# 黄土地里的"涨身价"之法

■ 郑昕桥

八月初的山东,热烫的风悄悄给作物染上了成熟的底色,玉米在青纱帐里"咔咔"拔节,以挺拔的身姿在烈日下翻涌起绿浪。山东临沂市临沭县的农技员陈师傅正操控着无人机掠过田垄,喷出一道道细密的药雾

这片曾因田埂纵横而零碎的土地,如今在 规模化管理下焕发出勃勃生机。"往年这时节, 我得顶着日头自己打药;现在由农技员用这机 器干,可省大劲儿了。"地头乘凉的村民焦安来 眯眼笑着,指尖捻开一穗灌浆的玉米,金黄的 籽粒饱满紧实。

"看,我们村马路,路灯这些基础设施还不错吧。"回忆起 2021 年以前村庄发展遇到的窘境,临沭县青云镇卢官庄村党支部书记卢洪本记忆犹新,"早先村集体没啥收入来源,欠着近150 万元外债,年轻人都出去打工,村里大部分是老年人,有些地甚至撂了荒。"

2021年卢官庄村党支部领办合作社后,

花了大半年整理出 1000 多亩连片土地,考虑到自身种地不专业,卢洪本将目光投向了"党支部领办合作社+金丰公社"的"双社"联合模式。"就是把耕地托管给金丰公社农业服务有限公司(以下简称金丰公社),以村党支部领办合作社为纽带,村民可以携地入股。经过填平冗余田埂、整治老旧沟渠后,村里又释放出了百余亩耕地,'小田'并成'大田',规模化、专业化生产降本增效。"

"这给村民带来了实打实的收益,2023年,我们村集体收入就跃升到了53万元。"卢洪本介绍道,土地增产,村民不仅有每亩每年800元的保底收益,还能获得约200元分红。"本村人管本村地,小社长都是我们信得过的同乡,地托管给他负责之后,保底加分红的收入比自己种强,还能腾出功夫干点别的!"焦安来笑着说。

目前,该模式已在临沭68个村庄推广,推动农户种植成本降低10%以上、产量提升



10%、综合收益增长超 20%,实现了粮食单产与总产三年"双增"。

走进高标准示范田,田地中的墒情监测、 孢子捕捉仪、虫情测报灯等设备,实时监测麦 田的环境和作物病虫害数据,并将土壤、苗情、 虫情信息上传云平台,通过手机 APP 就能随 时查看田地的实时数据,了解作物长势。一旦 发现异常,系统会及时预警并提供相应的解决 方案,有效提升了农业生产的智能化水平和效 率。

"我们还研究出了'两拌三喷'增产方案,利用拌种、拌肥增强作物抗逆性,结合三次叶面喷施为作物精准补充营养,有效提升了作物的产量和品质。"临沭县金丰公社县社社长董书通介绍。今年6月,"两拌三喷"增产方案亮相联合国粮农组织全球合作伙伴大会,引发了

国际关注——德国施诺德研究院现场签约技术融合,日本稻之道株式会社加入为方案赋能

从早期农户"单打独斗"到如今集约化"协同作战",从单纯追求增产到聚焦"粮食大面积单产提升"的技术攻坚,这些可供复制的现代化农业科技和模式,正在田间地头扎实落地。

(转自人民网)

## 海量资金 正涌向 AI 制药

■ 中新网记者 张尼

AI制药领域大额订单频现。8月5日,晶泰控股丢出重磅炸弹,晶泰科技与DoveTree完成总订单规模近60亿美元的管线合作签约。对于这笔大单,资本市场也予以积极回应,8月6日,晶泰控股开盘大涨,截至收盘,涨幅超12%。

#### 近 60 亿美元超大订单!

8月5日,晶泰控股发布公告,其间接全资附属公司深圳晶泰科技有限公司宣布与 DoveTree 完成总订单规模近60亿美元的管 线合作签约。

根据协议,集团将利用其基于"AI+机器人"的端到端人工智能药物发现平台,为DoveTree 选定的多个主要针对肿瘤学、免疫及炎症疾病、神经系统疾病及代谢失调领域的靶点,发现和开发小分子及抗体类候选药物,DoveTree 将获得以上产品全球范围的独家开发和商业化权利。

