

“冬病夏治”受热捧 规范贴敷护健康

专家:贴“三伏贴”是一种医疗行为,不建议网上购买

7月20日是今年初伏首日,高温高湿天气虽对健康带来挑战,却也是“冬病夏治”的黄金时期,传统中医“三伏贴”成为众多居民的养生选择。而随着“三伏贴”市场火爆,提供者也从大医院逐渐走向各层次医疗机构,甚至美容院。自媒体、朋友圈等铺天盖地的宣传,亦让不明所以的市民认为“三伏贴”是“万能贴”,争相排队,甚至抢号贴敷。

其实,有关“三伏贴”的争议由来已久,莫衷一是。一边是被极度热捧,甚至被“神话”了的“三伏贴”,能够“包治百病”;而另一边则是被诋毁、被攻击的“三伏贴”,更有自媒体称其为“骗局一场”“害人不浅”。

那么,“三伏贴”到底有没有用?敷贴治疗有没有门槛?带着这些疑问,记者走访多家医院和药馆。

“三伏贴”被热捧

7月20日,中国中医科学院广安门医院的“三伏贴”挂号窗口前一早就排起了长龙。短短半天,线下挂号的患者已有约2000人,而此前已有约2万人在线上进行了预约。

“冬病夏治”(三伏贴),是中医“治未病”理念的集中体现。”广安门医院呼吸科主任李光熙介绍,在一年中天地阳气最旺盛的三伏时期,将“消喘膏”贴敷于肺俞穴、心俞穴、膈俞穴,能够温经通阳、祛除阴寒,从而预防冬季易发的呼吸道系统疾病。

李光熙介绍,最初“三伏贴”是直接使用普通医用胶布进行固定,但后来发现许多患者会对胶

布出现皮肤过敏现象,因此改进为先用脱敏胶布进行第一次固定,再使用普通医用胶布进行第二次固定,能够有效减少皮肤过敏。

在记者的走访中,多数医院的贴敷流程较为规范,就诊者需在中医科或专门的科室挂号,由中医师经过诊疗与询问后,进行体质判断,确定是否适合贴敷“三伏贴”,再选取适宜的穴位和经络,最后提醒就诊者贴敷的时间及注意事项。

在多家医院的贴敷室内,“三伏贴”都是白色或黄色胶布中间包裹着药膏,记者询问得知,这些配方通常包括白芥子、甘遂、细辛、姜汁等中药材,但核心药料的配比和工艺,每家医院各不相同。

市场火爆 乱象频生

目前,“冬病夏治”的市场蛋糕越做越大,不少三甲医院表示,“贴敷的号早就挂完了,APP上挂号至少提前一周,还有的是提前一两个月找大夫约的号,或者以前贴过的患者加入了我们的微信群。”“不是限号,而是贴敷的药剂就那么多,没有号就没有药。”

“三伏贴”的火爆也带来不少乱象,一些商家嗅到了其中的“商机”,例如一些养生保健馆、药店、电商等纷纷推出“三伏贴”的“便利贴”“万能贴”,患者自行购买,照着图上的穴位自行贴敷,并且这些商家夸大“冬病夏治”的效果,打着“包治百病”的幌子,误导了群众错误理解“冬病夏治”防病的理念。

在电商平台,“三伏贴”被一些商家包装成包治百病的“万能贴”,宣称可以治疗消化、呼吸、免疫系统疾病,对祛风湿、降“三高”等有功效。不少

商家标示“祖传配方”“医院同款”“厂家直销”,出售的产品款式琳琅满目,品牌多样,显示的月销量动辄数万甚至数十万件。

产品的成分也五花八门。如“广药白云山三伏贴”原料为艾草、细辛、白芥子、干姜和花椒,“荆王御艾三伏贴”原料则为元胡、生姜、甘遂、麝香、细辛和肉桂,还有个别产品成分达20余种。另外,部分散装“三伏贴”则直接是无任何标识的“三无产品”。

