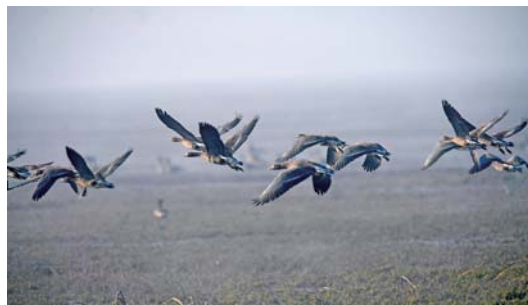


新华每日电讯



江西：鄱阳湖畔候鸟

12月8日，一群候鸟在江西南昌市新建区南矶湿地高空飞翔。近日，大批候鸟飞抵位于鄱阳湖南部的南矶湿地越冬。新华社记者彭昭之摄

新华通讯社出版

2019年12月9日 星期一 己亥年十一月十四 今日本报第09840期



新华社客户端



扫描二维码
关注“新华每日电讯”

华山：云端峭壁护“天路”
维修人员在进行索道检测（12月5日摄）。华山奇险，为确保索道安全运营，20多名巡检员昼夜守护在云端峭壁间。新华社记者陶明摄

新华网网址：http://www.xinhuanet.com

国内统一连续出版物号 CN11-0209 邮发代号 1-19

本报网址：http://www.xinhuanet.com/mrdx

压力之下，实体经济前景如何？

2019年中国制造业形势观察

新华社记者姜琳、高亢、赵鸿宇、张辛欣、王炳坤

2019行将至年末，企业“日子”过得怎么样？展望明年，实体经济前景如何？

近日，记者赴北京、河北、辽宁、甘肃等地调研，听到企业成本、融资等方面的烦恼，更感受到了压力之下，企业主动应变、变中求新、新中求进的发展态势。

顶压前行，“雪里已知春信至”

走进润润顺达窗业集团的创新园，室外残雪未消，室内温暖如春。

不用空调和暖气，仅靠一扇扇节能窗和一台耗电极低的环境一体机，屋里就能保持舒适的温度和湿度。

“消费升级以及房地产进入调整期，使得开发商和消费者都更加关注建筑品质，更加青睐我们的节能窗。预计集团今年销售额较去年将增长十几亿元，达到60亿元左右，明年业绩还会稳步提升。”集团项目总监林少中说。

这个冬季，实体经济的暖意仍在提升。许多厂商反映，需求基本面转强，海外需求也出现改善，订单增长带动企业扩大生产。

国家统计局的数据也印证了企业的状况。11月份，大中型企业景气普遍回升，中国制造业采购经理指数（PMI）50.2%，时隔6个月重回景气区间，并创下年内第二高纪录。

华为首款5G折叠手机、即将用于高铁的智能调光百叶窗、红旗轿车H55的透明A柱……走进京东方科技集团的展厅，一块屏的“72变”令人惊叹。

和许多实体经济一样，京东方也受到内外环境不确定性影响。前三季度，京东方营收同比增长23.4%，但由于下游彩电行业低迷，利润出现同比下滑。

“虽然显示行业面临全新挑战，但物联网时代巨量信息数据互动的迫切需求，将创造巨大的市场增长空间。”集团董事长

陈炎顺说，今年京东方12个物联网创新应用板块同比增长超100%。四季度企业业绩已经稳定，明年上半年会有明显改善。

“经济运行中的积极因素仍然会在四季度继续显现。四季度工业经济运行一定会好于三季度。”工业和信息化部运行监测协调局局长黄利斌认为。

既有“大象跳舞”，也有“蚂蚁雄兵”

记者在采访中深刻感受到，尽管环境复杂多变、各种不确定性增加，但2019年以来，实体经济加大研发创新，通过紧抓新消费带来新机遇，对冲经济下行压力，稳住了中国工业基本盘。

在室内操作，千里之外的挖掘机就会迅速开展作业。5G回传的高清画面中，尘土飞扬、矿石翻滚，机械臂挥舞，让人感觉简直是在现场驾驭。

这是三一重工推出的全球首台5G遥控挖掘机。“国内旺盛的基础设施建设需求，以及随着共建‘一带一路’深入推进，带动工程机械热销。”总裁向文波说，2019年前三季度公司创下历史最好业绩，现在订单已经排到了明年。

