勇于担当作为，拓展共赢发展新空间

——论学习贯彻习近平总书记在第四次“一带一路”建设工作座谈会上重要讲话

人民日报评论员

“共建‘一带一路’已经进入高质量发展新阶段。”在第四次“一带一路”建设工作座谈会上，习近平总书记统筹国内国际两个大局，着眼于新阶段面临的新机遇新挑战，对当前及今后一个时期推动共建“一带一路”高质量发展作出全面部署，强调“不断拓展更高水平、更具韧性、更可持续的共赢发展新空间”。

十一载栉风沐雨，共建“一带一路”已从中国倡议走向国际实践，从理念转化为行动，从“大写意”转向“工笔画”，从“硬联通”扩展到“软联通”“心联通”，从规划图转化成实景图，取得实打实、沉甸甸的成就。2023年10月，习近平主席在第三届“一带一路”国际合作高峰论坛上宣布中方下一步采取的八项行动，标志着共建“一带一路”进入高质量发展的新阶段。高质量发展的新阶段是亚欧大陆立体联通、绿色丝绸之路引领、数字丝绸之路赋能的新阶段，标注着中国和各方一道为实现世界各国的现代化作出不懈努力的新起点，彰显了为人类谋进步、为世界谋大同的博大胸襟和胸怀天下、引领时代的大国担当。

习近平总书记深刻阐明了高质量共建“一带一路”的总体要求、指导原则、实践路径、重点工作，为新阶段推动共建“一带一路”高质量发展提供了重要遵循、指引了前进方向。必须深刻认识到，稳中求进是我们党治国理政的重要原则。国际环境越是错综复杂，越要坚持稳中求进工作总基调，稳扎稳打、稳慎推进项目建设，稳步拓展合作新领域。坚持共商共建共享、开放绿色廉洁、高标准惠民生可持续，这是高质量共建“一带一路”的指导原则。我们要积极倡导合作共赢理念与正确义利观，坚守开放的本色、绿色的底色、廉洁的亮色，寻求各方利益交汇点和合作最大公约数，不断拓展共赢发展新空间。

共建“一带一路”，是长周期、跨国界、系统性的世界工程、世纪工程。面向未来，以高质量共建“一带一路”八项行动为指引，以互联互通为主线，坚持高质量发展和高水平安全相结合、政府引导和市场运作相结合、科学布局和动态优化相结合、量的增长和质的提升相结合，统筹深化基础设施“硬联通”、规则标准“软联通”和同共建国家人民“心联通”，统筹推进重大标志性工程和“小而美”民生项目建设，统筹巩固传统领域合作和稳步拓展新兴领域合作，才能推动共建“一带一路”沿着高质量发展方向不断前进。

制度建设带有根本性、全局性、稳定性和长期性。党的二十届三中全会提出，完善推进高质量共建“一带一路”机制。座谈会上，习近平总书记对推进高质量共建“一带一路”机制建设作出系统部署，明确了完善“九个机制”的重大要求。各地区各部门各单位要提高政治站位、抓好贯彻落实，不断强化战略思维、安全意识、系统观念、国际视野，更多在“统”字上下功夫，在“实”字上见成效。要以推进体系化机制化为重点，持续完善顶层设计，制定务实措施，深化对外合作，推进高质量共建“一带一路”行稳致远。

共建“一带一路”走的是人间正道、干的是伟大事业，需要伟大的实践。新征程上，坚持一张蓝图绘到底，一茬接着一茬干，勇于担当作为，推动共建“一带一路”高质量发展，定能和共建国家一起建立利在千秋、福泽万民的长久之功，开创人类更加美好的未来。

（新华社北京12月5日电）

企业经营压力挑战怎么看

——当前中国经济问答之三

我国有超过1.8亿户经营主体，规模有大有小，类型多种多样，它们分布在千行百业，是市场经济的微观基础，也是中国经济的鲜活呈现。

当前，外部环境发生诸多变化，经济运行面临压力。对部分企业经营出现困难，应该怎么看待？企业该如何应对？

（一）

蓝禾医疗是浙江宁波的一家医疗耗材制造商。今年以来，企业经营一度感到压力。一方面，传统的口罩等产品面临着行业的低价竞销；另一方面，自研的退热凝胶等新品刚推出，市场还有待拓展。