据《中国中医药报》报道,每年贴敷期间,全国各地医院皮肤科都会接诊不少因“三伏贴”引起的皮肤损伤患者,其中儿童占比高达40%以上。这些皮肤损伤主要表现为局部红肿、水疱、糜烂甚至溃烂,严重者可留下永久性瘢痕。

健康升级,口服革新。顺应消费者对低糖低脂的强烈需求,苏州稻香村持续进行技术攻坚。今年新推的玫瑰鲜花月饼即为此类,突破传统“一层皮一层馅”结构,创新采用“一层皮两层馅”,将玫瑰原料与雪媚娘巧妙结合。此举不仅带来更丰富的层次口感,更成功将月饼甜度降低30%,精准迎合健康饮食潮流。同时,基于“药食同源”理念研发的陈皮豆沙凉芝、枣核桃阿胶、玫瑰西洋参等新口味,持续引领健康月饼“新风尚”。

在7月1日的苏州稻香村中秋营销峰会上,一个数字震撼全场:过去10年,累计产销月饼近20亿块。这一数字不仅体现了月饼市场的前景,同时也证明了苏州稻香村这家中华老字号持续引领行业风潮的实力。它背后,是苏州稻香村穿越历史烟云、在新时代浪潮中持续自我更新与突破的传奇故事。

“国潮+健康”引领月饼消费新风向

作为月饼市场的“风向标”,苏州稻香村中秋营销峰会备受行业瞩目。苏州稻香村食品集团总裁周立源在峰会上明确指出,“国潮+健康”是驱动今年乃至未来月饼消费的核心引擎。这不仅是市场洞察,更是苏州稻香村产品创新的独到指引。

国潮赋新,苏州稻香村深谙民族文化与经典元素的文化之道。2024年携手《黑神话:悟空》的联名月饼礼盒大获成功,验证了国潮路径的可行性。今年重磅推出的“国潮画意”系列月饼礼盒,将苏州观前街原址店、虎丘塔、平江路、山塘街等标志性文化地标,以及青砖黛瓦、小桥流水的江南意境,立体呈现于礼盒之上,让消费者在品味月饼的同时,沉浸式感受苏州深厚的历史底蕴与精致的生活方式。

健康升级,口服革新。顺应消费者对低糖低脂的强烈需求,苏州稻香村持续进行技术攻坚。今年新推的玫瑰鲜花月饼即为此类,突破传统“一层皮一层馅”结构,创新采用“一层皮两层馅”,将玫瑰原料与雪媚娘巧妙结合。此举不仅带来更丰富的层次口感,更成功将月饼甜度降低30%,精准迎合健康饮食潮流。同时,基于“药食同源”理念研发的陈皮豆沙凉芝、枣核桃阿胶、玫瑰西洋参等新口味,持续引领健康月饼“新风尚”。

支撑10年20亿块庞大销量的基石,是苏州稻香村对供应链革命性升级的持续投入。面对数亿级需求,苏州稻香村既要坚守传统技艺的精髓,又要拥抱现代智能化的高效。

匠心传承的“不变”内核:以苏式月饼为代表的核心产品,始终坚持不使用模具的传统秘方。从和面、制酥到包馅、烘烤,每一环节都依赖师傅对用料、时间、温度、气候的精雕细琢和娴熟手法,确保最佳口感与形态。这份需要师傅代代相传的匠心,是苏州稻香村品质的灵魂。

智能赋能,苏州稻香村在全国布局10座现代化生产基地,引入了高度自动化的生产线、智能温控系统、精密检测设备和高效冷链物流网络。智能化覆盖了从原料处理、大规模标准化生产,到品质监控、仓储物流的全链条。这不仅保障了海量产能的稳定输出和品质如一,更实现了传统工艺经验的数据化、标准化管理,让“老师傅的手艺”得以在现代化生产中精准复现与传承。智能工厂与柔性生产线,是20亿块月饼高效、稳定、高品质交付的核心保障。

正是这种“匠心传承”与“智能赋能”的完美融合,构筑了支撑起惊人产销量的强大供应链体系。

中国味全球知 做文化传承“使者”