国家统计局数据显示，1至10月份，全国规模以上工业增加值同比增长5.6%，高技术制造业、装备制造业始终保持“快跑”，增速远高于全部规上企业，各种新产品层出不穷。

从企业看，既有“大象跳舞”，也有“狼群突围”，更有“蚂蚁雄兵”。

大型工业企业借助智能制造、移动互联网等，实现柔性化、定制化生产和市场下沉；高成长性的独角兽企业在新材料、云计算、大数据、人工智能等领域快速聚集；“草根”小微企业借助网络直播等打开销售新空间……

“亲们，这款儿童袜纯棉透气，喜欢的就下单哦！”吉林辽源东北袜业园，袜子老板于海航直播不到10分钟，订单直线上升。

在这个年产32亿双袜子的园区，直播已然成了从业“标配”，并推动园区年产值快跑。

这一年，制造企业顺应趋势、转换思路、调整方向，实体经济预期更稳、定力更足、动能更强。

坚定“信心锚”，转压力为动力

放眼明年，实体经济前景如何？能否在不确定性增加的环境中保持好业绩？对此，大部分企业都表示，关键是增强信心，善于把外部压力转化为转型发展的强大动力，集中精力做好自己的产品和服务。

“最近几年制造业面临不小压力，原因是多方面的。但很重要一点是一些企业适应不了外部市场的变化，消费者对产品多样性、个性化的需求给制造企业带来挑战。”中国工程院院士谭建荣认为。

位于辽宁营口的奥雪食品有限公司，就顺应了消费新趋势，以一款咸蛋黄口味的新品雪糕迅速在抖音、小红书、微博走红。

“雪糕甜咸搭配是颠覆式的。”奥雪公司董事长王克志表示，现在消费者不仅仅满足于购买一根解渴的产品，而是希望能有吸引到他们的亮点。产品研发必须更多考虑话题性、社交性，这样就能自带流量。

记者也注意到，当前，一些企业仍面临融资难、综合成本高、转型难度大等困扰。有的企业受外部环境的影响，正在寻找新市场。但减税降费、优化营商环境等政策及产业发展新趋势，增强了企业开拓发展的信心。

“无论是创新环境还是创新激励都让我们振奋，今年公司收入预计增长约20%，目前26项自主研发的新产品完成注册检验，将在2020年实现量产。”兰州西脉记忆合金股份有限公司常务副总经理苏金霞说。

多家企业坦言，未来经济环境虽然复杂，但任何时候都会有好行业、好企业。更何况，中国经济长期向好的趋势没有变。坚持创新、打造具有独特竞争力的产品，就能“以不变应万变”。

新华社北京12月8日电



“巨无霸”直升机助力打通大凉山最后的通村公路

▲在布拖县，工作人员合力将一台空气压缩机移动到米-26重型直升机舱内（12月5日摄）。

为了打通大凉山最后一条通村公路——四川省布拖县阿布洛哈通村公路，从11月30日开始，施工单位租用的一架米-26重型运输直升机克服高山峡谷、天气多变等不利因素，从布拖县城吊运挖掘机、装载机、潜孔钻机修路设备到阿布洛哈村，为两端分头掘进施工提供大型机械保障。

位于金沙江畔西溪峡谷中的阿布洛哈村三面环山，一面临河。目前阿布洛哈村民在布拖县乌依乡与村里之间通行主要使用一条沿着悬崖修建的崎岖山路，徒步约4小时，靠马匹驮运生活用品和物资。为了改变制约阿布洛哈村脱贫攻坚的交通瓶颈，当地政府决定修建一条长3.8公里的四级通村公路，起于布拖县拉果乡伟木村，止于阿布洛哈村村委会。这条公路是四川省凉山彝族自治州最后一条通村公路。

新华社记者江宏景摄

中央军委办公厅印发《通知》 军衔晋升有关政策 先行调整军级以上军官

军衔级别起算时间等作出规范，对批准权限、办理流程、晋升军衔仪式等作了明确。

《通知》明确，要紧跟军官政策制度改革实施进程，在先行调整指挥管理类军级以上军官军衔晋升政策基础上，加快推进师级以下军官、专业技术类军官军衔晋升政策调整，确保军衔晋升政策调整与军衔主导制度设计理念一致、无缝对接。

《通知》要求，各级党委和领导要自觉站在政治和全局的高度，充分认清军衔晋升政策调整的重要性和必要性，切实把思想和行动统一到习主席和中央军委的决策部署上来，采取有力措施抓好贯彻落实。

