



# AI助力 我国手机行业攀高向优

2025年,在消费品以旧换新政策带动下,我国手机市场规模突破万亿元大关,创下历史新高。

AI接管手机完成各项指令、折叠屏技术日趋成熟……手机厂商精准发掘市场需求,探索更深层次技术创新,进一步完善产业生态,行业高质量发展稳步推进。

## 产品力持续提升

1月19日,在广东珠海,荣耀手机一口气发布了3款新品,并带来2025年的发展成绩单:手机发货量首次突破7100万台,同比增长9%。

“青海湖电池技术、绿洲护眼屏、YOYO智能体、鲁班架构等自研技术,是荣耀的技术名片,也是荣耀的底气。”解析手机的发展成绩时,荣耀产品线总裁方飞如是说。

产销稳中有进,产品持续创新,这正是中国手机市场的写照。

中国信通院数据显示,2025年前11个月,国内手机市场出货量2.82亿部,同比增长0.9%。其中,5G手机2.44亿部,同比增长1.3%。国内手机上市新机型474款,同比增长14.5%。

“目前我国智能手机普及率已经超过八成,加之用户平均换机周期在拉长,意味着市场正从增量竞争转变为存量竞争。”北京市社会科学院管理研究所副研究员王鹏说。

存量市场博弈中,创新成为手机厂商突围的关键一招。

2025年3月,华为发布了业界首款折叠手机——华为Pura X。华为常务董事余承东介绍,它打破了终端形态边界,兼具电子书般的阅读体验、折叠机的精巧便捷,“堪称突破想象的科技新物种”。

折叠屏成为国产品牌持续加码的赛道。过去一年,各方持续在铰链、屏幕、全形态、整机轻薄、软件交互生态等核心领域深耕,主流机型在折痕控制、机身轻薄度、影像能力等方面更趋平衡。

有机机构测算,2025年中国折叠屏手机市场出货量达947万台,同比增长3.3%。

卫星通信、外观设计、电池、摄像头能力等也成为手机厂商差异化竞争的着力点。

OPPO推出Find X9 Pro支持eSIM业务;vivo行业首发第二代半固态电池技术;华为Mate80 Pro Max首发搭载四通道卫星接收天线,实现了双向卫星寻呼;小米手机装上自研芯片玄戒O1……国产厂商持续提升产品力,用户体验不断升级。

## AI重构用户体验

“帮我规划今晚回家的路线”,手机会自动打开地图、避开拥堵路段;“想买件羽绒服”,手机确认预算和需求后,在多个购物平台自动比价领券……

2025年12月,字节跳动与中兴联手打造的豆包AI手机,打开消费者新的想象空

间。“AI手机可能会带动新一轮变革,即以软硬协同的数字中枢迈向智能协同的智能中枢。”中兴通讯首席发展官崔伟说。

当前,人工智能与手机融合创新成为各大厂商布局的重要方向。

华为在鸿蒙6系统中将小艺升级为用户的“智能服务统一入口”,让其具备了跨应用操作的能力;荣耀Magic8 Pro深度融合荣耀魔法大模型3.0,结合YOYO智能助手与E10体感引擎,实现对用户行为的预判与主动服务……从文本、图像生成到更复杂的场景感知与交互,AI正从功能点缀进化为底层能力。

除手机厂商外,被称为“大模型六小虎”之一的智谱近期宣布,全面开源“会操作手机的”AI智能体模型AutoGLM。这将大幅降低AI手机的技术门槛,推动AI手机生态从封闭走向开放共创。