公告称,集团已收到协议约定的首付款5100万美元,并在最终协议的条款规限下,有权获得4900万美元的进一步付款,并有资格获得金额达58.9亿美元的潜在监管里程碑及商业里程碑付款,以及基于产品年度净销售额的潜在个位数百分点的特许权使用弗

晶泰科技是一家基于量子物理,以人工智能赋能和机器人驱动的创新平台型科技公司。其与深度智耀、英矽智能、剂泰科技并称"AI制药四小龙"。

中新健康注意到,这笔超大订单的总额,相当于晶泰控股 2024 年营收的 100 多倍。

另据媒体统计,该订单是迄今全球 AI 药物发现领域公开的最大单笔合作,也是中国生物医药史上排名前列的 License-out 交易。

#### 利好消息不断 海量资金正流向 AI 制药领域

药物研发通常需要十几年的时间,10 亿至 15 亿美元的投入,但成功率却很低。AI 技术的出现,正试图打破这个魔咒。近年来,AI 制药市场规模也快速扩张。

有研究数据显示,2019-2024 年中国 AI 制药市场规模由 0.7 亿元增加至 7.3 亿元,年复合增速达 47.8%。预计 2025-2028 年,市场规模将由 12.1 亿元增加至 58.6 亿元,年复合增速达 68.3%。

近2个月,"AI 制药四小龙"也频频传来 好消息。

6月,英矽智能的在研药 Rentosertib (ISM001-055) 的 IIa 期临床研究结果被刊登于全球顶尖学术期刊《自然·医学》。据悉,Rentosertib 是一种潜在全球首创用于治疗特发性肺纤维化的候选药物,其靶点识别和分子设计均由生成式 AI 平台 Pharma.AI 驱动。

本月初,剂泰科技的 OpenCGT 平台在北京大兴落地。剂泰科技联合创始人兼 CEO 赖才达接受中新健康采访时就曾评价,中国创新药发展将迎来工程师红利阶段。

从全行业看,近期,AI 制药领域的大额订单频现。诺和诺德与 AI 制药公司 Deep Apple Therapeutics 达成 8.12 亿美元合作; 礼来与 Juvena Therapeutics(美国 AI 制药公司)签署超过 6.5 亿美元的协议;阿斯利康与石药集团达成最高达 53 亿美元合作,利用石药集团的 AI 药物发现平台开发小分子候选药物……海量资金正流向 AI 制药领域。

对于晶泰本次签订大单,业内分析称,若研发管线顺利推进至商业化阶段,晶泰控股有望实现从技术服务商向创新药收益共享者的角色转变,也将印证 AI 制药技术从"实验室"到"市场"的商业化闭环能力。

<sup>」。</sup> (转自中新网)

## 绿水青山正青春 安吉青年入乡的"留"量密码

■ 中新网记者 左宇坤

2023 年,老家在黑龙江的李金儒大学毕业后来到浙江省湖州市安吉县就业,不到两年时间,她便通过安吉的人才共有产权房政策顺利成为"有房一族"。

对大多数年轻人来说,买房是人生最大的开支之一。安吉于2022年创新推出人才共有产权房,即房屋产权由县属国有企业与购房人才共同拥有。青年可采用按份共有的方式,即企业承担房价的30%、拥有产权的30%,购房者承担房价的70%、享受产权的70%。

"以普通本科生购买一套 90㎡总价 100 万元的房子为例,首付 30 万由国企垫付,15 万元补贴冲抵月供,3-6 年后购房人可免息回 购国企持有产权,剩余房票补贴可用于冲抵 增购款。"安吉县委组织部副部长、县委人才 办常务副主任陆文龙对中新网记者介绍,截 至目前,安吉累计推出共有产权房近 4000 套,600 余名青年人才享受到了政策红利。

这是安吉不断优化青年人才就业创业政策、为青年铺路搭桥的优惠举措之一。这个 "绿水青山就是金山银山"理念的发源地,正 把"招引 10 万青年大学生"作为县域第一战略目标,让绿水青山与青春力量深度融合。