新华社北京12月8日电
中央军委批准，中央军委办公厅日前印发《关于先行调整军级以上军官军衔晋升有关政策的通知》（以下简称《通知》）。这是按照军官职业化改革方向，紧前出台军事人力资源政策制度的重要举措，对于全面推开军衔主导军官等级制度具有重大意义。

《通知》强调，要坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻习近平强军思想，全面深入贯彻军委主席负责制，坚持军队好干部标准，以构建军衔主导军官等级制度为指向，通盘考虑不同职级、不同类型军官军衔晋升政策调整，从指挥管理类军级以上军官这个重点切入，分步组织、压茬推进，逐层逐级理顺军衔级别与职务等级对应关系，为军官法修订实施提供示范引领和实践支撑。

《通知》按照统筹设计、职衔对应、积极稳妥的原则，重点对军衔套改对象范围、军衔晋升和套改办法、

在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下——新时代新作为新篇章

总书记关切高质量发展·聚焦六稳

新华社记者王雨箫、吴思、黄薇

消费强则信心足，信心足则预期稳。

习近平总书记指出，中国不断拓展的内需和消费市场，将释放巨大需求和消费动力。

过去一年，“小镇青年”强势崛起，成为中国消费的核心热词。凭借强大的购买能力，这个来自三四线城市、县城和农村的庞大群体，成为消费新主力。随着收入增加、交通物流等基础设施日益完善，以“小镇青年”为代表的下沉市场正在释放出强劲的消费活力。

购物车拉动“基本盘”。记者调查发现，随着各地促进消费政策措施深入实施，我国居民特别是农村居民形成强大消费能力，成为扩大内需、稳定增长预期的新亮点。

“小镇青年”释放旺盛购买力

“往年都是网购一些衣服和日用品，今年在拼多多上买了一台车！”提起“双11”买车这事，广西梧州市的洗先生难掩兴奋，“价格比4S店优惠不少，性价比非常高。”

今年“双11”，“小镇青年”与“95后”“银发族”被评为三大消费新主力军。拼多多后台数据显示，11日上午，长安、五菱宏光、观致等五家车企参与活动的“国民车型”全部售罄，这些车大多被来自三四线城市的下沉市场消费者买走。

在安徽省宣城市旌德县东山村，有一位特殊的“村花”。

“不是貌美如花的花，是花钱的花”。因为我帮他们上网买东西，每月至少得花万把块呢！”崔云爽朗地笑着说。

自打2014年帮邻居买了一台连衣裤后，为全村“代购”成为崔云的“副业”。这几年，崔云攒下了4400多分淘气值，打败了全国99%的“剁手党”。小到肥皂，大到家电家具，每年崔云在网购平台的支出都有几十万元。上个月，崔云还作为乡村市场消费力代表，被邀请到杭州阿里巴巴西溪园区参加了天猫“双11”全球狂欢节。

4400多分的淘气值，是“村花”带领全村“买买买”的见证，更是广袤下沉市场消费活力的缩影。

商务部新闻发言人高峰告诉记者，根据商务部监测，今年“双11”期间新增网购用户约70%来自三四线城市、县城、乡镇为代表的新兴市场，二三四线城市、小城镇青年对于旅游产品需求增长明显高于一线城市居民。

“对下沉市场的加速渗透，正在成为阿里核心电商业务增长的重要引擎。”阿里巴巴集团CEO张勇说。

“不讲究”到“不将就” 消费持续提质扩容

三明治早餐机、“椰子鞋”、智能音箱……家住黑龙江省齐齐哈尔市的“90后”女教师岳媛拿着手机向记者展示上半年的淘宝购物清单。

“现在条件好了，很多年轻人在能力范围都追求一种‘小而美’的生活——不必奢侈，但一定要有品质。”岳媛说，现在自己买东西除了实用性之外，还要考虑能不能给人带来“幸福感”。

苏宁大数据显示，今年前三季度，针对下沉市场的苏宁零售云店里，数码相机销量增长1500%；激光电视、洗碗机销量同比增长7成以上；破壁料理机、多门冰箱销量同比增长439.4%和363.1%。

