾亲带故”了。加上苏宁收购天天快递，拼多多与极兔物流合作，今天的物流赛道上早已群星闪耀。

应该说，电商与物流的捆绑从二者诞生之日起便初现端倪。作为电商业务发展的“大动脉”，在物流上落后一步或许就意味着在未来某一天被人“扼住喉咙”。从电商角度来讲，价格优势仍然是各大平台的主要竞争手段之一，尤其是对于那些价格已经无限趋近于成本的品类而言，物流是抢夺流量的最重要筹码。

知晓了这一点，就不难理解京东为何会封杀申通了。过去几年间，京东之所以能成功“突围”，很大程度上依靠的便是自建物流。因此，关于快递方面的合作，京东向来是锱铢必较的。京东与阿里系快递公司划清界限，确实有扩张自家快递品牌，完善自身生态体系的意图。

客观地说，这种“自我保护”并不是京东一家的坏毛病。阿里对待京东又何尝不是如此？此次京东封杀申通事件，源于京东认为阿里未响应京东物流入驻天猫等平台的提议在先。按照京东的说法，阿里拒绝京东物流接入，京东也停用阿里系物流，这是“公平竞争”。

统计显示，截至目前，阿里共投资了20多家物流公司，京东也投资了10家左右。虽然双方的重点不同，一个是联合众多物流企业共同打造菜鸟网络，一个是以自建物流为主，辅之以配套企业，但有一点毋庸置疑，就是双方的竞争早已进入白热化阶段。加上物流本质上与电商平台的捆绑关系，双方不得不在购物、支付、快递、新零售等多个垂直领域展开全面厮杀。

从企业自身发展角度看，很难讲谁对谁错，一切都是利益的争夺。不过，再多“不得已的苦衷”也掩盖不了封杀的本质，那就是滥用市场优势地位，对商家、消费者实施约束，谋求独占市场。站在后者的角度看，如此不留余地的“二选一”带来的只能是消费者选择减少与物流成本上升。正所谓“神仙打架，小鬼遭殃”，普通商家与消费者除了被迫“站队”外，似乎也没有别的选择。

事实上，对于不少国人来说，“二选一”的故事一点也不陌生。早年的“3Q大战”也好，后来的移动支付对决也罢，或是近期美团限制使用支付宝……10年过去了，这些“重复的故事”表明，消费者的话语权并没有得到更大提升，选择权也没有得到更多保障。

时至今日，与其继续讨论大咖之间谁又“霸权”了谁，如此反追究究竟是“正当防卫”还是“防卫过当”，其实并没有太多意义。不如换个角度思考一下——一众电商与物流巨头“合伙”逼迫消费者作出非此即彼的选择，算不算“霸权”了消费者？说好的开放呢？

无论是电商平台还是物流企业，归根到底都应当以畅通产业链、提振大消费、为广大消费者提供更好服务为目标。在同样的赛道上，大家应当比拼的是谁能跑得更快、转弯更灵活、调整更迅速、后劲更充足，倾轧对手或许能取得阶段性胜利，但对于整个行业发展来说并无益处。健康的产业呼唤开放的生态，健康的企业需要有开放的心态，无论什么时候，把用户体验放在第一位才能成为最终赢家。这才是封杀事件背后真正值得反思的。

链接

圆通阿里巴巴达成新合作

本报讯 记者李治国从圆通速递有限公司获悉：圆通与阿里巴巴集团达成新一轮战略合作，双方将共同推进包括快递物流、航空货运、国际网络及供应链、信息技术等在内的协同合作，共同增强双方的客户服务能力及全球化综合服务能力。此举同时意味着，双方长达10余年的合作将进一步加深。

15年前，得益于淘宝平台与圆通的合作，网购开始进入“包邮时代”。此后，阿里多次增持圆通股份。从此，圆通进入发展快车道，并于2016年成功登陆A股市场，成为中国快递物流业第一家上市公司。在刚刚过去的第二季度，圆通快递业务量同比增长52.49%，利润增长40.63%，均远远高于行业平均水平。

作为战略合作的一部分，此次阿里再次对圆通增资，阿里及其一致行动人在圆通的持股提升了12个百分点。增持完成后，上海圆通蛟龙投资发展(集团)有限公司仍是圆通的控股股东。

据了解，此次圆通与阿里的战略合作重点包括全球化及数字化建设。疫情发生以来，圆通深入参与菜鸟全球包裹网络运行，执飞菜鸟前往马来西亚、巴基斯坦等国家和地区的航线。圆通与菜鸟在中国香港共同投建的世界级物流枢纽也在快速推进中。同时，圆通与菜鸟将联合开发运营快递物流先进设备，建立智能物流大数据应用，进一步提升圆通业务运营数字化、智能化水平。

京东申通开撕，说好的开放呢

□ 韩叙

伊利多措并举提高乳制品质量——

让每一滴牛奶全程可追溯

本报记者 裴文

“奶牛的日子过得可好啦！一头奶牛一天的伙食费在80元左右，每天吃饲料50公斤，喝水100升，还有专人给它们放音乐、做按摩……”伊利集团旗下伊利牧场有关负责人告诉记者。

作为国产乳品龙头企业，伊利集团从位

于产业链最前端的种草养牛环节开始布局，并通过严格监管严格把控产品质量，致力于为消费者提供安全、营养、健康的产品。

“10年前，我国奶牛养殖还以小规模为主，目前已被规模化的现代化工厂所取代，生产效率、管理水平大幅提升。”伊利集团原

奶事业部有关负责人感慨道。

走进伊利集团位于呼和浩特市金山开发区的敕勒川精品奶源基地，奶牛正排队走上转盘式设备挤奶，挤出的牛奶将通过专用管道直接输送到罐车上，运往加工厂。伊利牧场有关负责人告诉记者：“这里养殖了



图为伊利牧

场内的转盘式挤

奶设备。

（资料图片）