

四部门发布《2025年数字乡村发展工作要点》 加快推进智慧农业发展

本报讯（记者郭冀川）5月13日，中央网信办、农业农村部、国家发展改革委、工业和信息化部联合发布《2025年数字乡村发展工作要点》（以下简称《工作要点》）。

《工作要点》提出，到2025年底，数字乡村发展“十四五”圆满收官。数字技术在确保国家粮食安全、确保不发生规模性返贫致贫中的作用更加彰显。全国行政村5G通达率超过90%，农村地区互联网普及率稳步提升，农业生产信息化率进一步提升，农产品网络零售额持续稳定增长，乡村数字治理效

能、信息服务水平不断增强，数字技术加速推动城乡差距缩小、促进城乡融合发展。

《工作要点》部署了九个方面26项重点任务。一是夯实数字乡村发展基础。包括进一步完善农村网络基础设施、加快农村基础设施数智化改造、有序推进涉农数据资源集成共享。其中提出“根据应用需求有序推进农村地区5G网络和千兆光网建设”“深入开展数字孪生灌区先行先试，推动水利基础设施数字化、智能化改造，提升农村地区水旱灾害防御能力和供水

保障能力”等措施。

二是有力支撑守牢“两条底线”。包括完善粮食安全数字化支撑保障，强化防止返贫致贫网络帮扶举措。

三是加快推进智慧农业发展。包括促进智慧农业技术装备创新应用、提升农业全产业链数字化水平。

四是壮大乡村新产业新业态。包括推动农村电商高质量发展，因地制宜推动农文旅融合发展、运用数字技术促进农民就业增收。

五是繁荣发展乡村数字文

化。包括推进乡村文化文物资源数字化、加大乡村公共文化服务数字化供给。

六是提升乡村数字治理效能。包括持续推进农村“三务”信息化建设，提升农村社会治理数字化水平、增强农村智慧应急管理 ability。

七是深化乡村数字普惠服务。包括持续提升乡村教育数字化水平、持续推进乡村数字健康发展、持续深化农村数字普惠金融服务、强化农村特殊人群信息服务保障。

八是推进智慧美丽乡村建设。包括深化农村人居环境整治

数字化应用，提升农村生态环境保护监管效能。主要措施有“建立健全农村现代化生态环境监测体系，开展农村环境监测”“持续完善国土空间生态保护修复信息管理系统，提升乡村生态保护修复信息化支撑能力”等。

九是统筹推进数字乡村建设。包括加强数字乡村跨部门跨层级协同联动、实施数字乡村强农惠农富农专项行动、完善数字乡村多元化投入保障机制、多措并举培育壮大数字乡村人才队伍、营造数字乡村发展良好环境。



记者观察

三大原因推动数据交易机构 从“百花齐放”到“有序整合”

田鹏

今年以来，我国数据交易场内市场结构持续优化。据国家数据局最新消息，截至目前，在政府和市场的协同作用下，由地方政府发起、主导或者批复的数据交易机构正加速优化重组，数量从去年底的近50家减少至目前的33家。

数据交易机构是数据要素市场化配置的核心基础设施。在加速推进数据交易合规化、标准化的大背景下，曾如雨后春笋般涌现的数据交易机构开始步入结构调整期。笔者认为，这背后原因主要有以下三方面。

从宏观层面看，国家对数字经济的战略规划与布局促使数据要素市场不断规范与完善。2024年7月份，党的二十届三中全会审议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》明确提出，“培育全国一体化技术和数据市场”“建设和运营国家数据基础设施，促进数据共享”，这为数据交易机构的发展指明了方向。

在此背景下，各地数据交易机构需要通过重组，更好地契合国家战略导向，融入全国一体化的数据市场体系。通过构建全国一体化的数据交易场所体系，一方面，可以统一标准，消除区域数据流通的制度障碍，保障市场机制有效运行；另一方面，可以遏制数据垄断，推动数据跨平台共享，促进数据交易市场健康发展，实现数据要素大范围畅通流动。

从市场情况来看，当前数据交易所建设模式多元并存，涵盖政府主导、企业依托、独立运营等众多形态。这种“百花齐放”的格局虽激发了市场活力，但也衍生出深层次矛盾：公共服务属性与商业逐利目标的定位模糊，导致机构功能异化；各地标准、规则不统一，加剧数据跨区域流通的制度性成本。