苏州稻香村全球化步伐是老字号“走出去”的成功典范,更是传播中华优秀传统文化的重要载体。苏州稻香村月饼已成功出口至美国、加拿大、德国、意大利、澳大利亚、日本、韩国、新加坡、阿联酋等全球6大洲60多个国家和地区。尤为瞩目的是,其产品已覆盖近90%的发达国家市场,成为国际主流市场认知度最高的中式月饼品牌之一。

“舌尖上名片”成为苏州稻香村出海的标签,每一块跨越大洋的苏州稻香村月饼已经超越了月饼本身的含义,更是承载着中华饮食文化、中秋团圆文化的“使者”,通过一块月饼,将中国传统味道传递给全球人民。苏州稻香村的出海实践,为老字号国际化树立了标杆,推动了中华传统文化走向世界。

10年20亿块月饼产销量,是老字号焕发发展最好的印证,也体现了苏州稻香村对年轻化之路的理解和实践,无论如何焕新,老字号都要坚持“守正创新”,守正不代表守旧,创新不代表忘本,守正是创新的根本基石,创新是守正的发展路径。创始于1773年的苏州稻香村,能够传承两个半世纪,并从苏州走向全国、走向世界,与与时俱进的守正创新是其品牌发展的核心关键。

苏州稻香村月饼实现品牌与产销双驱动 十年销售二十亿块

(桂 源)

消费提示

别让“网红养生”坑了你

三伏天火热登场,各类“网红养生”秘籍像晒背、贴“三伏贴”、抱冬瓜睡觉等,在网络上被炒得火热。可近日媒体报道的多起因晒背导致热射病、脑疝等事件也敲响了警钟——盲目跟风,小心造成变伤。

那么如何才能做到科学地三伏养生呢?北京中医药大学东方医院风湿科副主任医师韦尼给出了建议:

一、防暑降温,放在首位。三伏天里,防暑降温可是重中之重。尽量避免在高温时段外出,要

是非得出门,一定要做好防护措施。及时补充水分也很关键,可以喝点淡盐水或者电解质水。穿衣服的话,选择宽松透气的款式,让身体能畅快呼吸。

四、空调风扇,合理使用。使用空调和风扇的时候,温度别调得太低,避免冷风直吹身体。同时,别忘了开窗通风,让室内空气保持清新。

二、饮食清淡,易消化为主。在饮食方面,要多吃瓜果蔬菜,像冬瓜、黄瓜、丝瓜都是不错的选择。适量饮用姜茶,对身体也有好处。忌过度贪凉。

五、保证睡眠,适当午休。夏季昼长夜短,要顺应这个规律,保证充足的睡眠。中午的时候,不妨适当午休一会儿,让身体得到充分的休息和恢复。

(央广网)



图为原心达公司种植基地。

本报记者 刘晓磊 □ 蒋秀芳

近日,广西桂林原心达生物科技有限公司(以下简称“原心达”)的金槐茶、金槐粽等系列产品健康产品正从生产线走向全国市场;而其旗下金槐药膳馆的明星产品“金槐人参药膳蒸鸡”,更是一举摘得广西第一届“生态杯”林下药膳大赛金奖和团体特金奖的双重荣誉,彰显了金槐深加工的多元价值。

金槐是一种生长快、易管理、产量高的耐旱灌木,因花和籽富含高价值的黄酮类化合物且色泽金黄而得名。金槐树的花蕾经杀青晾晒或烘干后呈米粒状,俗称“金槐米”,是广西桂林市全州县最具代表性的特色资源。在全州县庙头镇石洞村,一棵树龄高达300余年的古槐树至今

科技驱动:原心达的金字招牌

科技创新是原心达发展的核心动力与核心竞争力。公司设有包括清华大学在内的多个高校社会实践基地和博士合作工作站,累计注册商标近10个、发明专利和实用新型专利7项,获得2项ISO国际认证以及香港优质“正印”认证。

