

持续发力,让更多“特色”走向市场

尉迟天琪

积极培育特色优势产业,没有捷径可走、没有魔法可施,唯有孜孜不倦地提高产品品质,精心呵护品牌,敏锐把握市场变化,在特色、优势上下足功夫,在新技术、新工艺上不断发力,在延伸产业链、提升价值链、融通供应链上广用实招,才能让更多“特色”走向市场、赢得竞争。

11月19日,《人民日报》刊发文章《贺兰菜心何以畅销大湾区》。据文中报道,跨越近2300公里的“广东菜心”落地宁夏,在贺兰山脚下扎根,摇身一变从“外地菜”变成了“本地菜”,以口感清爽、肉质肥嫩的上乘品质,成为了国家农产品地理标志产品,走出了一条特色发展之路,更作为宁夏冷凉蔬菜的代表性品种之一,通过冷链运输被送往粤港澳大湾区市场,成为享誉粤港澳大湾区的名牌产品。目前,仅在贺兰县,就有15个“宁夏菜心”种

植基地,种植面积2.45万亩;全区菜心种植面积超27万亩,销售额达36亿元以上。

这条消息乍看似乎没什么新意,毕竟冷凉蔬菜在我区“六特”产业榜上早已有名。但仔细看过之后会发现,区别于本地固有的蔬菜产业,“宁夏菜心”是通过精耕细作、科学种植、“产地冷库+冷链运输+分销冷链”模式,将“港菜”成功变为“宁菜”的崭新产业,不仅品牌价值日益提升,还有效带动了当地农户就业增收,更加富有特色,也为我区进一步建立以“六新六特六优+N”为支撑的现代化产业体系打开了新思路。

一直以来,宁夏都有“枸杞之乡”“滩羊之乡”“马铃薯之乡”之美誉,贺兰山东麓酿酒葡萄更是品质优良、潜力无限。近些年,随着全区大力构建“六新六特六优+N”为支撑的现代化产业体系,各地各部门积极主动推进特色产业发展,枸杞、葡萄酒、牛肉、冷凉蔬菜等产品销售量逆势上扬、破圈出

海,宁夏也因这些特色产业而声名远播。但是,我们也要知道,一方水土养一方物,宁夏各地风土各异、各有所长,好物好产业绝不仅仅局限于“六特”产业之中。此次贺兰山下的“宁夏菜心”,还有之前入选全国名特优新农产品名录的麻黄山杏子、西吉芹菜、同心县西瓜、青铜峡糯玉米、下马关平菇等特色农产品,都有大有可为的空间,产业发展潜力无限、机遇无限。

一花独放不是春,百花齐放春满园。推动乡村产业振兴,做好特色优势产业是一篇大文章。做活这篇大文章的关键,就在于“全面开花”。对宁夏而言,我们不缺得天独厚的自然地理优势,有着富有地方特色的物产品种,多年来的政策扶持也让“六特”产业在不断提升升级中一步步走向更大的市场,一点一点得到更多消费者的认可。面向未来挖掘培育更为多样的特色产业格局,我们有经验、有信心,也有方向。只要立足本地特色、依靠一方水土、深挖优势所在、各展产业

所长,不断探索、因地制宜培育推动“六特”产业之外的各路特色产业走上发展快车道,促进特色产业全链条升级,才能让更多“六特”产业之外的“N”产业立起来,持续增进民生福祉,让产业发展如春草萌发,让农民口袋富起来、乡村靓起来、农业强起来。

“要精耕细作、持续发展”,这是习近平总书记考察宁夏时对我区发展特色产业提出的要求,蕴含着深深的期许。积极培育特色优势产业,没有捷径可走、没有魔法可施,唯有孜孜不倦地提高产品品质,精心呵护品牌,敏锐把握市场变化,在特色、优势上下足功夫,在新技术、新工艺上不断发力,在延伸产业链、提升价值链、融通供应链上广用实招,才能不断提升产业发展水平和竞争力,让更多“特色”走向市场、赢得竞争。



微语观潮

用“文明风”吹旺市场“烟火气”

孙莉华

除了阅海万家G2区东门,还协调阅海万家阅欣停车场、通福路停车场等空地设置便民潮汐市场,引导480个流动摊贩入市,满足群众、商户的购销需求。今年银川市金凤区推进城市精细化管理工作,采取“疏堵结合”的办法,利用闲置场所设立潮汐市场、创业点和瓜果蔬菜销售点十余个,疏导流动摊贩进场入市规范经营。