“AI手机与刚兴起的时候相比,无论是功能嵌入深度、使用体验,还是应用场景丰富度,都在短短一年之内显著提升。”调研机构Omdia手机行业研究负责人刘艺璇说。

国际数据公司(IDC)测算,2025年,中国AI手机出货量超1.18亿台,占据整体市场的40.7%。

## 市场正进入调整期

2026年将是中国手机市场应对挑战、重塑价值的关键一年。

“市场正进入‘总量承压、结构分化’的调整期。”IDC中国研究经理郭天翔认为,受存储芯片等核心元器件成本上涨带来的压力,国内智能手机市场出货量预计将下降。

与此同时,市场将产生结构性分化。在郭天翔看来,高端市场凭借创新和差异化持续扩张,低端市场因价格敏感,份额会萎缩。市场从普适式增长转向了分层化、多元化的新阶段。

IDC预计,2026年中国智能手机市场600元以上市场份额将达到35.9%,同比增长5.4个百分点;200美元以下市场份额将缩减4.3个百分点。

AI智能体将成为新一轮行业周期的增长引擎。

刘艺璇认为,虽然AI功能还没有成为消费者换机的主要驱动因素,但国内市场有80%多的消费者提到在考虑下一部手机时,大部分用户越来越在意AI体验。

有机机构预测,2026年新一代AI手机将成为主流,预计出货量1.47亿台,同比增长31.6%。占据整体市场的53%。

此外,情绪消费崛起,正在重塑消费者的购买逻辑。

业内人士认为,产品的外观设计、品牌情感链接所带来的情绪价值变得与技术性能同等重要。手机厂商将投入更多精力,通过形态变革、差异化外观设计、联名合作等,更好地满足用户的情绪价值需求,激发消费者的购买欲望。 周圆

## 被罚万元后虚假宣传依旧

# 罚单管不住的“非遗”生意



江苏经济报记者 金彤

网上有这样一句话:“没有一只鸭子可以活着离开南京。”看似玩笑实则形容的是南京市民对鸭肉美食的喜爱。在南京,经营烤鸭、盐水鸭等熟食的店铺数不胜数,真正能吸引消费者的是产品的风味,而非噱头。然而,南京江宁一家企业为了招揽顾客,将买来的“非遗代表性传承人证书”作为自家盐水鸭的卖点大肆宣传,因虚假宣传被处罚后,其关联企业违规操作依旧。近日,本报记者对此进行了调查采访。

**宣称“非遗传承”, 虚假宣传被罚1万元**

今年1月初,国家企业信用信息公示系统(江苏)发布公告,南京鸭芳斋食品有限公司(下称“鸭芳斋公司”)因虚假宣传其产品为“非遗传承”被处罚。

2025年3月15日,南京市江宁区市场监督管理局收到投诉举报,称鸭芳斋公司涉嫌虚假宣传。该局于2025年10月15日依法对当事人进行立案调查。

江宁区市场监督管理局调查发现,鸭芳斋公司虽已取得食品生产许可证,但在其微信公众号及视频号中宣称的“非遗传承”内容并无合法依据。该公司向执法人员提供了一份落款为“全国品牌企业调研评价中心”和“全国企业促进发展委员会”的“荣誉证书”,载明其为“南京市非物质文化遗产南京板鸭、盐水鸭制作技艺代表性传承人”。

人,且可通过指定网站查询。然而,执法人员在江苏省非物质文化遗产名录公示平台中并未查到该公司相关记录。

调查过程中,鸭芳斋公司承认相关证书通过网站付费注册取得,因“非物质文化遗产”认定程序认识不清,误以为可据此进行宣传,故在视频号及直播中以口述、文字形式进行了“非遗传承”相关宣传。

江宁区市场监督管理局行政处罚决定书显示,案发后,鸭芳斋公司已主动整改宣传内容。因该公司的行为违反了《中华人民共和国广告法》第二十八条规定,构成发布虚假广告,决定对该公司作出罚款1万元的行政处罚,并责令其在相应范围内消除影响。

**罚而不改, 关联企业仍自称“非遗”**

然而,记者近日浏览“股飞食品”“股飞食品总店”等微信视频号发现,多个视频在介绍盐水鸭产品时,仍宣称是“非遗美食”“非遗工艺”“非遗代表性传承人”,同时视频中还展示了“南京市非物质文化遗产”牌匾和“股飞南京市非物质文化遗产南京板鸭、盐水鸭制作技艺代表性传承人”证书,并在口播中介绍称“我们家还是‘非遗’呢”。