重组整合正是破解困局的关键之举——通过资源集约化配置，既能打造低成本、高效率的流通环境，又能依托规模化市场构建科学的数据定价机制，推动数据资产价值回归合理区间。

从数据交易机构自身发展来看，技术迭代与安全需求正重塑行业竞争格局。人工智能、区块链等新兴技术的广泛应用，对数据交易平台的技术架构、安全防护能力提出了更高要求。传统交易机构受限于技术投入不足、人才储备薄弱，难以应对海量数据处理、实时交易响应、全流程安全追溯等挑战。

通过重组整合，行业得以集中技术资源，研发统一的数据交易技术标准与安全防护体系，实现从数据确权、交易撮合到风险管控的全链条智能化升级，为数据要素市场高质量发展筑牢技术底座。

由此可见，在政策、市场、自身发展等多重因素共同影响下，我国数据交易机构优化重组正稳步推进，这不仅是顺应时代发展的必要之举，更是构建完善数据要素市场体系的关键一步。

然而，需要注意的是，优化重组的过程并非简单的趋同化发展，各交易机构在推进重组的同时，需要结合机构现有产品特色、定位、优势，形成差异化发展。在笔者看来，各数据交易机构应精准定位自身优势，从产业基础、资源禀赋、技术实力等方面出发，挖掘特色数据资源，打造差异化数据产品与服务，共同构建一个层次丰富、协同发展的数据交易市场体系，推动我国数据要素市场迈向更高质量发展阶段。

“小巨人”企业代表 国新办发布会上谈“独门绝技”

本报记者 郭冀川

5月13日，国务院新闻办公室举行新闻发布会，国务院新闻办新闻局李凌达在会上表示，党的十八大以来，我国大力推进新型工业化，加快制造业转型升级，涌现出一大批专精特新中小企业，数量已经超过了14万家。其中，专精特新“小巨人”企业达到14600多家。这些企业都具有专业化、精细化、特色化和创新能力强的特征，在整个产业中发挥了强链、固链、稳链的重要作用。近日，人力资源和社会保障部、工业和信息化部评选表彰一批全国工业和信息化系统先进集体、劳动模范和先进工作者。此次，来自“小巨人”企业的代表围绕“走专精特新之路 做大做强先进制造业”与记者展开交流。

面对记者提问企业练成了哪些有助于提高产品质量和竞争力的“独门绝技”，广东中山康方生物医药有限公司临床运营资深总监夏梦莹说：“我们的‘绝活’就是通过科技创新研发出获得疗效更好、安全性更高的药品，在传统的肿瘤治疗上，传统的生物单抗药物只能作用于一个关键的疾病治疗靶点，这在疗效上会有一些局限性。但是我们研发的新一代双抗药物，它可以同时作用于两个疾病的关键靶点，这就意味着，我们可以同时有两个途径去攻克肿瘤细胞建立的‘保护伞’。而且，这两种途径是可以互相协作的，既可以提升药物的疗效，也可以提升用药的安全性，使得药物拥有治疗十几种肿瘤疾病的潜力。”

江苏冈田智能（江苏）股份有限公司总经理陈亮也阐述了自己对“独门绝技”的理解，第一，要专注于专利技术创新，如长期跟各大类高校院所保持合作关系，持续提升科技研发及创新能力。第二，专注于细分领域，并且坚持以客户的需求为导向，持续提升工人的技能，保证核心团队的稳定。

浙江嘉兴佳利电子有限公司研究院副院长童建喜长期从事通信领域基础的电子陶瓷材料开发和产业化研究工作，他在会上表示，公司在自主陶瓷材料研发以及产业化应用领域练成了两项“独门绝技”，一是对技术日复一日的精雕细琢，二是对技术传承的匠心坚守，“与其说是‘独门绝技’，不如说是我们企业在细分行业30年的长期深耕。”童建喜表示。

现房销售实践持续深入 有城市发文拟“一律实行现房销售”

本报记者 张梦逸

改革商品住房销售制度是房地产发展新模式构建过程中的重要环节。“有力有序推行现房销售”是2025年住房城乡建设领域的重点工作之一。近期，“现房销售”话题再次成为市场焦点。

受访人士认为，在房地产市场供求关系发生重大变化的背景下，推行现房销售有助于构建房地产发展新模式。短期来看，现房销售模式可能会增加房企的资金压力，但从长期来看，其能更好地保障购房者权益，提升产品品质，促进行业高质量发展。

现房销售实践已经开展

近年来，多地就推行现房销售开展实践。据中指研究院不完全统计，自2022年末以来，全国已有超30个省（市）出台了现房销售相关政策，例如合肥、郑州、长沙等地明确部分项目进行现房销售试点。各地政府从供给和需求两端入手，通过推出现房销售地块、为现房购房者提供契税补贴等举措，推行现房销售。