位于安吉县大余村片区里的青来集,是一个青年人才社区核心启动区。园区占地面积80亩,内有建筑26栋,是集综合服务、企业办公、休闲配套等功能于一体的乡村创业孵化空间,主要招引总部经济、成长型数创公司、优秀创业团队、数字游民等。

一个由广泛参与的"云村民"、短期驻留的"数字游民"、在地共发展的"全球合伙人"构成的渐进式青年入乡模式在此形成。

在其中的 DN 余村数字游民公社办公区, 随处可见设计充满创意的工位,年轻人正各 自在电脑前忙碌;窗外是山峦层叠、竹林连 片,可以随时在"大自然工位"上寻找灵感。

"95 后"数字游民 Yaya 之前在上海工作, 2023 年 7 月来到余村。除了兼任 DN 余村数字游民公社小客服、社区接待讲解员,2024 年起,Yaya 又解锁了一个新身份——"余村全球合伙人"之一。这是余村的一项招募计划,细分为研学教育、乡村旅游、文化创意、农林产业、数字经济、绿色金融、零碳科技、健康医疗 8个类型,向全球发出共建未来乡村样本的 "英雄帖"。

"这里的一切都让我觉得无比舒服,天南地北的年轻人聚在一起总能碰撞出新的创意。"Yaya说,她明显感受到和乡村的联系更加紧密,逐渐融入乡村了。

Yaya 和她的伙伴们,都是被安吉县人才政策吸引,来自全国各地的年轻人。在陆文龙看来,青年入乡不是简单的人口流动,而是要让年轻人真正扎根乡村、建设乡村,成为推动县域现代化的生力军。

陆文龙将全县的乡镇调研了个遍,发现 住房、就业、社交是青年最关心的三件事。

为了缓解就业创业压力,安吉将过去年底一次性发放的补贴模式改为逐月直达,即政府向企业一样每个月给来安吉创业就业的大学生发放补贴,将政策红利转化为持续现金流,仅 2023 年就发放补贴超千万元。

为了解决青年创业融资难,安吉积极探 索以市场化手段做强资金要素保障,他多次 带队拜访金融机构,最终组建起相关基金及 创业贷款。 "青年入乡需要与志同道合者同行同往, 氛围营造和政策平台一样重要。"在陆文龙看来,想留住年轻人,不仅要给予生活和发展支持,还要加强情感连接,为他们找到创业伙伴和人生伙伴

创建青年户外登山、飞盘、路亚等常态运

作的青年社团,举办潮流节、潮玩季等青年集聚的长效活动……政府和市场在活动资源、场地、人员等方面相互支持,也加强了社团和企业间的联系,推进了双方的品牌化建设。 年轻人也为乡村带来无限可能:闲置小

屋变邮局,成为余村链接世界的窗口;水泥厂变乡村图书馆,文创店把大IP引入余村带来新流量;废弃物中转站变乡音小馆,招引户外活动赛事落地……新老村民的隔阂在消弭,城与乡的边界也在消失。 "青年入乡首选地"逐渐成为县域发展的

一个新标识。仅三年时间,安吉累计吸引超 4 万名青年入乡。

留住了"绿"的安吉,正在迎来越来越多的"青"。

(转自中新网)

存量时代,区域酒企面临双重拷问:消费代际加速迭代,年轻化浪潮势不可挡,应如何穿透代际壁垒捕获年轻群体? 传统"厂强商弱"的博弈模式步履维艰,又应如何重构厂商关系以抵御渠道分流?

沙城老窖的破局路径清晰而坚定:左手紧握张北草原的摇滚声浪,用文化穿透力打破年龄壁垒;右手牵起厂商同行的山河步履,用情感凝聚力筑牢渠道根基。

双轨并进之下,沙城老窖走出了一条兼 具历史厚度与市场锐度的突围路径,为处于 困局中的区域酒企,递上一份可复制的破局 答案。

#### 文化破圈 摇滚声浪穿透白酒年龄壁垒

张北草原音乐节,历经 16 载沉淀,已成为中国户外极具影响力的音乐节 IP。

2025 张北音乐节更是以"青春不折旧""撒野正当时""致敬内地摇滚 40 周年"三大主题,精准覆盖 60 后至 00 后全龄段,成为跨越代际的情绪共鸣场。

当承载"两朝御酒"基因的沙城老窖,带着 800 年"明清古窖池+万吨陶藏酒库"的活态传承踏入这片草原,一场穿越时空的对话就此展开。

从元世祖忽必烈的御酒坊到现代音乐舞台,沙城老窖向年轻一代递出橄榄枝。战略大单品陶藏原浆年份酒承袭"帝王黄抱月瓶"的东方美学,以真年份陶藏的醇厚甘润呼应草原的广袤,成为音乐节最上头的"隐藏曲目"。