企查查网站显示,鸭芳斋公司成立于2024年,在江宁区汤山街道从事盐水鸭、烤鸭等肉制品的生产销售,法定代表人股飞同时也是2016年成立的南京股飞食品贸易有限公司(下称“股飞食品公司”)的法定代表人。记者随即登录“南京文旅信息服务平台”查询发现,在“非遗名录”中,“南京板鸭、盐水鸭制作技艺”确实是被收录的传统技艺,但名录中的相关“保护单位”是南京市江宁区湖熟鸭业协会、南京和兴板鸭有限公司两家,与鸭芳斋公司、股飞食品公司并无关联。

同时,记者在江苏省非物质文化遗产官方网站查询发现,登记项目为“南京板鸭、盐水鸭制作技艺”的“非遗代表性传承人”中,省级4人,市级13人,股飞并未在列。

**文旅部门: 无执法权,只能劝说**

近日,记者专程前往股飞食品汤山门店,在店内的展示柜中,看到了商家视频中展示的“南京市非物质文化遗产”牌匾,上面写着“南京市人民政府公布”“南京市文化广电新闻出版局颁发”,落款时间是2010年5月。

店员告诉记者,“非物质文化遗产”指的是盐水鸭制作工艺,牌匾是发给股飞食品公司的。根据网上公开信息,无论是鸭芳斋公司还是股飞食品公司,成立时间都晚于该牌匾发放时间。由于没有写明被授予的单位名称,这块牌匾的真正主人成谜。

为此,记者咨询了南京市文化和旅游局。该局工作人员告诉记者,原南京市文化广电新闻出版局确实曾发放过相关“非遗技艺”牌匾,但以年代久远,具体发给了哪些单位已难以考证。该工作人员坦言,目前市场上许多商家通过赠“非遗”热度招揽生意,其中鱼龙混杂,真假难辨,他们只能对“张冠李戴”的企业进行劝说,无法处罚。

工作人员告诉记者,无论哪一级的“非遗项目”和“非遗代表性传承人”,都是由文化部门评定、颁发的。股飞食品公司发布的宣传视频中,那份“非遗代表性传承人证书”的落款单位是“全国品牌企业调研评价中心”和“全国企业促进发展委员会”,显然不是文化部门,且记者多番查询都无法找到这两个单位的具体信息,真实性存疑。同时,记者登录“荣誉证书”上标注的“查询网址”发现,网站制作简陋,除了网址没有其

他联系方式,且没有相关备案号,网站的合法性亦存疑。在此前江宁区市场监管局的查处过程中,鸭芳斋公司也承认了“非遗代表性传承人证书”是通过网站付费买来的。

**买得来“速成证书”, 买不来真正手艺**

近年来,炮制“非遗”证书,打着“非遗”幌子作虚假宣传、滥用“非遗”标识等“泛‘非遗’化”乱象层出不穷,一些不良商家和个人以“非遗”为幌子设置消费陷阱,从事违法违规经营活动,导致消费者陷入错误认知,上当受骗。记者在调查过程中发现,多个互联网平台都有商家和博主以“非遗”为噱头营销,公然将“非遗代表性传承人证书”“非遗项目申报”“非遗入库”等明码标价,价格从几百元到数千不等。部分商家甚至提供“一条龙”服务,不仅提供虚假证书,还配套提供AI生成的“非遗代表性传承人”形象和虚假履历,打造完整的虚假人设。

与这些速成证书形成鲜明对比的是,真正的非物质文化遗产及代表性传承人的认定程序极为严谨。根据《中华人民共和国非物质文化遗产法》,非物质文化遗产代表性传承人必须由各级政府的文化主管部门批准认定。真正的非遗代表性传承人认定需要多项程序申报、审核、评审、公示、认定、公布等多项程序,而且即使认定成功,后续每年也要接受官方的检查工作,以确保认定结果的权威性和真实性。

