

奋力实现全年发展目标“百日攻坚战”

守“粮”心担使命 不让种粮农民亏钱

——宁夏粮食集团扛稳粮食安全“国之大事”倾情助农增收

本报记者 张红霞

秋风催稻香，新粮喜归仓。眼下，正值我区农作物收割时节，随着秋粮稻谷收购启动，宁夏粮食集团有限公司在全区设立30多个便民收购点，各储备库陆续开秤，积极做好收购服务，确保颗粒归仓。

10月10日，记者在滨河储备库看到一辆辆满载着稻谷的大货车开进大院，前来售粮的农户络绎不绝。工作人员有条不紊地进行扦样、质检、过秤、入库、卸粮，金灿灿的谷粒伴随着传送带的轰鸣声缓缓输入粮仓，现场一派热火朝天的繁忙景象。

“我种了一辈子粮食，只要保证前期肥水充足、管理到位，水稻长势肯定差不了。你看我的稻谷颗粒饱满，卖了个好价钱。”刚在滨河储备库交完粮的兴庆区通贵乡通南村十队农户陈学林喜滋滋地说，他种的稻谷收成不错，每公斤卖了2.84元。

记者了解到，2024年度全区稻谷种植面积约36.3万亩，同比增加6.13万亩，产量约18万吨至19.5万吨。

面对全区稻谷供应趋紧形势，为做好稻谷收购，宁夏粮食集团扛稳粮食安全“国之大事”政治责任，科学合理制定稻谷收购价格，利于农民、惠及于农，全面开展秋粮储备稻谷收购工作，做到应收尽收、能收则收、敞开收购，依质论价、优质优价、优质服务，积极发挥对市场的引领带动作用。

用，牢牢守住农民“种粮卖得出”的底线，全力打赢稻谷收购攻坚战。

“我们粮库自9月27日开秤以来，已收购稻谷9000多吨。”滨河储备库副主任方玉祥介绍，粮库稻谷收购严格执行国家收购政策，做到当天粮食、当天入库，网银付款、不打白条，在醒目位置张贴收购公告、承诺书和廉洁纪律“十个严禁”，做到“五要五不要”，让农户卖上“明白粮”。

好收成有个好收入，就是对种粮农民最好的回报。如何保障一线种植户收益，8月底，宁夏粮食集团制定2024年稻谷玉米收购调研工作方案，深入全区五市开展多轮市场和实地调研，与属地政府分管农业领导、发展和改革委员会和粮食和物资部门、农业农村局、乡镇进行座谈，实地与农业合作社及种植大户交流，到加工企业了解供需情况，全面提升掌握基地建设和产粮大县相关政策、补贴标准及兑现情况，大米加工企业需求，对市场收购价格预期情况，老百姓对秋粮收购的需求等。

“经过调研和多次座谈，我们对区内外稻谷收购情况进行了系统分析，从维护广大农民的利益出发，积极对接全国市场价格，发挥国有粮食收储企业主渠道作用，科学合理制定今年水稻收购价格，高于国家最低收购价1毛1分钱，这样下来农民每亩增收220元左右。”宁夏粮

食集团相关负责人告诉记者。

秋粮稻谷收购启动以来，粮食集团干部职工群策群力，广设网点，加班加点，早开秤、晚收工，随到随收、上门服务，敞开收购、依质论价，即收即付、不拖不欠。利用智能扦检、数字管理等现代技术，提高便民服务质量和效率，采取分级管理、分片收购、督导检查、包抓指导等方式，确保颗粒归仓。目前，整体稻谷收购数量已逾计划六成。

“今年粮食集团收购价格好，今天卖完这一车，我家的2000亩水稻就全部卖完了。”在贺兰县幸福村收购点，贺兰县立岗镇永兴村种植户吴英平告诉记者，自10年前开始尝试“稻蟹共养”模式以来，他的稻田发生了翻天覆地的变化，稻因蟹而优，蟹因稻而肥，实现了一田两用、一水两养、一季双收，吴英平也由原来的种田散户成长为贺兰县立岗镇稻谷产销合作社带头人。

