

教育既要久久为功又是当务之急

“教育问题既是惟此为大事情，也是非常复杂的事情。既要久久为功，又是当务之急。”今年全国两会上，习近平总书记在全国政协联组会时强调，要着眼现代化需求，适应人口结构变化，统筹基础教育、高等教育、职业教育，统筹政府投入和社会投入，建立健全更加合理高效的教育资源配置机制。

我国已经建成世界规模最大且有质量的教育体系。数据显示，2024年我国九年义务教育巩固率为95.9%，高中阶段毛入学率为92%。在全球范围比较，义务教育巩固率处于世界高收入国家行列，高中阶段毛入学率也达到世界中高收入国家水平。人民群众基本上实现了“有学上”。

为构建高质量教育体系，办好人民满意的教育，国家始终把教育置于民族复兴和国家发展中的优先位置来考虑

和谋划，财政资金优先保障教育投入。刚刚发布的《关于2024年中央和地方预算执行情况与2025年中央和地方预算草案的报告》显示，中央本级教育支出安排1744.43亿元、增长5%。

中国现代化是人口规模巨大的现代化，教育强国建设是人口高质量发展的战略工程。在推进教育强国建设中，我们不仅要关注“有没有”，更要关注“好不好”；既要着眼当下，更要久久为功。在基础教育领域，根据人口变化和城镇化发展，推进“市县结合”的管理体制，完善动态调整机制，适应社会和人口结构的调整。在高中阶段，根据学龄人口变化趋势，坚持资源配置的新建与挖潜并重，统筹考虑高中阶段学龄人口波峰前压力较大和波峰后相对缓解，统筹优化普通高中、中等职业学校布

局，在教育基础薄弱县、人口集中流入地新建改扩建一批高中学校，推动高中阶段学校多样化发展。在高等教育方面，未来一段时期学位需求还将持续扩大，可以通过现有高校挖潜扩容和新建高校等方式，扩大高等教育资源，切实保障人民群众的受教育机会。

随着社会不断发展，人口规模和结构发生变化，教育领域迎来不少新挑战，如学位供给过剩与紧缺并存、教师队伍结构不均衡等。这些问题事关教育公平和群众切身利益，需要集中力量切实解决。如在基础教育领域，针对城镇挤、乡村弱现象，“以城带乡、整体推进”，全面推进城乡学校共同体建设；针对校际办学质量差距问题，加强师资队伍建设和校长及优秀骨干教师交流轮岗具体实施方案等。

多宗地块高溢价率成交——

核心城市土地市场升温

本报记者 纪文慧

一季度以来，土地市场呈现明显升温。数据显示，今年前2个月，全国核心城市多宗热点地块成交带动300城住宅用地累计成交金额同比增长29.6%，平均溢价率为10.9%，多宗优质地块拍出较高溢价。其中，上海、杭州多宗土地溢价率超30%；成都、苏州核心区域地块溢价率在20%以上。

上海易居房地产研究院副院长严跃进认为，土拍市场表现活跃，显示出土地资产增值潜力和地价修复动力。随着一揽子促房地产市场止跌回稳措施显效，从房屋交易量到房屋价格再到土地交易的循环传导机制正发挥积极作用。

今年前2个月，新建商品房销售面积和销售金额同比降幅分别比上年全年收窄7.8个和14.5个百分点；从监测的40个重点城市来看，前2个月新建商品房销售面积和销售金额同比分别增长1.3%和7.1%。

“房地产市场交易总体平稳，带动房企资金畅通与预期增长。房企表现出更加积极的拿地意愿和投资信心，有利于夯实房地产市场止跌回稳态势，进一步推动从土地到楼市的双向良性循环。”严跃进说。

当前，我国正加快构建房地产发展新模式，土地供应模式与供应结构也随之发生深刻调整。专家表示，一段时间以来，核心城市加大优质地块供应力度，支持低密度住宅用地开发，满足市场改善型住房需求，并优化产品设计条件，以“好房子”建设激活住房需求潜力。同时，“小而美”地块供应占比提升，在市场承压的情况下，核心区域“小而美”地块能够吸引更多房企，特别是中小企业参与土地竞拍，此类地块能够更好地帮助房企平衡规模扩张与经营效益，提高资金使用效率。