近日,记者将调查的情况反馈给江宁区市场监督管理局汤山分局。该局工作人员表示,此前确实对鸭芳斋公司进行过处罚,对于股飞食品公司是否涉嫌违法宣传还需进一步调查,将尽快调查回应此事。截至记者发稿时,暂未有相关处理结果,对此本报将持续予以关注。

## 昆山农商银行打造数字化财富管理新体验

依托自主研发的金融科技平台与线上化系统支撑,近日,昆山农商银行推出“贵金属线上业务”及专属财富管理小程序,突破传统金融业务的地域与时间限制,为客户带来触手可及的财富管理新方式,以科技之力为金融服务注入智慧动能。

提升便捷性,从“线下办理”到“指尖操作”。传统模式下,客户购买贵金属需亲临网点,经历咨询、挑选、购买、签约、支付等多个环节。昆山农商银行以小程序为核心载体,打造贵金属线上业务平台,提供“随时、随地、随心”的便捷服务体系。小程序即开即用,无需下载安装,集产品展示、在线交易、持仓查询、市场资讯等功能于一体,将传统柜面贵金属业务全面迁移至移动端,实现业务办理“零跑腿”,大幅度降低购买门槛。

提升安全性,从“人工审核”到“系统护航”。资金与交易安全,是客户进行贵

金属投资的首要关切。传统人工审核的业务模式中,客户资金划转、凭证传递等环节均存在一定的操作与信息风险。

昆山农商银行在构建贵金属线上业务系统时,创新采用“微服务”架构,通过模块化设计实现用户管理、产品展示、交易处理、资金清算等核心功能的高效协同,显著提升业务办理效率和资金安全保障。

提升专业性,从“传统交易”到“立体服务”。贵金属线上业务不仅是一项交易渠道的革新,更是服务内涵的深度拓展。在模式创新上,昆山农商银行打破传统运营边界,构建“银行平台+贵金属公司+客户”三方协同生态,实现产品供应链深度整合,保障产品品质与货源稳定,从而快速响应市场、定制专属产品,提升业务竞争力。同时,建立科学的利益共享与运营协同机制,促进合作共赢,为业务可持续发展夯实基础。 汪伟

## 南通农商银行以“质量信用”破解企业融资难题

近日,在南通市“苏质融”银企对接会上,南通农村商业银行凭借“苏质贷”的亮眼服务获得“成绩突出集体”称号——这份荣誉的背后,正是这家本土银行用“质量信用”破解企业融资难题的生动实践。近五年,该行为超4000家企业输送近1500亿元融资,而2024年推出的“苏质贷”更成为新抓手,至今已为623家质量信誉企业发放贷款32.5亿元,让“质量认证”真正成为企业的“融资名片”。

精准分级施策,破解企业融资痛点。在“苏质贷”的落地过程中,南通农商银行牢牢抓住“精准”与“便捷”两大核心,让不同规模、不同资质的企业都能享受到适配的金融服务。针对不同等级企业,差异化融资方案精准匹配需求:1类企业单户贷款额度最高达3000万元,利率比同期贷款市场报价利率(LPR)仅高0.3个百分点,大幅低于同类企业贷款平均水平;单户1000万元以内的贷款可纯信用发放,仅需企业实际控制人夫妻提供连带担保,

黄帅赛

## 邳州农商银行:聚焦员工全面发展 构筑成长赋能体系

近年来,邳州农商银行紧紧围绕中心工作,深入践行“以人为本”理念,将员工全面发展作为推动高质量发展的重要基石,系统构建多层次、立体化的员工成长赋能体系,有效激发组织内生动力。

打造学习平台,厚植成长沃土。该行着力打造“线上+线下”相融合的学习平台,鼓励员

## 江苏远洋省外供公司:以雪为令战严寒 笃行不怠保供应

近日,受强冷空气持续影响,多地遭遇寒潮降雪天气,气温骤降引发道路结冰,给物流运输及船舶物资供应工作带来严峻挑战。江苏远洋省外供公司迅速启动应急响应机制,闻“雪”而动,迎难而上,通过提前部署,畅通渠道,攻坚克难等一系列扎实举措,全力保障陆路运输与船舶物资供应安全。