吴英平指着指头给记者算了一笔账：“通过稻蟹综合种养模式，我发现水稻的产量没有减，每年我们都会进行测算，今年水稻亩产达到了1150多斤，螃蟹还额外增加了大家的收益。”

在石嘴山储备库，借助智能粮库管控平台，从入门登记到卸粮入仓再到粮款结算，全流程操作更为便捷、高效，粮食入库效率大幅提高。

“今年，我种植的小麦和稻谷都卖给了石嘴山储备库，这里粮食称重、检验准确，而且售粮第二天就到账，我们放心又舒心。”平罗县渠口乡订单稻谷种植户曹彦刚在工作人员的引导下，完成了粮食销售登记工作。

石嘴山储备库副主任王东介绍，“今年的稻谷产量高、质量好，收购价格高于农户预期，农户售粮积极性高涨。连日来，我们加大为农服务力度，设置客户休息室，开设多条作业线，减少售粮群众等待时间。”收购期间，石嘴山储备库扎实做好好仓容、人员、设备等各项保障工作，设立便民收购点7个，做到“仓、点、人、机”四到位，全力完成今年稻谷收购任务，着力解决农民朋友、种粮大户晾晒难存储难问题，奋力打赢秋粮收购攻坚战。

宁夏粮食集团“百日攻坚战”加强秋粮收购，不仅展现了国企的社会责任和担当，更为农民带来了实实在在的收益。目前，粮食收购工作正在积极有序开展中，粮食集团将坚定践行国企担当，履行社会责任，守“粮”心担使命，持续优化为农服务，助力助推农民增收，保护种粮农民利益，发挥收购主渠道作用，圆满完成秋粮稻谷储备粮收购工作任务。

叶盛镇朝天椒喜获丰收

本报讯(记者 孙振星)近日，走进叶盛镇辣椒农田里，一串串火红的朝天椒在阳光下显得格外耀眼。连日来，叶盛镇各村种植的朝天椒农田里农民们正忙碌着采摘，他们脸上洋溢着喜悦，劳作坚定有力，有的手持镰刀一边收一边捆，有的将收割好的朝天椒搬运装车。

叶盛镇张庄村党支部书记孟新豹说：“今年我们村种植朝天椒380亩，一开始大家心里都有些忐忑，看到朝天椒今年的行情这么好，我们张庄村发展村集体经济的信心更足了。”

同样种植朝天椒的蒋滩村，瞄准市场需求，强化产销对接，在壮大村集体经济的基础上，谋思路、找出路，统筹辖区土地资源种植朝天椒800亩，以此延伸培育农产品精深加工车间，形成了完整的“种、产、销”供应链条，助力村集体经济“别样红”。

叶盛镇将持续立足资源禀赋优势，挖掘自身发展潜力，不断完善联农带农利益联结机制，提档发展特色优势产业，实现叶盛镇乡村振兴新突破。

西吉：油香“抢救”记

本报讯 日前，西吉县兴隆镇杨茂村三组的留守老人马福荣致电兴隆供电公司值班员付军平，称家中做油香时突然停电，因第二天供电所放假，希望工作人员能来家中帮忙查看。

原来今年2月，老人家中停电，在无法联系上子女的情况下下去了供电所，值班员付军平帮其交电费并留了私人号码。15分钟后，付军平和两名工作人员赶到，为其更换了断路器，修理了鼓风机，检查了其他用电设备和线路。电恢复后，大娘邀请工作人员吃油香被拒，付军平表示还要去下一家抢修。提起近年来的发展变化，老人满脸喜悦，贴心的电力服务，给生活带来便利的同时也改善了生产环境，铡草机、电动车等都离不开电，家中饲养牛羊增多，日子越来越好。(付军平)

简讯

国网宁夏供电公司以电力赋能点亮致富“薯”光

本报讯 为确保马铃薯种植安全用电，今年以来，国网宁夏供电公司加大对电网投资力度，升级种植养殖等区域的电网，配电网投资1.12亿元，新建及改造10千伏线路203千米，新增变压器86台，助力特色绿色产业平稳发展。该公司通过不断加强电网建设，做好做好供电保障，全力为马铃薯产业稳健发展聚力“赋能”，让一颗颗“土蛋蛋”加速变成广大农户手里丰产增收的好“薯”光。(王斌)

