

扫描二维码  
关注本报APP

## 习近平致电祝贺哈桑就任坦桑尼亚总统

新华社北京11月6日电 11月6日,国家主席习近平致电萨米娅·苏卢胡·哈桑,祝贺她就任坦桑尼亚联合共和国总统。

习近平指出,中国同坦桑尼亚

传统友谊深厚。近年来,两国关系高水平发展,双方在涉及彼此核心利益和重大关切问题上相互支持,各领域务实合作成果丰硕。我高度重视中坦关系发展,愿同哈桑总统

一道努力,落实好中非合作论坛北京峰会成果,推动中坦全面战略合作伙伴关系不断迈上新台阶,为构建新时代全天候中非命运共同体作出更大贡献。

就中萨建交50周年

## 习近平同萨摩亚国家元首图伊马莱阿利法诺互致贺电

详见三版

# 习近平在听取海南自由贸易港建设工作汇报时强调 认真学习贯彻党的二十届四中全会精神 高标准建设海南自由贸易港

蔡奇出席汇报会

新华社三亚11月6日电 中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在听取海南自由贸易港建设工作汇报时强调,建设海南自由贸易港,是党中央着眼新时代全面深化改革开放作出的重大决策。要认真学习贯彻党的二十届四中全会精神,在党中央集中统一领导下,各级各方面密切协作、主动作为,通过持续努力,全面实现海南自由贸易港建设目标。

11月6日上午,习近平在海南省三亚市听取海南自由贸易港建设工作汇报。国家发展改革委主任郑栅洁、海南省委书记冯飞作了汇报。

听取汇报后,习近平发表重要讲话。他指出,党中央决定,今年12月18日海南自由贸易港正式启动全岛封关,这是我国坚定不移扩大高水平对外开放,推动建设开放型世界经济的标志性举措。各级各方面要精心准备,确保平稳有序。

习近平强调,建设海南自由贸易港的战略目标,就是要把海南自由贸易港打造成为引领我国新时代对外开放的重要门户。要锚定这个战略目标不动摇,全面落实海南自由贸易港建设总体方案,深入实施海南自由贸易港法,解放思想、改革创新,分步骤、分阶段构建与高水平自由贸易港相适应的政策制度体系。要稳步扩大制度型开放,进一步提高贸易投资自由化便利化水平。深入推进商品和要素流动型开放,更好促进



11月6日,中共中央总书记、国家主席、中央军委主席习近平在海南三亚听取海南自贸港建设工作汇报,发表了重要讲话。  
新华社记者 燕雁 摄

生产要素跨境流动。构建更加开放的人才机制,为自由贸易港建设提供有力人才支撑。深化行政体制改革,优化政务服务,着力打造市场化法治化国际化一流营商环境。

习近平指出,高标准建设海南自由贸易港,主要目的是促进海南

高质量发展,助力全国构建新发展格局。要结合实际科学编制“十五五”规划,紧紧围绕建设“三区一中心”的战略定位,全面提高海南经济社会发展水平。着力打造具有海南特色和优势的现代化产业体系,推动主导产业优化升级,促进科技创

新和产业创新深度融合,努力在发展新质生产力上取得新突破。加强同粤港澳大湾区联动发展,深化同京津冀、长三角、长江经济带等区域合作,深度融入共建“一带一路”,在推进高水平对外开放中发挥牵引作用。(下转第二版)

## 许昆林王新伟会见 沙钢集团董事长沈彬一行

本报讯 记者方亮 王奇报道  
11月6日,省委书记许昆林,省委副书记、省长王新伟在沈阳会见江苏沙钢集团有限公司党委书记、董事长沈彬,常务副执行董事、总裁龚盛。

许昆林、王新伟代表省委、省政府对沈彬一行表示欢迎,对沙钢集团为辽宁钢铁产业发展作出的贡献表示感谢。许昆林说,辽宁正深入

学习贯彻党的二十届四中全会精神和习近平总书记对辽宁的重要讲话重要指示精神,科学谋划“十五五”发展,加快以智改数转推动传统产业转型升级,因地制宜培育壮大新质生产力,奋力率先走出一条高质量发展、可持续振兴的新路子。

沈彬、龚盛感谢辽宁省委、省政府对沙钢集团的大力支持。沈彬说,辽宁钢铁产业基础雄厚、科研实力强,发展前景广阔。我们对深耕

辽宁充满信心,将进一步加大投资布局力度,深化联合技术攻关,不断推出更具竞争力的高端产品,带动更多企业和项目落户辽宁,推动产业链供应链协同发展,为辽宁推动高质量发展、实现全面振兴作出更大贡献。