踏入沙城老窖主题展位,瞬间被涌动的 人潮与活力点燃。目光所及,皆是沉浸其中、 乐在其中的身影:骑行发电点、分贝对决、NPC 互动、潮玩工坊、集章兑礼等互动项目,吸引 游客争相打卡,整个空间仿佛一个巨大的人 气磁场,笑声、掌声、欢呼声、讨论声层层叠

### 品牌热度与渠道忠诚度双升 **沙城老窖打造新标杆**

■ 周丽梅

加,汇聚成沙城独有的沉浸式能量场。

线上热度同步飙升。抖音平台上,沙城老客发起的"在河北就喝沙城老客"话题活动,激发了消费者的分享热情,大家纷纷讲述与沙城老客相关的文化渊源、酿造故事与品鉴体验,话题播放量已高达616.9w次;品牌直播间里,同话题单日互动量突破3w,充分彰显品牌在年轻群体中的强大号召力。

白酒业扎堆音乐节营销成风,沙城老客的独特价值在于将"氛围感"做到极致,并实现线上线下共振。线下展位完美融合陶藏原浆的醇厚底蕴与年轻微醺社交,打造娱乐、社交、品鉴一体的沉浸式体验场;线上则通过话题互动、直播引流,形成广泛关注与热议,将音乐节的短暂热度转化为持久的品牌资产。

更深层的意图在于市场深耕与增量开 拓。凭借核心大单品"陶藏原浆年份酒",沙城 老窖在河北市场势头强劲,品牌影响力与终 端接受度持续攀升。

巩固核心市场的步伐从未停歇。今年五一期间,沙城老窖联动张家口、石家庄、邯郸、邢台、廊坊等多座文化名城,在燕赵多地举办了51"窖"个局、沙城老窖五四青年举杯节两大主题活动,进一步夯实陶藏原浆年份酒在重点市场的增长根基。

无论是张北草原的狂欢,还是城市里的"窖"个局,都是品牌与未来消费者的战略"碰杯"。多场活动辐射的庞大年轻客群与流动游客,正是沙城老窖巩固河北大本营,辐射全省的关键增量来源,彰显了品牌两朝御酒文化

基因与品质内核,有效提升了品牌热度与关注度,为拓展增量空间打开了新局面。

#### 厂商共生 山河同游筑就渠道护城河

在存量挤压、竞争白热化下,"厂商命运 共同体"成为区域酒企抵御冲击的核心壁垒。 "跟着沙城老窖趣旅行"活动,正是这一理念 的具象实践

6月,沙城老窖组织邢台、邯郸、石家庄、 沧州四地核心客户,分赴河南、山东、福建三 省,在河南的厚重、山东的豪迈、福建的灵秀 间,一场场融合文化探索与美酒品鉴的深度 之旅次第展开;七月,旅程热度未减,"跟着沙城老窖趣旅行"再启新程,共赴山东长岛仙境,于海风鸥鸣间续写情谊篇章。

这场跨越山海的行走,也在社交平台掀起共鸣,抖音话题"跟着沙城老窖趣旅行"播放量突破514万次。

这跃动的数字,正是厂商情谊在山水相映、文化共鸣中持续升温的生动见证。它清晰表明,"跟着沙城老窖趣旅行"已然成为沙城老窖与合作伙伴之间情感升温的纽带,让彼此关系超越单纯的利益捆绑,筑就了以理解与信任为根基的渠道凝聚力,为未来的携手同行注入温暖而持久的力量。