石嘴山市以戏曲盛宴促传统美德传承

本报讯(记者 罗鸣)近日，石嘴山市委统战部、市侨联联合举办了“国粹耀重阳 戏韵润侨心”铸牢中华民族共同体意识主题戏曲演唱活动。

演出内容丰富且多元，涵盖了多个经典剧目的精彩选段，包括秦腔《状元媒》的选段、豫剧《朝阳沟》的选段、晋剧《打金枝》的选段，以及京剧

中的《锁麟囊》《火焰驹》等经典剧目的选段。

活动现场氛围热烈，丰富多彩的戏曲表演与铸牢中华民族共同体意识的知识问答及互动小游戏巧妙结合，既让参与者领略了传统艺术的魅力，又在娱乐中增长了知识。活动中，石嘴山市侨联向在场

的老年观众赠送祝福和鲜花，老人们脸上洋溢着笑容。

石嘴山市通过丰富多彩的文化活动，有效促进了思亲敬老、弘扬家国情怀等中华民族传统美德的广泛传播，进一步强化了中华民族共同体意识，为构建中国式现代化石嘴山篇章贡献了积极力量。



10月13日，位于贺兰县常信乡的宁夏兴农现代农业开发有限公司蔬菜现代集配中心(兴耘驿站)内，工人们在西兰花分拣包装线上忙碌着。

近年来，贺兰县大力发展冷凉蔬菜产业，以转结构、转方式为主线，以龙头企业和经营主体带动为核心，不断优化产业布局，完善基础设施，强化服务体系，依托“露地蔬菜、拱棚蔬菜、设施蔬菜”三大蔬菜产业，坚持“冬菜北上，夏菜南下”，持续促进贺兰县冷凉蔬菜产业高质量发展。

本报记者 陈治学 摄

国网宁夏经济技术研究院三项管理创新成果斩获佳绩

通讯员 刘桐 巩鑫龙 马卓

近日，宁夏企业和企业家协会公布2024年宁夏企业管理创新成果，由国网宁夏经济技术研究院申报的三项管理创新成果斩获佳绩。其中《服务大型新能源基地送出的输变电工程机械化施工管理体系构建与实施》荣获一等奖，《基于全链数据融通共享的现代配电网工程造价管控体系构建》《基于全寿命周期成本最优理念的价值型电力设备资产管理》荣获二等奖。

该三项管理成果有效提升了电网建设效率。《服务大型新能源基地送出的输变电工程机械化施工管理体系构建与实施》课题，因地制宜采用先进机械化施工设计、管理理念及装备，创造性将“机械化施工模式”与“智慧工

地模式”融合，打造以全过程机械化深度应用为基础的输变电工程“人机协同”模式，有效促进宁夏直流水电及其配套的“沙戈荒”大型风电光伏基地新能源外送电网工程建设。《基于全链数据融通共享的现代配电网工程造价管控体系构建》以“三个数据仓库、五大业务环节、四类数据监控、三项保障机制”为抓手的“3543”现代配电网工程造价管控体系，大幅提升配电网造价现代化管理水平，设计变更审批时间缩短30%，结算周期平均减少20天，显著提高配电网造价全过程经济效益，项目平均投资回报率提高10%，资金周转周期缩短15%。《基于全寿命周期成本最优理念的价值型电力设备资产管理》

构建了贯穿“规划设计、物资采购、工程建设、运维检修、退役处置”全流程的资产全寿命周期闭环管理体系，目前已在某330千伏电网建设项目中应用，节约全寿命周期成本1238余万元，有力提升企业资产投资运营成效。

近年来，国网宁夏经济技术研究院始终把科技创新工作摆在首位，通过组建学术委员会、建立科技总师制、建设实验室、召开经研论坛等一系列举措，持续激发职工创新活力。该院将继续以加强自主科技创新为导向，充分发挥创新引领作用，建设专家人才梯队，推动科技成果转化应用，打造高效创新平台，助力宁夏电网高质量发展。