企业董事长曹军感叹，今年的生意越来越“卷”了。他一直在路上奔波，巩固已有的渠道商保住存量、挖掘新的合作伙伴创造增量，营收基本保持稳定。

一个“卷”字，道出了企业闯荡市场感受到的压力和挑战。

压力从何而来？首先是需求端。

当记者联系力高新能源技术股份有限公司董事长王翰超时，他刚从外地出差回来。

不是在拓市场，就是在拓市场的路上。这名动力电池系统制造企业负责人今年光是飞行就有100多趟，不仅在国内深耕，也出海调研，在西欧、非洲等地设立分公司。“市场竞争激烈，我们得提前布局，抓紧挖掘新客户。”

面对零售业“洗牌”，永辉超市加快了自我调改的步伐。永辉超市副总裁王守诚坦言，如何挖掘需求是当下最大的挑战，企业正一点点摸索，预计到明年春节前调改门店增至40到50家。

拓市场、找需求，这是很多企业的常态。一些企业负责人说，“量”的竞争越来越激烈，每天一睁眼想的就是如何稳住客户。还有一些企业反映，“质”的角逐越来越凸显，消费者的需求日益多样化、个性化，如果不能适应变化，“分分钟”就会被替代。

供给侧，同样面临挑战。

在记者采访中，不少企业负责人都谈到如何在保证乃至提高产品品质情况下，追求极致性价比的问题。

当同业竞争愈发激烈，不少企业要通过价格优势来保持现有的规模优势，这就要尽可能地提高效率、降低成本，对资金链的稳定、供应链的高效运转等都是不小的考验。

当前，很多行业技术迭代迅速、创新节拍加快。如何以持续高效的创新应对市场竞争，也是企业面临的现实问题。

东莞松山湖，记忆存储科技有限公司正马不停蹄推进大容量存储器的研发，以满足电子产品对内存的升级要求。企业负责人说，存储芯片创新周期越来越短，一刻不敢松懈。

深入分析，当前企业面临的种种难题，与经济发展大环境相关：

国内有效需求不足。结构调整过程中，在投资端，固定资产投资增速不及预期；在消费端，全社会消费品零售总额正处于恢复阶段。这些都对企业商品和服务的销售带来影响。

产业升级持续推进，新旧动能转换带来的挤压难以避免。一方面，新兴产业的发展对传统产业造成一定冲击和替代，部分传统产业市场规模在缩小；另一方面，技术变革加速，时间不等人、机遇不等人。这些都让企业既面临调整的阵痛，又必须投身创新的竞速。

世界经济复苏乏力、全球贸易保护加剧、不确定不稳定因素增多。有的产业呈现周期性波动，一些企业一时还未适应市场和产业发展的变化。

这些困难，有外部压力也有内部挑战，有环境因素也有自身原因，是多重复杂因素交织的结果，也是我国经济爬坡过坎、迈向高质量必然直面的考验。

（二）

不可否认，当前一些压力和挑战让部分企业陷入困境。但在发展过程中，哪家企业没经历过挫折、没遭遇过考验呢？关键还是要看怎么办。

在广州举行的第十九届中国国际中小企业博览会上，里工实业总裁李卫铳把新研发的机器人带到了展厅。

机器人市场“玩家”颇多。但这款产品与市面上多用于服务和规模化生产的机器人不同，瞄准的是小批量、个性化作业。

李卫铳发现，经济运行中的压力让中小企业数字化改造的需求快速上升，这些工厂体量小，常规的智能设备难以通用，产线改造成本高。“我们到每一个客户工厂现场诊断，一个个找出它们数字化转型中的问题，并根据不同应用点进行机器人的模块设计、个性化配置软件包。”他说，瞄准中小工厂的需求“量体裁衣”，今年公司的企业数字化转型项目比去年增长了200%，在细分赛道找到突破。