人间烟火气,最抚凡人心。作为城市管理的一种创新模式,潮汐市场开在家门口,农副产品一应俱全、物美价廉,不仅大大方便了市民的日常生活,也为民众灵活就业、增加收入提供了更多选择。不过,潮汐市

场在保障民生需求、增加就业的同时,也存在一些令人诟病的问题。比如,占道经营,给交通带来安全隐患;市场周边停车乱象,常被市民吐槽;长久存在的噪声问题,也令居民不胜其烦。

要让潮汐市场既充满活力又规范有序,需要有新思路、新解法,考验城市治理的精细化程度。一方面,坚持为民导向,进一步精细化管理,持续用力解决占道、乱停车等一系列问题,用“文明风”吹旺市场“烟火气”;另一方面,不断提升服务温度,努力用更加灵活、更具温度的细致服务,让市场活起来、热起来,持续为城市经济发展注入新的活力。

把体育赛事办成地方新名片

沈琪

据报道,“百日攻坚战”以来,自治区体育局积极构建“塞上江南 运动宁夏”体育赛事活动体系,已有41项全国大赛落户宁夏,带动超过15万人次来宁旅游消费。

随着“跟着赛事去旅行”“为一场比赛赴一座城”受到热捧,体育赛事在旅游市场上也打出了热度、比出了风采,既提升了群众身体素质、带动相关消费,也刷新了人们对城市的原本印象,展示出城市发展的多彩一面。比如固原“村BA”以赛为媒推介宁夏特产,让乡土文化展现更大魅力;贵州榕江“村超”神秘多彩的民族文化加上全民足球氛围,踢出了快乐和纯粹……

为一场比赛奔赴一座城,感受的不单是一场赛事,更是一座城市、一个地方的底色、气质和风度,带来的不单是流量和人气,还有提升人们幸福感和获得感的可能。

体育文化与旅游产业的融合已然成为一种新趋势,创造了新的经济增长点。抢占赛事经济新风口无可厚非,但进一步看,无论是固原“村BA”,还是榕江“村超”,之所以能靠体育赛事火出圈,皆因突出了地域特点,打出了本土味,也再次证明,只有充分挖掘地方特色文化和体育元素,让赛事更接地气、更贴民心,才能激发参与者的热情与动力,把体育赛事办成地方新名片。

既需“守老”也要“出新”

赵慧

近日,由自治区商务厅主办的老字号企业品牌提升培训活动在银川市开班,邀请来自全国的9名导师帮助老字号企业锤炼创新传承“内功”,进一步提升我区企业品牌市场竞争力。

历经市场大浪淘沙的老字号品牌,是数代人传承锤炼出来的商业精华,承载着丰富的生活记忆。在衣食住行的选择上,只要和老字号沾边,老百姓心里就会多一些信任和认可。不可否认,随着时代变迁,有些老字号也失去了曾经的辉煌,淡出了人们的视线。究其原因,还是经营理念落后、生产手段落后、创新能力不足、消费体验较差等问题。

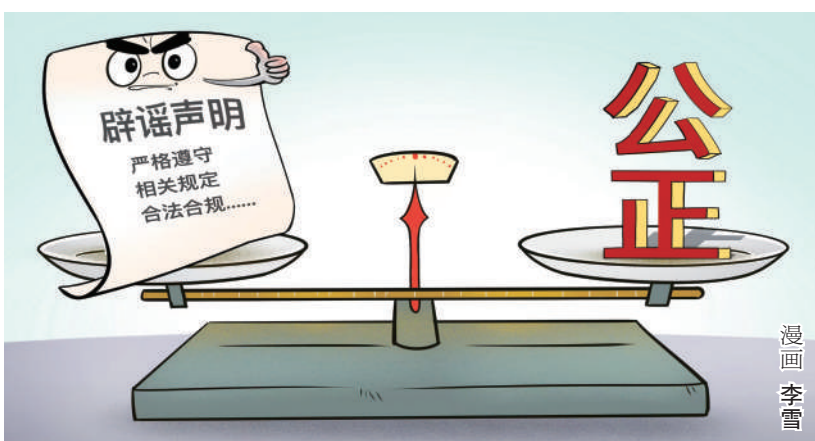
优胜劣汰是基本的市场法则,传

承创新才是应对“王道”。在新的消费潮流下,老字号企业要想闯出一片新天地,还须守正创新、革故鼎新,既要守住一脉相承的品质和本心,保证老字号手艺、老产品不失传、不失真、不变味,也要摒弃固化思维、洞察市场需求,通过跨界联名、多元营销、创新产品等方式打造独特的品牌形象、激发新的消费热点,在新的时代焕发新生机、散发新魅力。

