

北京海淀发布高质量孵化器新政 最高单体支持1亿元

■ 陈杭

记者从北京市海淀区获悉,中关村科学城管委会发布海淀区高质量孵化器政策,聚焦分级分类支持、孵化模式创新、硬科技培育和全球生态打造四大方向,以最高单体支持1亿元的力度,推动孵化器能级跃升,构建全球领先的创新创业生态。

建设成为全球科创人才交流的关键枢纽

据介绍,政策将孵化器分为两类进行精准支持:“高质量引领孵化器”重在引进培育国内外高能级孵化器和垂直领域专业孵化器;“高质量培育孵化器”重在推动存量孵化器提质增效,提升培育高新技术企业和“专精特新”企业的能级。

政策鼓励孵化器加强源头创造,从技术创新源头介入,挖掘前沿技术,采用“创造项目”方式孵化早期颠覆性项目。同时,鼓励孵化器提升技术加速、资本赋能、商业带动等高水平服务能力,构建从技术攻关到市场应用的全链条孵化生态。

政策鼓励孵化器聚焦国家战略需求,深度孵化人工智能、医药健康、具身智能等硬科技领域;大力支持孵化器以“超前孵化”模式,在商业航天、光电子、量子等未来产业中谋划布局。支持孵化器建设成为全球科创人才交流的关键枢纽,鼓励多元化主体来海建设具有全球视野的高质量孵化器,加强与国际创新高地的深度链接,推动创新要素双向流动。

单一孵化器一个周期内最高累计支持1亿元

为确保政策落地见效,海淀区在资金安排和实施流程上做出了明确规划。高质量引领孵化器采用前置支持,由专家进行资质认定,按年度目标拨付资金,每家每年最高支持2000万元,支持周期为3~5年,单一孵化器一个周期内最高累计支持1亿元。高质量培育孵化器采用后置支持,根据上一周期的运营效果,对综合评分在前20名的机构给予支持,每家最高支持200万元。政策资金将重点支持人工智能、具身智能、医药健康、光电子、量子等赛道和领域的高能级孵化器。

目前,海淀区拥有各类优质孵化器193家,其中国家级、北京市标杆孵化器数量均列全市第一,聚集了奇绩创坛、巢生、智友等一批高水平孵化器。中关村科学城管委会表示,海淀区将以最大诚意和最优政策,汇聚全球孵化器、创业者及投资人,共同推动世界领先科技园区建设。(转自中新网)

湖北五峰:多元融合“沏”好茶乡“一杯茶”

■ 董晓斌 吴陶陶

8月末,走进湖北五峰土家族自治县海拔800米的青岗岭生态茶园,成片的茶园依旧绿意盎然。这生机勃勃的景象,正是这个武陵茶乡茶产业蓬勃发展的生动注脚。

五峰地处武陵山区,是宜红茶的核心产区和万里茶道的重要源头。由于山多耕地少,种茶是当地人的传统生计。然而长期以来,五峰茶产业面临着农村劳动力外流、“春茶贵如金,夏秋茶贱如草”等局面。

转机出现在2023年9月。彼时,五峰开始探索茶产业社会化服务,整合乡镇、村集体、茶农、茶企和合作社等资源,组建专业服务组织,以市场化方式缓解用工短缺。

“不同海拔茶园采摘存在时间差,劳动力可错峰互助,服务队还能跨区域调度,激活了新生产力。”五峰农业农村局副局长邹寿天说。

62岁的茶农徐昌权是渔洋关镇曹家坪社区服务队成员,家中有12亩茶园,“以前采茶忙不过来就改用机械,效率虽高,但浪费了很多优质芽茶。”今年,在服务队协助下,他的茶叶收入已从两年前的2万多元增至近4万元。

在五峰汲明茶叶专业合作社,全自动生产线实现了温控与流程的精准可视化。“日加工鲜叶能力从3000公斤提高到6000公斤,茶叶品质也更好了。”合作社负责人梅元红表示,今年该合作社已生产干茶30余万斤,销售额突破3000万元。

数据显示,目前,五峰茶园总面积达22.2万亩,茶农人均鲜叶收入5950元。2024年,全县收购鲜叶超13万吨,生产干茶3.01万吨,产值14.01亿元。

此外,五峰还积极推进“茶旅融合”,打造“茶园变景区、茶厂变展厅、茶农变导游”新模式,建成青岗岭生态茶园、宜红茶工业遗产展示馆等一批文旅项目。今年以来,仅青岗岭就接待了来自武汉、荆州、宜昌等地的32个研学团队,近万师生在此体验茶文化。