依托全州金槐世界领先的芦丁含量(高达373mg/g)及丰富的黄酮类物质,原心达的产品线不断丰富与升级,从最初单一的金槐茶,扩展到金槐粽、金槐面、槐花粉等系列健康食品饮品,并创新开发融合传统药膳与现代营养学的金槐药膳系列。2023年,公司生产的“原心达金槐茶”成为第21届广西—东盟食品糖酒博览会指定用茶品牌,标志着其品质获得了国际性专业平台的认可。同年,其精心研发的“金槐人参药膳蒸鸡”在广西第一届“生态杯”林下药膳大赛中脱颖而出,

斩获金奖和团体特金奖,为金槐的食药同源价值提供了权威背书。

“我们不仅仅是在卖农产品,更是在推广一种健康的生活方式和全州独特的生态价值。”原心达创始人蒋爱明强调。公司开发的金槐系列产品不仅通过相关质量管理体系、食品安全管理体系认证,还获得富硒金槐茶认证,在2023年9月“乡村振兴论坛·广西”活动中亮相桂品推介环节,向全国展示了科技赋能下的全州金槐新形象。

联结农户:原心达的共富实践

原心达的发展深深扎根于全州的金槐种植业,直接带动了农民增收致富。公司通过与合作社、种植大户紧密合作,使金槐种植户户均年增收7800元,昔日荒山变成了真正的“绿色银行”。

“槐米价格从几年前的每公斤十几元跃升至如今的近百元,科学管理下,一亩金槐净收益超过7000元。”一位正在自家金槐园里忙碌的种植户表示,“行情好、路销稳,明年打算添置一台新农机,把产业做得更精!”这朴实的愿望,正是金槐产业惠及农户的生动写照。

原心达积极履行社会责任,创建了“就业扶贫车间”,直接吸纳脱贫户就业。公司员工王朝发在家门口的金槐种植基地工作,他一边熟练地为金槐树剪枝一边说:“今年金槐走势很好,很多专家来到基地,为我们提供技术指导,让我们学到了不少新技术。”目前,原心达安置农村劳动力370余人,其中不少是脱贫户和残疾人,实现人均年收入3万元以上。

蒋爱明在走访中发现全州镇老乡家园社区脱贫户蒋德明因肢体残疾难找工作,立即聘请他担任公司保安。此外,金槐采摘季还为当地创造了大量季节性就业机会。

生态与经济的双赢:金槐产业的基石

金槐产业不仅是群众增收的“绿色银行”,更是重要的生态屏障。全州金槐产业经历了从零星种植到规模化发展的蜕变。2013年全州金槐种植面积达10.6万亩,年产槐米3700多吨。十年磨一剑,如今金槐已成为全州县的支柱产业。2025年最新数据显示,全县金槐种植面积已达30余万亩,覆盖18个乡镇175个村。年产量突破2.2万吨,年产值达11亿元,惠及6万余户20多万人。

“金槐产业真正实现了‘绿了山头、富了口袋’的双重目标,生态效益与经济效益在这里高度统一。”全州县白宝乡乡长陈峰介绍说,该乡通过推广标准化种植(许多标准由原心达参与制定或示范)和成立专业管护队,金槐品质和产量持续提升,而以原心达为代表的深加工产业链的延伸,更让生态优势源源不断地转化为发展优势和经济效益。

金槐种植的独特优势在于其经济价值高且生态效益显著。金槐树第三年开始产出,第六年进入盛产期,此后可连续采收数十年,其种植成本低,经济效益远高于常规经济林,荒山野岭、田边地角、房前屋后都可种植,不占耕地,真正实现了在“绿水青山”中挖掘“金山银山”。

未来蓝图:原心达引领产业升级

产业升级的核心在于科技赋能与市场开拓。蒋爱明对企业未来充满信心并描绘了清晰蓝图:“原心达将持续深化科技赋能,在精深加工和产品研发上投入更多力量,重点突破高附加值提取物(如高纯度芦丁)和功能性健康食品开发,让全州金槐的健康价值惠及更广泛人群。同时,我们将积极拓展线上线下市场渠道,利用好东盟博览会等平台效应,讲好‘金槐故事’,把‘原心达金槐’这块金字招牌擦得更亮,目标是打造全国知名的健康食品品牌。最终,通过企业的发展壮大,更有效地联结农户,带动更多乡亲在全产业链上持续增收致富。”