宁夏4地获评2024中国体育旅游精品项目和中华体育文化优秀项目

本报讯(记者 孙振星)10月10日至13日，2024中国体育文化博览会和中国体育旅游博览会(以下简称“两个博览会”)在苏州国际博览中心举办。本次“两个博览会”以“体育新气象 强国向未来”为主题，构建国际化、专业化、市场化、高端化的体育文化与体育旅游展示交易平台。

开幕式上，国家体育总局发布了2024中国体育旅游精品项目和中华体育文化优秀项目。西夏区贺兰山东麓运动休闲旅游线路获评2024中国体育旅游精品线路(十佳)、兴庆区获评2024中国体育旅游精品目的地、沙湖旅游景区获评2024中国体育旅游精品景区，泾源县踏脚获评2024中华体育文化优秀项目。近年来，宁夏不断争创优秀精品项目，传承中华优秀传

统体育文化、坚定文化自信，推进中华优秀传统文化保护传承和创新发展，推动体育与文化、旅游、教育、康养等产业深度融合，进一步完善服务供给，促进体育消费升级。

今年，宁夏体育局创新参展模式，设立宁夏展区，多样化展示、亲密化互动、精准化推介，以“玩转体育旅游 体验活力宁夏”为主题，汇集体育文化、体育旅游优势资源，介绍体育文旅融合创新产品、扩大体育消费规模的典型经验，推介宁夏精品体育旅游项目、品牌体育赛事，运用新技术、新手段，营造沉浸式、互动性观展体验，推动交流合作互鉴，构建体育产业链展示、对接、交流一体化平台，为宁夏与全国各地体育领域深化合作创造机遇。

我区开展“你点我检 服务惠民生”活动 筑牢食品安全防线

本报讯(记者 王茜 实习生 保佳莹)作为2024年食品安全宣传周的活动之一，我区与全国同步开展食品安全“你点我检 服务惠民生”活动，守护“舌尖上的安全”。10月11日下午，自治区市场监管厅联合教育厅和卫生健康委，在宁夏大学贺兰山校区，举办2024年食品安全宣传周“你点我检”进校园暨宣传活动。

活动当天，现场设置咨询宣传台，宣传普及食品安全相关法律法规和科普知识，引导师生科学消费、理性消费、安全消费，反对餐饮浪费，防止食品安全事故发生。设置“你点我检”扫码台，开展有奖征集活动，1900多名学生扫码填写了调查问卷，根据现场师生点检结果，在学校兰馨苑餐厅食堂现场抽样的餐厅使用的米面油等食材，经实验室检验检测后公布抽检结果。银川市市场监管局西夏区分局派了食品安全快速检验车，现场对宁夏大学兰馨苑餐厅的蔬菜进行了抽样快检，样品全部检测合格。

“我们严格把控原材料质量安全，重点落实食品原材料采购检测，对原材料加工过程中的风险点严格把控，加工过程中荤素、生熟分开，热食类食品制售加工完成后中心温度须达到70摄氏度以上，菜品制售完成后还会留样封存，以便追溯源头。”宁夏明瑞苑餐饮后勤服务集团有限公司食品安全总监李照石说，餐厅会对销售的菜品进行满意度调查，做到日管控、周排查、月调度。

自治区市场监管厅食品安全协调与抽检监测处处长刘芳表示，此次活动加强了学校餐厅与师生之间的互动，提高了师生对食品安全的关注度和参与度，也进一步提升了学校食品安全管理水平，为师生们的饮食安全提供了更有力的保障。截至目前，今年全区“你点我检”活动共抽检1357批次，不合格24批次，合格率98.23%，让社会公众体会到了“放心看得见、消费更安全”，解决了群众食品安全急难愁盼问题，让消费者切实感受食品安全就在身边。

线上“数”与线下“人”有机结合

农行宁夏分行打造数字化经营新引擎

本报讯(通讯员 张敏)为深入学习贯彻中央金融工作会议精神，写就数字金融新篇章，农行宁夏分行以数据为驱动，线上“数”与线下“人”有机结合，将数字化经营融入资金组织、贷款投放、风险管控等关键环节，优化服务流程、提升服务质效，推动各项业务实现高质量发展。