市场是找出来的，不是等出来的。面对市场中遇到的问题，要向市场找答案。

近期，一些变化耐人寻味：

钢铁行业短期承压，但聚焦电动汽车等新“钢”需，高附加值产品销售强劲；笔记本电脑市场趋近饱和，但瞄准个性化需求的游戏本、超薄本等增速明显；用大型演出带动文旅，前三季度旅游游览和娱乐服务类电子商务交易额同比增长15.3%……这些细分领域逆发的新增长点，正是企业识变、应变、求变，捕捉到的新商机。

探寻更广阔的市场。前10个月，我国民营企业出口同比增长9.3%，新能源汽车出口增长6.3%，机电产品出口增长8.5%……数字背后，是一个个中国企业走出去，在国际市场搏击风浪。

竞争总是激烈的，困难永远会有。决定企业发展前景的，不是困难有多少，而是看待困难的眼光、应对困难的办法、解决困难的决心。

“越难走的路，走出来竞争力越强”，这句话在高纯金属溅射靶材制造商江丰电子的身上，体现得格外明显。

高纯金属溅射靶材技术难度、供应链门槛极高。19年来，企业创始人姚力军始终瞄准这一个领域冲锋。最难的时候，公司月销售额跌至8万元，每月研发费用却高达数百万元。

“想过卖房、卖车，但从没想过放弃。”16年攻克12英寸钽靶材，10年突破HCM异形铜靶材……凭借硬核技术构筑起“护城河”，无论行业如何波动，江丰电子始终占据全球靶材市场主动权。

向创新要出路，向转型要空间。

面对玻璃行业的激烈竞争，四星玻璃董事长王焕一选择拥抱数字化，花费近3个亿，历时2年半将工厂全部改造。引进智能化生产线，将配料、投料、熔融、拉制等全流程以“数”连接，企业综合成本降低了5%。

王焕一坦言，数字化改造开销会带来资金压力，但技改事关长远发展。“企业产品的品质提升了，市场的认可度就会提升。”他说，今年，企业订单量和去年比增长了20%。

为了满足消费者不断变化的需求，“老字号”吴裕泰为每个产品设置了3年“生命周期”，每年升级迭代20个至30个单品，开发冰淇淋、茶饼干等“茶周边”，并将门店改造为文化体验店。

守正创新。带着“老”的品质与技艺，循着“新”的路径与产品，在当下竞争激烈的茶叶市场，吴裕泰实现了年销售额10亿元的逆势增长。

“下行”就用“上进”对冲，“转型”就用“实干”搭梯。记者在调研中感受到，有很多企业越是面对困难，越是努力破局前行，变中求新、新中求进、进中突破。

前三季度，中国上市公司研发投入达1.10万亿元。创业板、科创板、北交所企业研发强度分别为4.74%、9.94%、4.73%，创新在加力。

前三季度，全国新设民营企业619.1万户，其中“四新”经济民营企业占四成，经营领域在拓展。

前三季度，民营企业对东盟、非洲、拉美进出口分别增长12%、6.4%、13.9%。实物商品网上零售额同比增长7.9%，制造业技改投资增长9.5%，转型升级在推进。

危中有机，事在人为。直面挑战、迎难而进，不断激发企业向上生长的力量。

（三）

问题要辩证地看，也要动态地看。困难不是一成不变的，是可以转化的，通过努力是可以克服的。

好的营商环境就像阳光、水和空气，对经营主体而言须臾不可少，是企业应对外部冲击挑战、提升自身竞争力的重要支撑。

党的二十届三中全会对优化营商环境作出了新的部署。9月26日，中央政治局召开会议，部署加力推出一揽子增量政策。今年以来，从中央到地方持续加密政策、加大力度，连续打出“组合拳”：