事实上,沙城老客一直将维护厂商关系作为重要内部驱动力,坚定执行"强商扶商树大商"理念,通过深化渠道体系策略与经销商的合作,充分挖掘市场潜力,更好地打造样板

如今,这套兼具厚度与温度的厂商生态体系,让沙城老窖赢得经销商青睐,构建起稳固的终端矩阵。其不仅在冀酒市场站稳脚跟,更凭品牌综合实力与文化底蕴成为区域酒企标杆。而这种基于文化认同的共生力,正是企业穿越周期、持续增长的真正底气。

#### 战略定鼎 做强大单品,复兴老名酒

今年春糖期间,沙城老窖董事长王海龙曾公开表示,极致产品力的大单品是厂商协同发展的破局良方,并发表了"六个敢于"方法论,即敢于竞争、投入、增长、创新、让利、破圈,精准实施大单品战略。

这不仅是口号,更是行动指南。张北音乐节是"敢于创新、破圈"的生动演绎;"跟着沙城老窖趣旅行"是"敢于让利、投入"、深化厂商共建的实践;聚焦核心市场与产品,则体现了"敢于竞争、增长"的坚定决心。

面对双重挤压,沙城老窖 2025 年提出"六大工程",明确"1351 发展规划",剑指"新省酒标杆"目标。

这套方法论构成了其高确定性的增长框架。今年以来,沙城老窖走出了一条内外兼修的路线。外拓上,通过音乐节等创新营销打破圈层壁垒,拉近与年轻人的距离,实现品牌的破圈。通过"强商扶商树大商"的厂商共赢战略,推进样板市场打造,在竞争激烈的白酒市场环境中稳步增长;内修上,持续强化陶藏原浆的年份认证和品质背书,以"陶藏原浆"系列为核心大单品,夯实高端年份发产的绝对优势。

正确的战略方向、完善的产品体系、稳固的厂商关系,共同构成了沙城老窖的内生动力。沙城老窖正以"破圈"的锐气与"深耕"的韧性,加速向"新省酒"目标迈进,更为名酒复兴注入了强劲动能与无限想象。

[上接 P1]—

#### 提升产业含"新"量: 赋能产业集群

建设全球研发中心城市最终目的是以研 发助推产业转型升级。

深谙此理的长沙以科技创新引领现代化 产业体系建设,推动产业集群能级跃升、结构 优化与动能转换协同发展。

位于长沙天心经开区的奥谱天成 (湖南) 信息科技有限公司(简称"奥谱天成")全力推 动高端光学仪器国产化,其长沙全球研发中

心不久前正式投入使用。"这款比较小巧的设备是手持式拉曼光谱仪,可应用在海关、公安禁毒等领域,两秒能识别出物品成分。"该公司董事长刘鸿飞介绍,十年前,中国90%高端科学仪器靠进口,"如今我们实现了600多款产品的国产化替代。" 刘鸿飞期待打通光学领域上下游企业,

刘鸿《期待打通光学领域上下游企业,目持续发挥产业集聚效应,打造全国有特色的光电产业集群,建成全球光学仪器研发中心。 隔"天心经开区正全力支持打造高端光学仪器 相能产业园,是长沙全球研发中心城市建设 业

中的重要项目之一。"

创新研发,加速了产业集群建设:长沙工程机械、新一代自主安全计算系统产业加速迈向世界级,新增国家特高压输变电装备制造业集群、中小企业特色产业集群2个及省级先进制造业集群4个,先进制造业跃居全国百强城市第5位。

建设全球研发中心城市,长沙还注重科产融合,打通关键堵点。"我们紧密连接长沙工程机械、新能源等产业链,深度参与研发创新,推动企业集合,产业拉伸、链条组合,产业集群。"王志文

说,借助长沙建设全球研发中心机遇,麦格米特积极推动产学研结合,加速成果转化。

长沙人才质量也因创新研发得到持续改善:新增省级高层次科技人才1000余名,引进市级高层次人才1184名、"高精尖缺"领军人才223名,企业研发中心聚集人才超万人……

由政策、平台、技术、产业、人才、环境等 共同构成的高品质创新生态,正推动长沙加 速融入全球创新体系。长沙建设全球研发中 心城市其时已至、其势已成。 (转自中新网)