“通过推动茶产业与研学、科技、文旅的深度融合,我们让茶叶这片‘金叶子’不断延伸产业链、提升附加值,成为赋能发展的新动能。”五峰县委常委、宣传部部长徐栋说。

(转自中新网)

新质向未来 品牌创价值 “华龙一号”已成为全球在建在运数量最多的三代核电技术

■ 索有为 朱丹

“华龙一号”已成为全球在建在运数量最多的三代核电技术。中国广核集团8月29日在深圳举办的“新质向未来 品牌创价值”品牌发布系列活动通报了该消息。

“华龙一号”是中国具有完全自主知识产权的三代百万千瓦级核电技术,形成了覆盖型号总体设计、燃料及堆芯设计、设备研发、建造及运维便利性等各个领域的核心技术,先后通过欧洲用户要求认证(EUR)和英国通用设计审查(GDA),获国内国际发明专利800余项、中国专利金奖3项。

中广核工程有限公司党委书记、董事长宁小平表示,“华龙一号”已成为全球在建在运数量最多的三代核电技术,是中国核电批量化建设的主力堆型,也是中国核电“走出去”的主力选择。

据了解,中广核诞生于深圳,逐渐成长为中国核能领域的主力军、清洁能源领域的领军企业,总资产超过1万亿元。近期第十九届中国品牌节发布的《TopBrand世界品牌500强》榜单显示,2025年中广核品牌价值突破2000亿元,位列第411位。



● 华龙一号

国务院国资委社会责任局局长李军表示,中广核“8·7公众开放体验日”已成为中国核能行业知名科普品牌,“华龙一号”入选中央企业品牌引领行动首批优秀“产品品牌”,

在中央企业品牌建设对标工作中排名持续提升,连续12年获中央企业负责人经营业绩考核A级评价。

中广核当天发布了完整的品牌理念体系

严杉:乡村女CEO 巧架“金桥”助振兴

■ 张宝林

给一个村庄聘请一位“CEO”,会发生什么样的化学反应?在四川宜宾长宁县龙头镇龙头村,严杉正是这样一位“乡村CEO”。作为专业的农村职业经理人,她像经营企业一样运营村庄,规范村集体经济管理、打通产业链条、用专业的市场思维巧架“金桥”,带领村民走出一条振兴新路。

8月的长宁,稻浪金黄。在龙头镇龙头村的金黄稻田里,收割机的轰鸣奏响了丰收乐章。如何让这些稻谷卖上好价钱?职业经理人严杉早已未雨绸缪。她主动对接龙头企业,赶在稻谷收获前为村里签下了1万斤的稻谷收

购订单。

龙头镇龙头村新农人王莉说:“对于我们种粮大户来说,最关心的是粮食价格和稻谷收购问题。今年水稻的价格通过严杉的努力,我们谈到了1.1元每斤,这个对于我们种粮大户来说,平均每亩我们会增加100-200元的收益。”

2024年5月,长宁县恒集团融资部部长严杉被选派到龙头镇龙头村担任职业经理人。她一上任,就从规范管理入手,建立财务监督机制、清晰资产台账,让集体资产在阳光下运行。

龙头镇龙头村党支部书记、村委会主任钱四灵说:“以前我们的账目有时不太清晰,



现在每一笔收支都明明白白的。她像一位专业‘管家’,把过去一些粗放的管理方式变得

三驾马车护航行业调整期增长 山西汾酒2025上半年营收近240亿 省外收入占比超六成

本报讯8月28日,山西汾酒披露2025年半年度报告。在白酒行业供需优化、竞争重塑的深度调整期,公司实现营收239.64亿元,同比增长5.35%;归属于上市公司股东的净利润85.05亿元,同比增长1.13%,营收、净利双增的业绩超出市场预期,延续“汾酒速度”的同时,为行业平稳调整提供参考样本。

核心业绩稳中有进 单季度表现凸显经营韧性

从季度维度看,山西汾酒上半年业绩呈现“前稳后固”态势。一季度依托春节消费旺季与渠道势能,公司实现营收165.23亿元(同比+7.72%)、净利润66.48亿元(同比+6.15%),为全年业绩奠定坚实基础;二季度虽受行业去库存惯性影响,营收增速有所放缓,但凭借产品结构优势与渠道精细化运营,公司仍保持整体增长,未出现业绩波动,印证经营基本面的稳定性。