该行强化组织推动，抽调专人组建以个金和科技为基础的“数字化经营柔性团队”，全力保障数字化经营模式有效落地。制定印发《数字化工具应用手册》《重点客群线上经营模板》《基于一季度客户经营情况构建2024年数字化经营模式》等指导性文件，以智能外呼、营销画布、DCRM系统等数字化工具为抓手，着力打造“线上直营、线下赋能”的一体化经营模式。建立“1+1+N”的培训体系，分类、分级对经营行、网点及数字化经营骨干开展定期培训与面对面教学，及时推广新功能应用。截至6月末，已组织开展29场重点客群数字化经营培训、5场集中版展，客户经理精细化管理能力和客群集约经营能力大幅提升。打造“小课堂”“小贴士”“工作简讯”等资讯平台，及时发布系统新功能上线信息、定期监测并通报经营成效、广泛收集优秀营销案例进行推广，为全员营造积极学习、勇于创新的数字化经营氛围。建立“管户+权益+评价”机制，上线8项分行权益活动，搭建“新想事成”“贷来好运”等5类区域特色主题活动，实现“引客”“识客”“触客”“留客”全流程贯通。截至6月末，个人折效客户、个人折效贵宾客户分别较年初增长39.2万户、4.2万户。个人贵宾客户总量、增量实现同业“双第一”。

该行聚焦数据赋能，全心服务基层减负增效。创新推出“有贷客户存款提升”自动化报表并推广全行使用，精准提取每位有贷户在该行存款余额、存款余额、客户星级及客户经理明细，为客户经理精细化管理提供抓手。试行“定期存款续存率”报表，直观展现辖内定期存款到期详情及续存动态，报表制作时间由原来的“5小时”缩短至5分钟，有效提升分支行日常监测、业务推动和管理决策效率。协同个贷、中收等条线研发多层次和多维度的指标体系，上线“烟商e贷、不良贷款、逾期贷款、贵金属销售统计”等17张自动化报表，缓解跨系统“手工取数”压力，实现数据多维分析及明细下钻，将基层员工从“表格”中解放出来，将更多时间投身业务经营。建设宁夏分行标签库，创新推出“装修网点客户回捞”标签，提取装修前高频到店客户和装修后资产流失客户清单，策划专属营销活动，有效缓解装修对客户关系及业务发展的潜在冲击。为做好服务降低客户投诉，及时应用智迎客布放“投诉客户事前预警”标签，细分“不满意客户(单次投诉)”和“高频投诉客户(两次及以上投诉)”，帮助大堂经理迅速识别有投诉历史的厅堂客户，灵活调整服务策略，增强客户满意度，从源头化解客户投诉意愿。

该行强化组织推动，抽调专人组建以个金和科技为基础的“数字化经营柔性团队”，全力保障数字化经营模式有效落地。制定印发《数字化工具应用手册》《重点客群线上经营模板》《基于一季度客户经营情况构建2024年数字化经营模式》等指导性文件，以智能外呼、营销画布、DCRM系统等数字化工具为抓手，着力打造“线上直营、线下赋能”的一体化经营模式。建立“1+1+N”的培训体系，分类、分级对经营行、网点及数字化经营骨干开展定期培训与面对面教学，及时推广新功能应用。截至6月末，已组织开展29场重点客群数字化经营培训、5场集中版展，客户经理精细化管理能力和客群集约经营能力大幅提升。打造“小课堂”“小贴士”“工作简讯”等资讯平台，及时发布系统新功能上线信息、定期监测并通报经营成效、广泛收集优秀营销案例进行推广，为全员营造积极学习、勇于创新的数字化经营氛围。建立“管户+权益+评价”机制，上线8项分行权益活动，搭建“新想事成”“贷来好运”等5类区域特色主题活动，实现“引客”“识客”“触客”“留客”全流程贯通。截至6月末，个人折效客户、个人折效贵宾客户分别较年初增长39.2万户、4.2万户。个人贵宾客户总量、增量实现同业“双第一”。

该行加强精准营销，迭代对接564个客群标签，赋予年龄、资产、交易行为、持有产品等条件划分不同层级，多维度精准识别目标客户。将目标客群数据布放至DCRM系统，组织策划446项营销画布，覆盖230万客户，形成统一、完整、清晰的客