从全国范围看，核心城市土地市场交

易活跃，但立足整体，土地市场仍存在较为明显的热度分化现象。其中，一二线城市的核心区域依然是房企开发商的竞争重点，而三四线城市的土地市场面临着较大的去库存压力。在多位业内人士看来，未来伴随房地产市场相关政策进一步深化调整，各地如何推动供地模式不断优化、众多房企如何在激烈的市场竞争中把握机遇，将是接下来发展的关键。

严跃进建议，一方面，地方在供地方面要积极围绕高质量地块进行供应，尤其是在地块占地规模、容积率等方面设定合理值，以更好满足目前房企的拿地需求；同时可结合所在片区的去库存周期等，持续优化供地模式，更好吸引房企投资。另一方面，鉴于核心优质地块竞拍轮次增加、拿地竞争激烈，房企对这类地块的拿地成本应有足够预期，尤其是要测算好相关盈利指标，真正确保拿地、建好房。



打造“赏花+”农文旅新场景，吸引游客。

经济日报

2025年3月31日 星期一

农历乙巳年三月初三

ECONOMIC DAILY

今日12版

经济日报社出版

中国经济网网址：http://www.ce.cn

国内统一连续出版物号 CN 11-0014 代号1-68 第15232期(总15805期)

新华社北京3月30日电 近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《逐步把永久基本农田建成高标准农田实施方案》，并发出通知，要求各地区各部门结合实际认真贯彻落实。

《逐步把永久基本农田建成高标准农田实施方案》全文如下。

粮食安全是战略问题。保障国家粮食安全的根本在耕地，建设高标准农田是一个重要抓手。为逐步把具备条件的永久基本农田全部建成高标准农田，制定本方案。

一、总体要求

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的二十大和二十届二中全会、三中全会精神，完整准确全面贯彻新发展理念，加快构建新发展格局，着力推动高质量发展，深入实施藏粮于地、藏粮于技战略，以提高粮食和重要农产品生产能力为首要任务，完善高标准农田建设、验收、管护机制，优化建设布局，明确建设时序，加大投入力度，做到新建和改造并重、数量和质量并重、建设和管护并重，真正把具备条件的耕地特别是永久基本农田建成适宜耕作、旱涝保收、高产稳产的现代化良田，进一步夯实粮食安全根基。

主要目标是：到2030年，力争累计建成高标准农田13.5亿亩，累计改造提升2.8亿亩，统筹规划、同步实施高效节水灌溉，新增高效节水灌溉面积8000万亩；到2035年，力争将具备条件的永久基本农田全部建成高标准农田，累计改造提升4.55亿亩，新增高效节水灌溉面积1.3亿亩。

二、建设安排

(一)建设标准。以“一平”(田块平整)、“两通”(通水通路)、“三提升”(提升地力、产量、效益)为基本标准，合理确定不同区域、不同类型高标准农田建设标准和投入标准。国家标准突出旱涝保收、抗灾减灾、产能提升等基础性、通用性要求，省级层面细化制定田块整治、灌排设施、田间道路、地力提升等具体要求，市县级层面制定简便易行、通俗易懂、操作性强的实施细则，形成层次分明、上下衔接、务实管用、标准体系。

(二)建设内容。因地制宜推进高标准农田建设，统筹开展田、土、水、路、林、电、技、管综合治理，将建设重点放在田内。新建项目优先开展田块整治、田间灌排体系、田间道路和电力设施配套等基础建设，着力提高农田保水保土保肥能力、抵御旱涝灾害能力、机械化耕作便捷水平；改造提升项目按照缺什么、补什么原则，补齐田间设施短板弱项。通过客

中央建设高标准农田实施方案

理调整农田地表现状，改善农田耕作层。结合日常农业生产加强土壤改良培肥，切实提高耕地地力。因害设防，合理采取岸坡防护、防风防沙等工程措施，提高农田防护和水土保持能力。鼓励高标准农田经营主体自主推进水肥一体化、智能灌溉、墒情虫情自动监测、智慧气象服务等信息化建设。

(三)建设布局。优化高标准农田建设空间布局和时序安排，优先在东北黑土地地区、平原地区、具备水利灌溉条件地区以及粮食产量高和增产潜力大地区开展建设，可不局限于永久基本农田。严格限制在生态脆弱区、沿海内陆滩涂等区域，禁止在25度以上坡耕地、严格管控类耕地、生态保护红线范围内、永久基本农田保护区内、永久基本农田补划区、退耕还林还草等区域开展高标准农田建设。在有条件地区开展区域推进高标准农田建设示范。