财务数据同时显示,截至6月末,公司货币资金达186.5亿元,资产负债率34.2%,财务杠杆处于安全区间;经营性现金流净额同比增长8.7%,主业造血能力强劲,为后续发展提供充足资金支撑。

全价格带产品矩阵筑护城河 青花系列成增长核心

半年报背后,清晰的产品战略是山西汾

酒逆周期增长的关键。公司推行“抓青花、强腰部、稳玻汾”九字策略,构建覆盖高、中、低全价格带的产品矩阵,通过分层施策优化结构、提升盈利。

作为战略核心的青花系列,上半年持续贡献增量。其中,青花20在突破百亿营收规模后,仍维持15%以上良性增速,成为高端白酒市场重要增长极;2024年下半年推出的青花26精准卡位中高端价格带,重点深耕山西及环山西市场,逐步搭建高端产品第二增长曲线。据行业测算,青花系列(含青花20、26、30)毛利率达84.5%,显著高于行业平均,是公司利润增长的核心引擎。

基础盘玻汾系列则以“控底部”策略巩固大众市场。作为高线光瓶酒赛道标杆,玻汾通过主动控量调控渠道库存,既规避价格紊乱风险,又以年销超2亿瓶的规模培育清香型消费群体,50%以上消费者为90后,同时为公司提供稳定现金流与广泛市场认知。此外,老白汾、巴拿马等次高端产品聚焦100-300元价格带,上半年同比增长20%,精准承接消费升级与宴席场景需求,形成“玻汾夯基、青花拉升、腰部补位”的产品格局。

全国化2.0深化 省外收入占比首超六成

2025年是山西汾酒复兴纲领第二阶段启动年,全国化战略正式迈入“从规模扩张到高质量深耕”的2.0时代。半年报数据显示,这一

战略已取得阶段性成效:上半年公司省内市场营收87.32亿元,省外市场营收达151.43亿元,省外收入占比攀升至63.2%,首次突破六成,成为驱动业绩增长的核心动力,且省外营收同比增速25.65%,远超省内市场。

具体来看,公司针对不同区域制定差异化拓展策略:环山西市场以高于行业均值增速推进,巩固区域优势;长江以南市场定位新增长极,其中华东、华南为重点突破领域——以上海为支点辐射江浙沪,以广东为核心拉动珠三角,2025年更计划在两地区级市场新增经销商400余家,实现全国地级市全覆盖。

省外市场的高增长并非简单的招商铺货,而是依托“200万个付费终端”直供体系,将更多利润留存于渠道环节,有效激发经销商与烟酒行的推销热情,西安、长三角、珠三角等重点区域的亮眼增长正是这一模式的直接体现。这种“价格管控、利润保障、终端动销”三位一体的运营体系,既保障了渠道利润稳定,又通过终端动销避免库存积压,最终实现了可持续的市场扩张。

国际化1.0启航 开启全球布局新征程

值得关注的是,2025年也是山西汾酒国际化战略的启航元年。公司首次将国际化上升至战略高度,计划通过参与全球竞争、深化国际合作,探索清香型白酒出海路径,同时在对标国际品牌中提升创新与管理能力。

辽宁:多举措优化营商环境见成效

■ 姜月恒 刘禹辰

8月29日,辽宁省政府召开“优化营商环境”主题系列(第一场)新闻发布会,辽宁省发展和改革委员会、辽宁省交通运输厅、辽宁省财政厅、辽宁省市场监督管理局介绍了相关行业多举措优化营商环境起到的作用。

辽宁省发展和改革委员会副主任王敦诚表示,为全面推动《辽宁省2025年优化营商环境行动方案》重点任务落实落地,努力营造公平公正的市场环境,辽宁省发展和改革委员会从五个方面作出改变,分别是公共资源交易改革加快推进、项目审批流程不断优化、企业办电服务更加便捷、物流成本进一步降低、招标投标市场环境持续改善。其中,积极开展“深化提升‘获得电力’服务水平”工作,

累计为用户节省办电成本88.5亿元。持续迭代电力营商环境升级举措,强化12345“辽·亮”供电服务直通车职能,拓展“政务+供电”服务场景,全省14个地市均实现“房产+用电”联合过户。

辽宁省交通运输厅副厅长李继锐介绍,辽宁省交通运输厅分别从通道网络设施建设、多式联运高质量发展、交通物流与产业融合、体制机制改革深化、交通新质生产力发展、政策举措减免优惠六方面,聚焦结构性、系统性、综合性、制度性、技术性和政策性降本,多措并举推动交通物流降本提质增效工作落实落地,并取得显著成效。北方华锦铁路专用线等一批重点项目加快推进,全省沿海6