有力有效减轻企业负担，建立支持小微企业融资协调工作机制，推动企业综合融资成本进一步下降，持续实施研发费用税前加计扣除等政策，出台有效降低全社会物流成本系列举措；

严格规范执法监管，健全拖欠企业账款清偿的法律法规体系和司法机制，建立健全异地行政执法协助制度，完善常态化问题线索收集机制，对乱收费乱罚款乱摊派行为坚决纠正、严肃追责；

精准扶持企业发展，多部门建立健全与企业的常态化沟通交流机制，启动新一轮专精特新支持政策，通过中央财政支持1000多家重点“小巨人”企业。

与此同时，针对经济运行特别是企业发展中遇到的问题，一系列政策、改革举措更精准、更聚焦：着力提振需求，“两重”政策有力支撑了一批重大工程建设，“两新”政策带动相关产品销量持续增长；进一步稳住外贸基本盘，《关于促进外贸稳定增长的若干政策措施》印发，真金白银支持外贸企业；着眼提升民营经济信心，民营经济促进法草案公开征求意见，全国统一大市场建设加快……

这些措施，让我们明显感受到党中央解决企业发展困难、激发企业发展活力的决心和力度。

当前，政策效果正在释放，市场回暖、预期企稳向好的趋势更加明显。

前三季度，现行政策中支持科技创新和制造业发展的主要政策减税降费及退税超2万亿元。

10月份，全国企业销售收入同比增长，环比提高1.3个百分点；制造业PMI为50.1%，自今年5月份以来首次回升到扩张区间；非制造业商务活动指数连续数月稳定在50%左右；中小企业发展指数较9月上升0.3点，是今年以来最大升幅。

尽管眼下的困难依旧不少，但经营主体的信心在恢复，越来越多的企业更坚定地前行。

在位于重庆两江新区的赛力斯超级工厂，3000余台机器人协同作业。工厂总经理曹楠说，当前工厂正处于满产状态。

安徽瑞迪微电子有限公司总经理陶少勇告诉记者，订单的增加让企业坚定了追加投资扩大产能的信心，后几个月还要加快产线的智能化提升。

市场经济是信心经济，信心的基础就在企业。

从改革开放之初的艰辛探索，到打开大门在世界经济中劈波斩浪，金融危机、贸易摩擦，其中多少急流险滩。一次次风雨考验后，总有一批批优秀企业脱颖而出。也正是因为无数企业、企业家的付出和努力，才成就了今天中国企业的发展壮大。

不可否认，爬坡过坎依然面临着挑战，但我国经济韧性强、潜力大、活力足，长期向好的基本面不会变。我们的企业家有胆识、有眼光、勇创新、善作为，在带领企业攻坚克难中涵养着可持续发展的能力与定力。

拥有密封件领域核心技术、破解核电站微量泄漏难题的天生密封件有限公司董事长励行根，常用拧螺丝来比喻做事情，“要拧就要拧到底”。

面对复杂多变的国际市场，上海嘉麟杰纺织品股份有限公司总裁杨世滨谈及企业的对策：通过全球布局分散影响，在技术和服务上继续跟进。“相比我们以前遇到的风浪，这次并不算什么。”

难中谋变、难中寻机、锐意进取，这是中国企业保持前行的逻辑，也是中国经济行稳致远的底气。

新华社记者 张辛欣、邹多为、魏弘毅

（新华社北京12月5日电）

我国第三次全国土壤普查取得阶段性进展

新华社北京12月5日电（记者古一平）记者5日从农业农村部举行的新闻发布会上了解到，我国第三次全国土壤普查取得阶段性进展。目前，外业调查采样任务已如期完成。截至上个月底，内业测试化验进度达到88%。

农业农村部农田建设管理司副司长杨鹏在发布会上介绍，普查开展以来，农业农村部会同有关部门组织3万多家单位40多万名普查工作者，深入2860个县采集样点287.2万个，采集样品311万份，如期圆满完成外业调查采样工作。