提前部署,筑牢保供防线。启动预警发布后,省外供公司第一时间召开应急部署会议,迅速组建抢险应急专项小组,为后续保供工作筑牢前置防线。

畅通渠道,保障配送高效。为确保整体供应链条稳定,省外供公司坚持陆运与船舶供应两手抓、两不误。这种双线协同的保

## 兴业银行南京分行落地开年首笔养老产业贷款

1月1日,兴业银行南京分行成功向江苏某养老服务有限公司发放995万元养老产业贷款,以开年首笔养老产业金融支持的实际行动,为银发经济高质量发展注入强劲动力。

江苏某养老服务有限公司拥有2000多张养老床位,服务居家长者超3万人,公司在扩大再生产时面临着融资难题。“我们这个行业特殊性很强,传统的信贷模式往往‘水土不服’。”该集团负责人坦言,养老机构的主要资产是租赁物业和运营资质,很难达到银行传统的抵押要求。

面对这一行业痛点,兴业银行南京分行迅速启动“养老产业专项服务机制”,组建由养老服务机构专家组成的专业团队,多次深入企业调研运营场景、财务数据和行业特性,创新性地构建“运营资质+入住率+政府背书”三

维信用评估体系,将民政部信用等级评定、实际入住率、床位运营补贴等纳入核心评估指标,有效替代传统固定资产抵押要求。

“从立项到放款仅用时30个工作日。”企业负责人表示,该笔资金有效解决了企业扩大经营的需求,为企业扩大老年人服务客群及提升服务品质提供了金融支持。

兴业银行南京分行此次贷款投放,是践行“金融为民”理念的生动体现。兴业银行南京分行相关负责人表示,该行已构建起“三维服务体系”:在产品端,形成“建设融资+运营贷款+年金服务”的全周期产品矩阵;在风控端,建立适配养老行业特点的信用评估体系;在生态端,正筹备组建“江苏养老产业联盟”,推动养老产业资源共享和生态圈建设。 欣仁

障模式,在寒冬中确保了物流“动脉”的强劲活力。

攻坚克难,彰显责任担当。在急难任务面前,省外供公司全体员工展现出强大的执行力和服务韧性。在一次码头供应作业中,面对要将32桶桶油搬运至百余米外指定地点的任务要求,船舶供应部员工与车队驾驶员迅速联动,高效协作,以手抬肩扛的方式,在风雪中将油桶卸卸转运工作。

风雪砺初心,严寒显担当。省外供公司以快速的应急响应、科学的防控预案、扎实的执行举措,成功经受住极端天气的考验,既保障了企业自身运营安全高效,也为客户提供了稳定可靠的物流服务。 褚天舒

## 政策护航 AI赋能 微短剧加速“出海”

近段时间,微短剧“火”出了国门。最新的海外应用下载平台数据显示,中国微短剧的海外应用数量已突破三百款,全球微短剧应用下载榜单前三均为中国企业旗下产品,出海发展势头强劲。

在加拿大温哥华的一处片场,一部英文微短剧正在紧张拍摄中。这部剧的导演和制片人都是中国人,而演员、摄影、服化道等岗位则全部由本地人担任,形成了“中国IP+本地制作”的创新模式。

中国微短剧拍摄中用的分镜模板和节奏控制表,也被本地制作团队直接照搬使用,中国短剧3秒抓住注意力、60秒完成情绪闭环的内容优势被精准复制。

靠着精准算法和充满巧思的营销,中国微短剧频频登上海外热搜,甚至催生出海外网友热议的热梗。这一切的背后,正是一套成熟的商业运作模式在海外落地见效。

在中国微短剧“出海”的过程中,人工智能成为新引擎。从剧本策划到翻译,再到素材剪辑,甚至产品投放,人工智能可以贯穿了微短剧生产全链路。

近日,在浙江杭州一家网文网剧公司内,内容策划团队正和美国的同事开视频会,商量2026年要做的美食、体育、武侠等题材的新剧本。讨论的时候,公司自己研发的剧本创作AI大模型一直在后台分析数据,实时给出海外市场的观众喜好、内容趋势,还会推荐当地的流行语和网络热梗。