(四)建设分区。依据区域资源禀赋、耕作制度和行政区划等，将全国高标准农田建设分为7个区域。东北区包括辽宁、吉林、黑龙江3省，以及内蒙古东部的赤峰市、通辽市、兴安盟、呼伦贝尔市4盟(市)，重点加快完善农田灌排设施，加强田块整治和黑土地保护。黄淮海区包括北京、天津、河北、山东、河南5省(直辖市)，重点着力提高灌溉保证率，完善现代化耕作条件。长江中下游区包括上海、江苏、安徽、江西、湖北、湖南6省(直辖市)，重点突出田间设施现代化配套升级，开展旱、涝、渍综合治理。东南区包括浙江、福建、广东、海南4省，重点在尊重农民意愿前提下逐步改善田块细碎化问题，增强农田防御暴雨能力。西南区包括广西、重庆、四川、贵州、云南5省(自治区、直辖市)，重点加强水平梯田改造建设，完善田间道路，补齐工程性缺水短板。西北区包括山西、陕西、甘肃、宁夏、新疆(含新疆生产建设兵团)5省(自治区)，以及内蒙古中西部8盟(市)，重点加强田块整治，提高农业用水效率，破解“卡脖子”旱问题。青藏区包括西藏、青海2省(自治区)，重点完善农田防护设施，改善机械化作业条件。各地要细化建设分区，分类施策，针对性破解农田生产障碍因素。

(五)分级规划。构建国家、省、市、县四级规划方案体系，指导有序开展高标准农田建设。国家制定总体规划方案，强化战略部署，农业农村部门依据本方案制定分区分类建设指南。省级出台本区域规划方案，细化建设空间布局、时序安排、建设标准和保障措施，分解落实建设任务，并抄送农业农村部、国家发展改革委、财政部、自然资源部、水利部。市县级以县域为单元出台具体实施方案，明确待建任务、建设内容和工作进度安排。(下转第二版)

导读

将管理融入服务之中

2版 发挥财政政策引导带动消费作用

5版

城镇老旧小区改造再升级

6版 综合施策推动融资成本下降

7版

建好用好大科学装置

8版 合力整治网络“黑嘴”伤企行为

11版

“内卷”，当下普遍理解为因恶性竞争导致没有发展的增长，形象地说，就是“越努力”越低效。

一个时期以来，从光伏、动力电池等新兴行业，到钢铁、水泥、轻工产品等传统行业，再到电商平台上的网店、线下一家商超……众多行业和企业为争夺有限市场，陷入竞相降价恶性循环的“内卷”之中，“逐低”而非“竞高”。“内卷式”竞争成为诸多行业的现实困境，给经济发展带来的影响不容忽视。

企业之困：

恶性价格战如旋涡，谁都无法避免卷入其中

3天时间，没有人给出任何解释，等来的只是草草一纸中标公示。2024年12月22日夜间，中国光伏行业协会罕见下场质问业内企业。

事情的起因是，相关企业在招投标过程中，存在中标价格明显低于成本的可能。早前，中国光伏行业协会曾公布11月光伏组件最低成本(含必要最低费用)为0.69元/瓦，而根据《中华人民共和国招标投标法》，投标人不得以低于成本的报价竞标。

成本与报价之间的界线，在现实中泾渭分明，但在法律确认上有难度。

——不断出现的超低价中标、企业大范围亏损、行业协会有心无力，暴露出行业面临的复杂窘境。

2024年前10个月，多晶硅、硅片、电池片及组件价格分别下滑超过35%、45%、25%；2024年前三季度，121家上市光伏企业中已有39家出现净利润亏损。

价格战犹如一个巨大旋涡，一旦转动，不论企业情愿与否，都会被不由自主卷入其中。好比在剧院观看演出，原本大家都坐着观看，但是前排有人为了看得更清楚站了起来，导致后排的人也不得不起身，最终所有人都站着观看。观影效果没有提升，反而降低了。

——“内卷式”价格竞争让企业失去的不只是眼前的利润和市场，更是长远的品牌和形象。

当企业无利可图时，产品质量难以保证。

广东优凯科技有限公司董事长黄平在家庭清洁行业摸爬滚打了20多年。黄平质疑，电商直播间里那些3公斤售价不到15元的洗衣液，清洁能力是否过关？从配方、包材、生产到运输……摊开成本一项项计算，他确信这些洗衣液的质量达不到行业标准。“在我们这个领域，行业标准是建议标准而非强制标准。”黄平告诉记者，“企业标准只需简单备案即可生效，直播间一些洗衣液的超低价大多是通过提高含水量实现的。”