从热衷“9块9”到追求优质性价比，从“不讲究”到“不将就”，消费升级在“小镇青年”的购物车里充分彰显。

深圳市富辉鸿电子科技有限公司是一家专注于智能扫地机器人的企业。公司电商负责人魏涛告诉记者，从去年开始，企业与拼多多合作，瞄准下沉市场的消费潜力。

“我们的消费者70%来自二线以下城市和县城，他们很关注产品的智能性，比如是否有Wi-Fi连接、自动充电等功能，下沉市场要的不仅是低价，还有体验和享受。”魏涛说，针对下沉市场需求，企业今年初推出一款反向定制的V2型号“千元高配”扫地机器人，截至11月底在拼多多平台已售出22万台。

对于农村消费者“购物车”的变化，崔云最有发言权。“现在村民不光挑商品，还要挑品牌，大伙说了，‘牌子货’质量有保障，用得住！”

逐渐渗透到下沉市场的不仅是商品，还有服务。今年三季度，苏宁帮客县镇服务中心接单量环比增长145%，其中家电维修服务最受欢迎，环比增长分别达到341%和73%。

村里村外网购忙 短板补齐释放增长新活力

在贵州省安顺市平坝区天龙镇兴旺村“通村村”服务站，记者看到几十件来自全国各地的快递包裹整齐地摆在货架上，等待村民来领取。

站点负责人黄其伟介绍，兴旺村共有400多户村民，以前快递送不进村，村民网购特别不方便。今年3月，贵州省推出的“通村村”智慧交通项目落地兴旺村，通过建立县级调度中心、乡镇中转站和村级服务站的三级物流体系，把快递直接送到村民“家门口”。

同一个身份，同样的初心
格特拉克赣州分公司车间里，党的十九大代表、齿轮二组班组长彭发福正带着几个大学生“徒弟”调试数控机床。

坚守车间一线32年的彭发福，对入党为了什么，不同阶段想的都不一样。

（下转3版）

跨越80余年的赣南“初心三答”

新华社记者刘菁、高皓亮、赖星

为什么当红军？“为了打土豪分田地”；进一步问，“为了苏维埃新中国”；更进一步问，“为了实现共产主义”。

江西瑞金叶坪乡，1933年成立的“马克思共产主义学校”旧址不断迎来访客。80多年前苏区战士在这里“初心三答”的故事，让他们检视着自己：当第一书记为了什么、入党为了什么……

“他们的初心，我们的使命！”80多年后，红土地给出了新时期初心之答。

不同的年代，共同的选择

4年前，放弃银行万元月薪，从深圳回到瑞金偏远的贫困村叶坪乡禾仓村担任第一书记。这一经历，让曾小娜常常面对别人的发问：为什么？

“瑞金土生土长，父亲曾是老支书，想为家乡做点事。”曾小娜一开始这么回答。“就这样吗？”仍有人继续追问。曾小娜也觉得不止这样，但好像又说不上更多。

曾小娜说，红军战士一问三答的心路历程，像她这样过去没有基层工作经历的年轻干部现在也经历着。

从金融行业到扶贫，跨界有多大挑战就有多大。“脱贫攻坚不能仅靠一腔热情。”瑞金市扶贫办主任曾能贵说。全市所有第一书记到岗前，先接受一周脱贫攻坚政策培训。“这才真正系统掌握精准扶贫思想的源起、内涵和目标，明白了第一书记不是简单为村里办点事，而是要帮助贫困户脱贫、全村小康。”曾小娜说。

挨家挨户上门摸清贫困户家底，贫困户曾水庆会养猪养鱼，就是没资金。曾小娜和同事帮他联系产业扶贫贷款8万元，又请来专家指导。2017年，曾水庆养殖年收入15万元，全家脱贫。

学制两个月的“新苏区工作人员训练班”，4个月的“党、

团、苏维埃、工会训练班”，6个月的“高级训练班”……80多年前，马克思主义学校有针对性地开设班次，满足当时革命的需要。

80多年后，赣南老区依然依靠思想建党，帮助各行各业的党员干部跨越“初心三答”。2017年以来，赣州市每年对第一书记和村支书等组织政策理论培训，列入市委党校培训主体班次。瑞金市卫健委干部、第一书记杨华说，得益于培训，使得自己这样一个医生出身的专业技术人员，也有能力奋战在脱贫一线。

同一个身份，同样的初心

格特拉克赣州分公司车间里，党的十九大代表、齿轮二组班组长彭发福正带着几个大学生“徒弟”调试数控机床。

坚守车间一线32年的彭发福，对入党为了什么，不同阶段想的都不一样。

（下转3版）