省领导王健、姜有为,沙钢集团常务副执行董事、副总裁季永新参加会议。

## 恒力重工自主生产首台双燃料发动机成功交付 为远洋巨轮装上国产“绿色心脏”



图为恒力重工自主生产的第一台液化石油气(LPG)双燃料发动机。  
孙鹏伟 摄

第一台发动机成功交付,恒力发动机实现从“0”到“1”的突破,打破了

船舶建造领域“船等机,机等轴”的瓶颈,助力恒力重工成为全球规模最大、配套最齐备的造船基地。起步就要领先,恒力重工第一台发动机就成为行业第一批符合最新环保标准的先进产品。

今年,恒力重工新建发动机总装二期车间投用,不断向高端化、绿色化机型挺进。该车间是全球生产装备能力最强的高端船用发动机总装车间之一,恒力重工首台LPG双燃料发动机就是在隔壁亮相。目前,该车间同步生产的甲烷双燃料8G95发动机即将交机,将填补国

内在此领域的空白。依靠强大的设计研发力量和完全自主生产能力,恒力发动机短时间得到市场充分认可,发动机订单已排至2029年。全面达产后,恒力重工可年产发动机180台,成为中国单体最大的船用发动机制造企业,可覆盖G95及以下机型,并实现LNG、LPG、甲醇、氨4种低碳零碳燃料发动机全覆盖。

## 四中全会精神在基层

11月6日,在大连海外华昇电子科技有限公司生产区,各种生产设备井然有序地运转。生产线上,一个个200升的不锈钢罐子里装着以镍粉为基材,加入融合制剂调配而成的电子浆料。

“电子浆料是电子元器件的关键基础材料,虽然看着不起眼,但在电子产业里起着关键作用:一是导电,就像给电子信号修了一条‘高速公路’;二是能‘定制’各种功能,根据需要让元件增强散热、绝缘,或者精确控制电阻;三是能当‘胶水’用,把各个电子部件牢牢粘住,不仅结构更结实,电性能也更稳定,保证电子产品用得久、不出毛病。”公司研发部高级工程师刘春静说。

在企业研发中心,工作人员正在记录实验数据,文件柜里整齐码放着产品研发记录。“为了把粒径稳定控制在150纳米至180纳米级别,团队花了整整3年时间。现在,我们的产品已经处于国内领先地位!”刘春静自豪地说。

“党的二十届四中全会提出,要加快高水平科技自立自强,引领发展新质生产力。”大连海外华昇电子科技有限公司董事长高琨说,“我们要抓住新一轮科技革命和产业变革的历史机遇,全面增强自主创新能力,抢占科技发展制高点。”

近年来,5G通信、新能源汽车、光伏电站等新兴领域的快速发展,带动电子浆料市场需求持续攀升。面对旺盛的市场需求与高端产品进口依赖的行业痛点,大连海外华昇主动扛起技术攻关大旗,成功突破粉体分级分散、烧结收缩率、抗氧化性等长期制约行业发展的关键技术瓶颈,实现高端电子浆料进口替代,填补国内市场空白。

大连海外华昇凭借多年创新发展,在电子浆料烧结收缩率、抗氧化性和金属粉料分散性三大关键技术难题上取得巨大突破,掌握了国际领先的制备高精度纳米级金属(铜、镍、银、金、钯)电子浆料的核心技术。目前,公司已拥有国际领先的电子浆料精益生产线,设备400台(套),设计产能1000吨,设计产值30亿元。产品线也从多层次陶瓷电容器领域延伸到半导体封装、高端陶瓷基板、光伏等领域。

近来,大连海外华昇接到大量订单,尤其是来自国内多层陶瓷电容器龙头企业订单持续保持在高位。“为了确保月产量达30吨,生产线都开启四班制了,24小时连续作业。”车间负责人展晓鹏一边巡查一边说。

展望未来,高琨充满憧憬:“我们将全力打造全球电子材料创新高地,力争在3年内实现两至三项‘卡脖子’材料的完全自主可控。我们计划在大连以及长三角地区、广东建设智能化生产基地,预计2026年投产后,实现2000吨规模的产能。同时,我们还将积极拓展全球市场,推动中国电子材料技术走向世界。”

## 持续攻坚破解“卡脖子”难题

本报记者 王荣琦

## 按下“快进键”拿出关键招

——优化营商环境系列谈④

董翰博

近日,省委常委会召开扩大会议,提出“确保营商环境在短期内实现明显好转、根本好转”。这一要求,彰显出辽宁省委、省政府持续优化营商环境的坚定决心,道出全省企业、群众的迫切期盼。