而另一边,多部剧的译制工作也在杭

州、长沙等地协同进行。AI大模型不仅能把剧本翻译成数十种语言,还能转换语境,让一些词语更贴近当地文化。

在北京,人工智能还能通过营销团队带来了意想不到的突破。相关负责人介绍,原来一部数百集的微短剧想制作出预告片,光剪辑团队就要几十人,但现在,人工智能几秒内就能分析全剧内容,一键生成上千条不同风格的预告片。

目前,人工智能可以做到一键生成万字剧本,一图生成一部小说,一次解析百万文字,成本降低90%。

强劲的模式优势与技术赋能,推动海外微短剧市场迅速发展。相关机构预测,2026年微短剧“出海”整体规模预计突破60亿至90亿美元。

与此同时,政策也在不断加码,助力中国微短剧加速“出海”。一开年,国家广电总局提出“推动微短剧精品化发展”“实施中国视听出海计划”,将微短剧纳入视听出海重点赛道。

各地也因地利制宜,从资金扶持、平台搭建、跨境合作到落地保障进行全方位支撑,以实实在在的政策举措推动微短剧产业高质量发展 and 出海提速。河南郑州设立专项产业基金并推出高额出海创作补贴与奖励;浙江杭州打造文化出海实验区,启用视听产业专属服务中心提供全流程配套支持;广西聚焦东盟市场打造跨境微短剧产业核心区并推出专项出海行动。 杨时

(上接A1版)

## “新”潮澎湃,稳舵扬帆再出发

“车联网产业兼具科技创新与产业创新双重属性,既是我省抢占未来产业发展制高点的战略抓手,也是推动制造业智能化改造和数字化转型的重要载体。”省政协委员、南京航空航天大学机电学院教授唐毅兵则在调研中关注到,虽然目前全省车联网产业已初步构建起“核心引领、多点支撑”的产业发展格局,但产业仍面临协同性不足、生态体系不完善等问题,亟须以产业集群建设为突破口,推动科技创新与产业创新深度融合。他建议,构建“省域统筹、错位发展”的集群布局体系,实施“一核引领、三级联动、全域协同”发展战略。比如以无锡先导区为核心,聚焦车路协同、测试认证等优势领域,南京强化智能芯片、云控平台研发,苏州主攻车载电子、整车集成等,并建立省级产业“链长”工作机制,统筹13个设区市产业布局。同时,还要打造“产学研用、上下联动”的协同创新体系,组建省级车联网产业联盟,围绕车规芯片、V2X协议等“卡脖子”领域开展联合攻关,并完善“政府引导、市场主导”的生态保障体系,支持无锡南山车联网小镇等载体建设,培育一批年营收超50亿元的龙头型企业。

“有组织科研+有组织转化”推动全省高新区和高校协同创新发展,“双高协同”为培育新质生产力注入了强劲动能。省政协委员、南京航空航天大学计算机科学与软件学院教授黄圣君说,南京航空航天大学与溧阳高新区作为“双高协同”首批试点单位,在很短时间里便取得了一系列卓有成效的合作成果。“我们合作共建的溧阳长空科技有限公司已独立运行,聚焦无人机关键零部件研发、低空检验检测等,短期内已签订合同、中标订单总额超过1亿元。”他表示,通过“双高协同”这一项开拓性举措,更多来自企业的技术专家被引入人才培养的过程中,让学生在校园里便可接触到真实的产业需求,也让学校的人才培养过程更具针对性,更好地服务企业行业痛点需求。“希望江苏能够推出更全面有力的政策和更明确的激励举措,推动各方主体更加积极地投入这一行动中。”