2023年,原心达金槐茶在东盟食博会上的成功,预示着全州金槐产业正从地方特色农产品向全国性健康品牌迈进。随着消费者对天然、健康食品需求的不断增长,以科技和品质为支撑的原心达金槐系列产品市场前景广阔。

全州县30万亩金槐基地年产2.2万吨槐米,是产业发展的根基,也是原心达公司的原料保障。这背后,是



图为农户采摘槐米。

六万余农户的希望。金槐产业,在原心达等龙头企业引领下,已成为当地乡村振兴的重要支柱,让“绿水青山”真正变成了“金山银山”。

枫塘镇种植大户唐国政抚摸着沉甸甸的金槐枝条,脸上写满喜悦:“科学种植加上好行情,一亩金槐净挣7000多元不是梦,明年计划添置一台新农机提升效率!”他的丰收,离不开原心达公司稳定的订单和科技支持。在全州各乡镇,金槐采摘每年创造大量季节性务工机会,人均增收数千元,而这一“季节性”的忙碌,正因原心达的加工转化(从槐米到茶饮、食品乃至金奖药膳)而变得更具持续性价值。



图为车间工人正在包装金槐茶。

公告栏

债权转让公告

陈丽元、郑元锐:根据《中华人民共和国民法典》及其相关法律法规的规定,我公司与王路华签订编 号【RYT-WLH-ZQZR20250722001】的债权转让协议,我公司已将天津市和平公证处作出的(2019)津和平执字第94号执行证书载明的对你方的债权依法转让给王路华,与债权相关的其他权利也一并转让。请你自接到该债权转让通知书后,立即向王路华履行全部义务。特此通知。

通知人:诺亚融易通(芜湖)小额贷有限公司

2025年7月28日

吸收合并公告

经吸收合并各方股东的股东(股东会)决议,绥阳县国有资产投资运营有限公司(注册资本:10000万元)吸收合并祥阳县慧丰旅游投资发展有限公司(注册资本:8500万元)。吸收合并完成后,绥阳县国有资产投资运营有限公司存续,注册资本不变,仍为人民币10000万元。被吸收的公司及相关法律文书、法规规定,被吸收的公司的债权债务由合并后的公司承担。相关债权人未在法定期限内行使上述权利,合并后将不再享有债权。相关股东未在法定期限内行使相关权利,合并后将不再享有股东权利。相关股东应及时向公司书面报告,并由公司向相关股东发出通知。涉及诉讼的,由被吸收的公司继续进行诉讼,并由被吸收的公司承担诉讼费用。涉及仲裁的,由被吸收的公司继续进行仲裁,并由被吸收的公司承担仲裁费用。涉及执行的,由被吸收的公司继续进行执行,并由被吸收的公司承担执行费用。涉及破产的,由被吸收的公司继续进行破产,并由被吸收的公司承担破产费用。涉及行政许可的,由被吸收的公司继续进行行政许可,并由被吸收的公司承担行政许可费用。涉及资质证书的,由被吸收的公司继续进行资质证书的申请,并由被吸收的公司承担资质证书的费用。涉及税务登记的,由被吸收的公司继续进行税务登记,并由被吸收的公司承担税务登记费用。涉及其他行政许可、资质证书、税务登记的,由被吸收的公司继续进行,并由被吸收的公司承担相关行政许可、资质证书、税务登记费用。

2025年7月28日

浙江省温岭市人民法院公告

(2025)浙1081破42号

温岭市人民法院根据申请人凯拓石材有限公司的申请,于2025年7月23日裁定受理温岭市大溪伟达鞋业有限公司破产清算一案,并于2025年7月23日指派浙江中英律师事务所担任管理