大港口11个重要港区,37家大型工矿企业全部通铁路专用线,铁路专用线达到511条,发送货运量占比达到84%。

辽宁省财政厅副厅长黄继峰表示,当前营商环境已成为区域发展的核心竞争力。通过加强监管整治,一方面在辽宁政府采购网全面公开省、市、县(区)三级财政部门的举报电话和网上质疑投诉入口,确保供应商“有诉必应、有问必答”;另一方面,开展专项整治。截至目前,全省对供应商、采购人、专家等相关当事人做出行政处罚80件次、监督检查55件次,对代理机构驾照式扣分16次,解聘违法违法违规专家21名。同时,健全制度体系,规范各方采购行为,推动数字化转型,提升营商便

模型。中广核系统梳理了全集团195项产品和服务,形成了引领型、成长型、潜力型与孵化型四个层级,其中“华龙一号”“和睦系统”为引领型产品,“兰庭”(自主研发的核电堆芯与燃料设计软件包)、“和汇”(核电特种智能装备与机器人)、“和质”(质子治疗系统)三项为成长型产品,另有十余项潜力型、孵化型产品和服务。

同是引领型产品,“和睦系统”是中广核自主研发的中国首个自主核级数字化仪控(DCS)平台,相当于核电站的“神经中枢”,实现从二代至四代核电堆型全覆盖。

中广核数字科技有限公司总经理张允炜表示,和睦系统已成功应用于33台核电机组,保障安全稳定运行超80堆年,未发生任何安全偏差,累计为中国核电项目节约超百亿元建设成本,并已在少数发达国家和共建“一带一路”国家取得突破性应用。

目前,中广核的国际业务占比已超过23%,业务分布在20多个国家和地区。

(转自中新网)

更加精细、透明,让集体经济这艘船行得更稳、更有方向。”

面对村资公司专业力量不足的问题,严杉坚持“内外兼修”:外请财务专家培训,内派村干部学习取经。依托村企共建,她还积极对接国企资源,为村里建渠、修路、打造乡村大舞台。龙头镇龙头村职业经理人严杉说:“作为一名村里的职业经理人,我将继续发挥工作特长,以市场化运营这把‘金钥匙’,激活沉睡的集体存量资产,进一步促进集体经济增收。同时,持续加码村民技能培训,让增收之路越走越宽。”

目前,山西汾酒产品已覆盖70余个国家和地区,2023年出口额突破10亿元,同比增长35%。中东市场成为重要突破口,公司与迪拜Al Rais集团合作,推动青花系列进入阿联酋、沙特高端渠道,2025年目标实现当地营收增长50%;同时在“一带一路”沿线设立文化体验中心,通过品鉴会、非遗展示等活动强化品牌国际认知。

据公司战略规划,国际化1.0阶段将聚焦“品牌认知度提升”,计划5年内实现海外收入占比突破10%,打造清香型白酒全球化标杆。

行业示范意义凸显 三驾马车驱动未来增长

对于山西汾酒的半年报表现,业内认为其在行业调整期的“抗周期能力”具有重要示范价值。当前白酒行业整体增速放缓、消费理性化,头部与区域酒企均面临挑战,而山西汾酒凭借产品护城河、全国化深耕、国际化布局“三驾马车”,既顶住短期压力,又为长期发展打开空间。

展望未来,随着全国化2.0、年轻化1.0、国际化1.0战略的协同推进,山西汾酒有望进一步完成“从深耕山西到布局全国、放眼全球”的跨越。券商机构预测,公司中期营收有望突破500亿元,其中青花系列贡献超200亿元、玻汾突破120亿元,持续领跑行业增长。

(杨仁宇)

利度。

辽宁省市场监督管理局副局长惠银安介绍,年初以来,辽宁省市场监管局按照纵深推进全国统一大市场建设部署要求,立足主责主业,锚定优化营商环境目标,聚焦经营主体在成长壮大过程中的难点堵点问题,努力在便利市场准入、加强信用监管、促进公平竞争等方面深化改革、优化服务,着力营造稳定、公平、透明、可预期的政策环境和发展环境。今年7月全省营业执照跨市“通办通打”服务全面落地实施,有效打破了营业执照领取和打印的地域限制,实现了经营主体营业执照“就近办、随时印”,构筑了高效便捷登记注册“服务圈”。

(转自中新网)