“发展新质生产力,创新是根基,转化是活力。”王卫结合企业创新实践说,技术转移倾向在企业发展中发挥了重要作用,不少建设性建议帮助企业少走了弯路。在他看来,高水平技术经纪人不仅是衔接科技供给与产业需求的“超级连接器”,更是跨越从技术到价值鸿沟的“专业摆渡人”。为此,他建议,在积极建立省级权威认证与执业标准体系,以政府公信力背书破解市场信任困境的同时,要创新培育与引进机制,构建复合型技术经纪人“蓄水池”。此外,还要通过完善收益分配,推动服务模式多元化等举措构建市场化服务生态,激发技术经纪人内生动力。

“有组织科研+有组织转化”推动全省高新区和高校协同创新发展,“双高协同”为培育新质生产力注入了强劲动能。省政协委员、南京航空航天大学计算机科学与软件学院教授黄圣君说,南京航空航天大学与溧阳高新区作为“双高协同”首批试点单位,在很短时间里便取得了一系列卓有成效的合作成果。“我们合作共建的溧阳长空科技有限公司已独立运行,聚焦无人机关键零部件研发、低空检验检测等,短期内已签订合同、中标订单总额超过1亿元。”他表示,通过“双高协同”这一项开拓性举措,更多来自企业的技术专家被引入人才培养的过程中,让学生在校园里便可接触到真实的产业需求,也让学校的人才培养过程更具针对性,更好地服务企业行业痛点需求。“希望江苏能够推出更全面有力的政策和更明确的激励举措,推动各方主体更加积极地投入这一行动中。”

**协同向新,创新生活活起来**

新质生产力的培育离不开创新要素的自由流动与高效组合。

过去一年,江苏硕博生物科技股份有限公司加速推进技术平台升级,AI融合与国际化布局。在技术层面,持续强化分子诊断、基因测序、质谱技术等多元化平台建设,2025年新增国内医疗器械注册证/备案凭证27项、国际认证15项。在AI融合方面,通过千万级数据训练,阴道微生态AI诊断准确率提升至90%以上。省人大代表、江苏硕博生物科技股份有限公司董事长、总经理王强坦言,当前IVD(体外诊断)创新产品普遍面临立项难、审批周期长等堵点,医疗服务价格从申报到

全部突破100万元,持续巩固拓展脱贫攻坚成果。

四是支持现代农业高质量发展。支持优势特色产业高质量发展,投入资金10472.2万元,围绕规模畜禽、绿色果蔬等乡村优势特色产业,支持加快农村一二三产业融合发展,培育各类新型农业经营主体,打造农业优势品牌,全面提升乡村产业发展水平。

五是支持提升农业科技装备水平。全面落实农机购置补贴和农机报废更新补贴政策,提升全市农业机械化水平和农业生产效率。“十四五”以来,累计拨付农机购置补贴5744.1768万元。争取超长期特别国债农机报废更新补贴资金215万元,补贴范围覆盖22大类47个品类123个品目机具购置和17类农机报废,引导农民购置使用先进、绿色、高效的农业机械。

六是惠农补贴足额精准直达。积极落实各类惠农补贴政策,每年动态调整并及时向社会公布补贴政策清单,严格执行补贴资金发放流程。“十四五”以来,该市通过“一卡(折)通”系统累计发放惠农补贴资金2.91亿元,受益农户81.94万户,涉及耕地地力保护补贴、实际种粮农民一次性补贴、稻谷补贴等,确保所有补贴及时精准足额发放,补贴政策落地见效、惠及于民。 陈云东

## 南京师范大学:以“典”为媒育新苗 思政实践绽芳华

南京师范大学“典”拾成金”实践团以中华成语典故为纽带,深耕小学思政教育实践,将传统文化与思政教育有机融合,为义务教阶段思政育人注入鲜活力量。

该团队立足《义务教育课程与法治课程标准(2022年版)》要求,深入江苏多所小学调研,与思政教师深度交流,精准把握教学需求。基于调研结果,该团队筛选主题让梨、愚公移山等经典成语,构建涵盖“在线课堂、有声读物、童趣绘本”的微信公众号资源库,按小初高学段分层设计内容,形成适配不同认知水平的教学素材体系。在实践中,该团队创新推行“1+2+N”教学

缪承含 葛跃超