目前，已有现房销售试点项目取得了良好开局。例如，湖北省荆门市的城控·易居苑项目，作为首批现房销售试点项目之一，在今年4月14日开盘当天推出的5栋106套房源全部售罄。

进入2025年以来，现房销售持续受到各地政府关注。湖南省人民政府办公厅于今年3月份印发的《湖南省提振消费专项行动方案》中提出，用好用足房地产调

控政策工具箱，优化现房销售试点。

山东省住房和城乡建设厅等9部门年初印发的《关于促进住房领域消费的行动计划》则将现房销售与住房公积金政策相结合，提出“支持现房销售，购买现房申请住房公积金贷款的，最高贷款额度可提高10%以上”。

还有城市拟出台政策，要求新出让土地开发的商品房实行现房销售。河南省信阳市《关于加强商品房预售管理工作的若干措施（试行）》自5月6日起向社会公示，其中提出，“文件印发后新出让土地开发的商品房，一律实行现房销售”。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，信阳此次出台的政策将实行现房销售放在“严控预售许可条件”的政策框架下，这体现了降低风险、去库存、控增量的政策导向。

随着各地持续推进现房销售，新建商品房现房销售面积（以下简称“现房销售面积”）占比逐年提升。国家统计局数据显示，2024年现房销售面积约为3.1亿平方米，占新建商品房销售总面积的30.84%。在2023年，这一比重为22.5%。

今年前三个月，现房销售面积为0.79亿平方米，同比增长14.3%；现房销售面积占新房销售面积的比重为36%，较去年同期（30.6%）提升5.4个百分点。

构建发展新模式

“现房销售是房地产领域一种重要的销售模式，其优势主要



体现在降低购房风险，提升市场透明度和增强消费者信心等方面。”谈及现房销售的影响，严跃进对《证券日报》记者表示，对购房者来说，在现房销售模式下，购房者可以直接查看房屋实体，亲身感受房屋的质量、户型布局以及配套设施的实际情况，对产品有更准确的理解和把握，消除了购房者的后顾之忧。

中指研究院政策研究总监陈文静认为，对行业而言，在库存量大的地区试点现房销售，有助于控制供应规模，直接改善市场供需结构，加快库存的去化，也有利于房地产发展新模式的构建。另外，现房销售对项目工程质量提出了更高的要求，推动行业向更

高质量发展。

值得注意的是，现房销售与期房销售的开发模式存在较大区别，现房销售模式对房地产企业的产品设计水平及资金情况提出了新的要求。

“在现房销售模式下，房地产企业面临着完全不同的资金回笼模式及较大的资金压力。”严跃进表示，现房销售要求企业自行筹集资金完成整个项目的建设，直至房屋达到交付标准。这意味着企业需要投入大量的自有资金或通过外部融资来支撑项目。

在陈文静看来，现房销售更加考验企业的产品力，产品力强、品牌影响力大的企业未来的发展机遇可能会更大。

对于未来推进现房销售的具体措施，陈文静建议，要更好地发挥现房销售模式的优势，加快构建房地产发展新模式。从市场角度看，可以在库存较大的城市或区域试点推进现房销售，同时加快完善适用于现房销售模式的房地产融资制度等，逐渐由期房销售向现房销售制度转型。

严跃进表示，现房销售模式是对购房权益的保障，也是住房产品更新的重要形式，还要和高品质住宅的建设结合。当前，各地应结合一系列金融政策新要求，在现房销售方面落实更有力度的金融支持，确保房企资金状况稳健，同时激发房企推进现房制度改革的动力和能力。

政策利好+需求增长 深市电子行业公司开启“星际”进阶

本报记者 田鹏

近年来，得益于国家集成电路产业投资基金的支持、新基建战略的推进等政策利好，以及全球智能化浪潮带来的庞大市场需求，电子行业正以“硬科技”为强大动力，在人工智能、自动驾驶、卫星互联网等前沿领域加速布局，向着更广阔的“星际”市场空间全力冲刺。

在这样的时代机遇下，深圳证券交易所市场（以下简称“深市”）电子行业上市公司勇立潮头，不断在半导体芯片设计、先进封装测试、新型显示材料、智能传感器等细分赛道深耕细作。通过产学研深度融合，突破技术瓶颈，依托产业链的协同创新，构建竞争壁垒，持续以技术创新探索行业发展的新边界。其中，胜宏科技（惠州）股份有限公司（以下简称“胜宏科技”）、浙江珠城科技股份有限公司（以下简称“珠城科技”）和珠海全志科技股份有限公司（以下简称“全志科技”）成为了这一波浪潮中的佼佼者。