据了解，土壤普查是对土壤形成条件、土壤类型、土壤质量、土壤利用及其潜力的调查。第三次全国土壤普查于2022年正式启动，计划用4年时间，重点对耕地、园地、林地、草地等农用地和部分未利用地土壤开展一次“全面体检”。

作为一项重要国情国力调查，全国土壤普查已开展过两次，开展第三次基于什么现实考量？

杨鹏说，我国上一次全国土壤普查于1979年至1984年开展，随着经济社会的快速发展，我国土壤资源利用方式、规模和强度均发生了重大变化，亟需掌握当前土壤状况。开展第三次全国土壤普查，能够为土壤科学利用、改良培肥、保护管理等提供基础支撑，为涉及经济、社会、生态等方面政策的制定提供决策依据。

第三次全国土壤普查将于2025年完成普查数据审核和汇交汇总，开展相关成果编制等。杨鹏表示，下一步，农业农村部将持续强化跟踪指导，做好技术支撑，加强普查保障，按照“进度服从质量”原则，指导各地尽快完成土壤普查内业测试化验，扎实推进数据验收、成果形成等工作。

千帆极轨03组卫星成功发射

12月5日12时41分，我国在太原卫星发射中心使用长征六号改运载火箭，成功将千帆极轨03组卫星发射升空，卫星顺利进入预定轨道，发射任务获得圆满成功。

新华社发（郭厚泽摄）

特种设备领域首个重大事故隐患判定标准发布实施

据新华社北京12月5日电（记者赵文君）近日，市场监管总局发布实施了我国特种设备领域首个用于重大事故隐患判定的强制性国家标准《特种设备重大事故隐患判定准则》。

这是记者5日从市场监管总局获悉的。该标准根据《特种设备安全监督检查办法》及安全技术规范，明确了特种设备使用过程中的重大事故隐患情形，为特种设备隐患排查整治提供了明确的判定标准，对及时发现和治理特种设备重大事故隐患、提高特种设备安全水平具有重要意义。

特种设备包括锅炉、压力容器（含气瓶）、压力管道、电梯、起重机械、客运索道、大型游乐设施、场（厂）内专用机动车辆等八大类设备，广泛应用于经济建设和人民生活各个领域。

预期不高于50元每项

多个常用肿瘤标志物检验将降价

据新华社北京12月5日电（记者徐鹏航）记者5日从国家医保局了解到，近日，国家医保局统一部署规范常用肿瘤标志物检验项目价格，围绕糖类抗原测定、癌胚抗原测定、甲胎蛋白测定等10个量大价高、区域价格差异大的肿瘤标志物检验项目，开展了第二批医疗服务价格规范治理，多个常用肿瘤标志物检验将迎来降价。

肿瘤标志物检验与癌症早期筛查、联合诊断、治疗与监测均密切相关。此次治理中，国家医保局结合不同地区价格比较和集采情况，提出了全国统一的预期目标价，普遍不高于50元每项，指导各省下调高价项目至预期目标价附近，具体价格水平可结合实际，上下浮动不超过10%。

以男性常见的肿瘤标志物五项检测（涵盖甲胎蛋白、癌胚抗原、糖类抗原CA125、糖类抗原CA19-9、总前列腺特异抗原PSA）为例，此次规范治理后，五项检测费用将由原本的500元调至220元，糖类抗原单项费用由127元调至50元。检测费用的大幅降低，使更多老百姓能将其纳入常规体检“清单”。

同时，国家医保局明确，个别项目暂不具备大幅调价条件的，现阶段可适当从宽把握预期目标价，但需深入分析无法落实其他省份或医疗机构可执行预期目标价的原因，并结合其他省份执行情况，引导医疗机构主动参与试剂集采，降低采购成本后调整到位。

岁末招聘会“上新”

12月5日，工作人员在浙江省金华市婺城区零工市场内指导求职者寻找岗位信息。岁末年终，各地举行多场别开生面的专场招聘活动，将招聘现场搬进工厂厂房、火车车厢等地。让求职者快速找到满意的工作，让企业更精准地招到所需的员工。

新华社发（胡肖飞摄）