这一要求,还传递出一种紧迫:“确保”是态度,意味着任务必须完成,无讨价还价余地;“短期内”是节奏,拒绝推、拖、绕,禁止等、停、靠;“明显好转”是要让企业、群众立刻感受到变化;“根本好转”则指向制度性、系统性重塑。二者环环相扣,既回应当下之急,更谋长远之策。

“明显好转”,关键在于“快”与“实”,让企业、群众获得感“立等可取”。这不能仅是文件中的漂亮话,而是要扑下身子解决真问题。企业、群众最盼的是效率,最怕的是折腾。项目审批能否少跑几趟?拖欠账款能否尽快到账?办证效率能否再提升?能把生产生活中一个个具体问题解决到什么程度,恰恰是营商环境最直观的“温度计”。

这考验的是政府的决心与效率,需要全省各地各部门推出更多实质性优化营商环境举措,纵深推进集中整治群众身边不正之风和腐败问题,把方便留给企

业和群众,把麻烦留给自己。当企业、群众能真切感受到办事更快了、成本更低了、沟通更顺畅了,“明显好转”才算落到实处。

“根本好转”,则是在“明显好转”上更进一步,从“治一时”转向“立长远”,核心是让规则透明、法治有力、预期稳定。一家企业敢不敢投下“真金白银”,往往不是看某一次服务多热情、某一个政策多给力,而是看制度是否公平透明、政策会不会“翻烧饼”。这就需要在优化营商环境时坚持标本兼治:一方面加快构建和优化政策体系,推动市场准入、监管执法、要素获取等规则统一透明;另一方面强化法治保障,让“办事依法、遇事找法”成为常态。只有企业相信合同能兑现、产权受保护、竞争有公平,解决问题不需要“找熟人”“攀关系”,才能实现“根本好转”。

营商环境没有最好,只有更好。从“明显好转”到“根本好转”,是一场刀刃向内的自我革命,也是一场关乎未来的信心之战。以“千字当头”的劲头、“久久为功”的韧劲,铲除制约营商环境优化的障碍和弊端,辽宁自会近者悦,远者来。

与丰田通商签署价值两亿元战略合作协议

## 金杯海外市场本土化运营战略加速落地

本报讯 记者唐佳丽报道 在近日举行的金杯品牌日活动中,金杯(沈阳)汽车有限公司与丰田通商签署价值2亿元的战略合作协议,引起行业关注。“今天的签约,标志着我们之间已经由单纯的技术合作迈向全球市场协同新阶段。”签约现场,金杯汽车相关负责人表示。

作为中国轻客领域的标志性品牌,金杯与丰田的合作可追溯至1989年。彼时,金杯成为丰田海狮在中国首家合作车企,开启了中日商用车技术合作的先河。30多年来,金杯累计销量超过200万辆,产品出口全球80多个国家和地区,成为中国商用车“出海”的重要开拓者与引领者。

丰田通商是丰田集团核心企业、全球知名综合商社之一,在世界各地设有85家分公司和事务所,商业网络覆盖广泛。以汽车业务为核心,丰田通商向120多个国家出口整车及零部件,在86个国家投资223家相关企业,与丰田汽车形成深度协同的全球生态。凭借深厚的行业积累,丰田通商能够为客

户提供涵盖采购、销售、物流与技术支持的全链条服务,同时,其高效的供应链体系与综合服务能力,也可持续巩固其在全球经贸中的核心竞争优势。

双方将就市场渠道协同等内容展开合作,首个试点项目已正式落子沙特市场。沙特的汽车保有量约2000万辆,当地制造、旅游、物流等产业正加速扩张,对高效可靠的商用出行释放增量需求,这为深耕商用车的金杯提供了发展窗口。据悉,金杯已专门为沙特市场开发了符合GCC(海湾阿拉伯国家合作委员会)认证的大海狮车型,并与丰田通商共同制定了分阶段销量目标,计划合作首年完成销量1000台,3年内实现总销量5000台。“我们将逐步把这个合作模式复制到中亚、南美等潜力市场。”签约现场,双方相关负责人介绍。

在许多业内人士看来,这次合作的价值,不仅限于2亿元的订单,更体现在金杯在全球渠道拓展与出海模式创新上的重要突破。(下转第四版)

积极搭建合作平台,把更多展品变商品  
“辽宁好物”闪耀进博会

02版

11月8日,辽宁美术书法精品展在京开展  
于“山海气象”中立定笔墨精神

07版