政策赋能 深市电子行业企业乘风起势

电子行业作为战略性新兴产业发展的基石和传统产业转型的支

撑，在国民经济中占据支柱地位，对经济增长、产业升级具有重大意义，也是保障国家经济安全、突破“卡脖子”技术的关键领域。基于此，国家频频“点题”电子行业，相继出台一系列政策，从工业互联网、打造具有国际竞争力的数字产业集群”等要求，为电子信息产业进一步全面深化改革、创新发展指明了方向。

例如，2024年7月份，党的二十届三中全会审议通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》提出，“加快新一代信息技术全方位全链条普及应用，发展工业互联网，打造具有国际竞争力的数字产业集群”等要求，为电子信息产业进一步全面深化改革、创新发展指明了方向。

政策春风劲吹的同时，人工智能等新兴产业蓬勃兴起，为电子行业创造了巨大的市场需求。此外，随着电子行业与人工智能的深度融合，催生出智能家居、智能汽车、智能制造等新兴应用场景，这些领域的快速发展，不仅拓展了电子行业的市场边界，也推动着行业向智能化、高端化方向加速迈进。

在此背景下，深市电子行业正迎来新一轮增长周期。数据显示，2024年，深市251家电子行业上市公司合计实现营业收入1.92万亿元，同比增长13.62%；实现归母净

利润739.84亿元，同比增长71.35%。其中，多家细分领域代表企业展现出“高增长+高创新”的双轮驱动特征。

以胜宏科技为例，2024年，公司实现营收107.31亿元，同比增长35.31%；实现净利润11.54亿元，同比增长71.96%，增速远超行业平均水平。

胜宏科技相关负责人对《证券日报》记者表示：“公司精准把握AI算力技术革新与数据中心升级浪潮带来的历史新机遇，占据全球PCB制造技术制高点，凭借研发技术优势、制造技术优势和品质技术优势，驱动公司高价价值量产品的订单规模急速上升，盈利能力进一步增强。”

受益于政策支持和行业发展的推动，伴随技术创新持续深入，产业融合不断推进，电子行业必将迸发出更为强劲的发展动能，在全球产业竞争中书写更多“中国芯”“中国智”的精彩篇章。

创新领航 企业竞逐产业升级新赛道

在国家战略指引与市场需求爆发的时代机遇下，深市电子行业企业受益其中的同时，更积极拥抱

变革，将创新作为核心驱动力。从关键技术研发到应用场景拓展，从产品工艺升级到商业模式革新，以锐意进取的姿态，不断突破技术瓶颈，拓宽产业边界。

全志科技相关负责人对《证券日报》记者表示，公司聚焦主业，把握下游市场需求回暖的机会，积极拓展各产品线业务，为满足客户持续增长的产品及服务需求，加大在芯片新产品开发及智能车载、扫地机器人等新兴应用领域方案的研发投入，通过高强PCB制造技术制高点，持续提升技术优势、制造技术优势和品质技术优势，驱动公司高价价值量产品的订单规模急速上升，盈利能力进一步增强。”

据悉，全志科技2022年至2024年研发投入分别为4.18亿元、4.87亿元、5.32亿元，研发投入占营业收入比例持续保持在20%以上。

前述胜宏科技相关负责人表示对《证券日报》记者表示，公司高效整合资源，充分发挥专业技术人员和行业技术专家的人才优势，依托一流的生产设备和完备的实验室，深入开展技术攻坚，并持续优化核心工艺流程，不断提升产品良率；此外，公司引进具有PCB行业资深背景的技术团队，进一步提高了高多

层板和高阶HDI产品的技术研发和工艺管控能力。

产学研合作更是成为企业创新的“助推器”。深市电子企业积极与高校、科研院所建立紧密合作关系，共建联合实验室、人才培养基地，加速科研成果转化，实现资源共享、优势互补。

珠城科技相关负责人对《证券日报》记者介绍，公司与河南工业大学、温州职业技术学院合作研发了一种小间距多点信号传输连接器，通过连接器内部设计并联合分路，可支持两线分路到十线分路传输；公司与浙江大学曹彦鹏教授和企业研发团队目前正在着手研发“机器视觉系统在连接器智能制造中的应用研究”，已经取得阶段性成果，并把部分成果应用到工业化生产中，取得了预期良好的效果。

从加大研发投入到深化产学研合作，深市电子企业以多元创新路径突破发展边界。不难预料，未来，这些创新实践将持续汇聚成势，驱动电子产业向更高能级跃迁，在全球科技竞争中铸就中国电子行业的硬核实力。