一些企业把以次充好当作“降本方式”。“在低于成本价中标情况下，有的

“内卷”之困

——综合整治“内卷式”竞争问题探析(上)

本报调研组

编者按 3月5日，习近平总书记在参加十四届全国人大三次会议江苏代表团审议时强调，要深化要素市场化配置改革，主动破除地方保护、市场分割和“内卷式”竞争。从2024年12月召开的中央经济工作会议到今年的《政府工作报告》，都要求综合整治“内卷式”竞争。推动我国经济高质量发展，有效整治“内卷式”竞争的紧迫性和重要性十分突出。聚焦这一热点话题，经济日报调研组深入采访，从“内卷”之困、“内卷”之因、“内卷”之治进行探析，今日起陆续刊发。

企业降低用料质量和标准，零配件的可靠性很难达到要求。”一位头部企业负责人向记者透露。

产品质量与品牌声誉密切相关。回顾20多年前，竞速东南亚市场的中国摩托车企业为了站稳脚跟，上演了“自相残杀”式降价。偷工减料、忽视售后服务，导致产品口碑极速下滑，市场占有率断崖式下跌，摩托车沦落到论斤来卖。如此惨痛的品牌“出海”教训，至今令人扼腕叹息。

在2024光伏行业年度大会上，中国光伏行业协会理事长、阳光电源股份有限公司董事长曹仁贤发出疑问：“行业

普遍‘失血’，毛利率极低，几乎没有利润。这种情况下，我们拿什么去创新？”企业发展壮大，从来不是单纯靠外部环境，更离不开创新等内因。研发需要大量投入，当盈利都困难时，又何谈创新？

产业链之困：“大企业卷小企业”，链条生态受损

不少企业打得起价格战，并非生产效率、工艺技术达到可以降价的水平，而是通过挤压产业链上下游利润空间实现的。

——“内卷式”价格竞争不仅在头部企业之间进行。大企业或头部平台把压力更多转嫁给产业链上的弱势方，乃至整个产业链。

步入2025年，持续两年之久的汽车业价格战依旧没有熄火的迹象，大批供应商将继续面临头部车企的价格施压。2024年11月，一则有车企要求供应商所供产品价格降10%的消息引发热议。从行业惯例看，与供应商年度议价并不罕见，但是10%的“极限压价”击穿了多数供应商的价格底线。根据《2024全球汽车供应链核心企业竞争力白皮书》，中国百强零部件企业2023年净利润率为7.2%。以此估算，若再降价10%，大部分供应商将不可避免跌入亏损泥潭。

“流量太贵了。”做了多年电商直播后，黄平以每年200多万元的亏损得出结论。“买广告、找达人做直播，费用起码占销售额的30%以上，找头部主播扣点更高，甚至能到70%以上。”

流量，是平台企业的重要筹码，对厂商定价颇具影响。在一些平台上，厂商获取流量通常靠重金购买，或者靠设

置超低价。这让流量、利润、质量成为多数中小厂商难以同时实现的“不可能三角”。再加上不规范的“仅退款”、过度补贴等，又进一步搅乱行业生态。

黄平算了一下，2024年一年下来，企业营业额增长了30%，利润却不升反降。即便如此，他依然选择留在电商牌桌上，否则结果只能是“永远出局”。

——一些链主企业在采购合同中嵌入账期延长条款，甚至将供应链金融当作赚取额外收益的工具，向中小供应商转嫁风险。

北京爱山河国际建筑研究院有限公司是一家从事建筑工程和展览展示的中小企业。公司总经理赵利坦言，现在不少项目都需要先垫资，施工在前，回款在后，对企业现金流考验比较大。“公司最长的账期在3年多，还有1000多万元的款项没有回流。”而这，也是目前众多中小企业面临的棘手问题。

延后支付账款、用非现金结算等手段，在车企价格战中已成常态。有业内人士根据2024年16家中国上市车企财报估算，当前我国车企的应付账款及应付票据周转天数平均为182天，接近国际车企账期的2倍。

账期还在变长。相比2023年，2024年前三季度车企账期普遍长了1个月。部分上游供应商在投入资金生产、交付货物后，得等6个月才可能拿到货款。

“正常市场运转中，不同行业的账期在半年以内比较合理。”在国家信息中心经济预测部产业经济研究室主任魏琪嘉看来，拉长账期，不应该成为链主企业打价格战的“底牌”。

(下转第三版)