回过头来再看此次老字号企业品牌提升培训,是种鼓励,又何尝不是一种鞭策,意在提醒老字号企业只有不满足于吃老本,把“守老”与“出新”结合起来,才能持续焕发光彩、赢得市场。

谣言止于公开更止于公平

严霜剑



漫画 李雷

第三只眼

不是升学季,却看到这样的消息,着实让人有些讶异:

11月18日,银川景博学校发布声明,澄清“近日微信名为‘请叫我马老师’的网友在微信朋友圈发布的关于银川景博学校需要到宁夏各地级市招收一批户籍在银川三区以外的宁夏各市的成绩优异的学生”乃不实内容。学校已向辖区派出所报案,并郑重声明“从未与任何机构、任何校外组织及个人接触、洽谈、承诺关于解决或买卖入学名额、借读名额等违法、违规事项”,“请广大学生、家长不信谣、不传谣,谨防上当受骗”。

谣言止于公开。景博学校的快速声明,能很大程度上遏制谣言的传播,让受到欺骗的家长“及时止损”,让学校尽可能避开“暗箱操作”的疑云,也再一次验证了信息公开的力量——当负面事件出现时,及时有效的发声,要远比本能地沉默和观望更为有用,也更能抢占先机、维护公信,遏制不实传言甚至是恶言谣言漫天乱飞。

事实证明,面对突如其来的危机或谣言,唯有及时准确的信息公开,才能

回应群众的疑虑恐慌、抚慰公众的焦灼无助。对这起事件的思考,却不应止步于公开。

仔细思量,为什么是银川景博学校?为什么事关景博的招生信息格外引人注目?为什么会有家长相信这样一眼即假的“小道消息”……因为,银川景博学校在大多数银川人眼中是与“好学校”挂钩的。对他们而言,能进入这

样的学校,孩子的学习就有了一定保障,面对中考会更有把握,走进心仪的大学也不无可能,约等于,孩子已经赢在了起跑线上。所以,面对无良骗子的拙劣演技,许多家长“宁可信其有不可信其无”,“剑走偏锋”也想尽可能地清扫掉孩子前行道路上的荆棘,让孩子搭上优质教育的“快班车”。之前银川外国语学校也发布过类似声明,辟谣某

教育机构承诺的招生考试和宣传,“中招”家长的心理与此次事件如出一辙。

家长的担忧与期望折射出公众对于教育公平的渴求,也从一个侧面印证了共享优质教育资源的任重道远。从“有学上”到“上好学”,这些年从中央到地方出台的许多措施让改变一目了然。但实话实说,在优质教育的均衡共享上,我们还有不尽如人意的地方。教育公平的核心在于机会公平,要让更多孩子公平享受到优质的教育资源,既需要在制度设计上不断完善,通过随机派位入学、积极推进集团化办学、强弱结对对口直升、优质教师轮岗轮班等方式,确保教育资源均衡配置;更需要在实际操作中严格遵循公平、公正、公开原则,全力消除可能的寻租空间,还教育领域一片清明。

教育是国之大计,也是每个家庭时刻关注的民生大计。只有当每个孩子都能公平公正地享受到曾经可望不可即的优质稀缺教育资源,形形色色的骗子才不会有有机可乘,代替学校招生这样的谣言才不会大行其道。

利好政策“上新”,房地产市场几多期待

本报记者 姜璐 王瑞 马雨馨 文/图

百姓呼声

希望新房配套设施完善 物业优质

“我家的住房面积不算公摊是91平方米,我们的计划是卖掉旧房子,买一套120平方米到140平方米的改善型房子。老人这几年身体不好,住到了我们身边,孩子也长大了,房子太小不方便。”11月10日,在银川市西夏区一家房产中介门店,记者遇到了正在看房的齐先生。

“最近,我们也注意到政府发布了一系列房地产利好政策,有很多政策对老百姓来说挺实用的。其中商业性个人住房贷款不再区分首套和二套房等多个政策措施是切实为有购房需求的居民考虑的。”齐先生告诉记者,他已看好一套面积147平方米、三室两厅两卫的房型,目前正让中介联系房主,约时间上门看房。

近日,记者走访银川市部分房屋中介门店发现,《若干措施》公布后,买房人、卖房人均变得积极起来。记者在兴庆区新华路的一家房产中介公司了解到,由于周末看房的人多,挂房出售的人也多,门店里除了前台负责守店,其他经纪人也都出去跑业务了。该公司负责人李女士称:“政策对整个市场的信心提升有很大帮助。”



银川市一新建小区楼栋间距大、采光好。

编者按

住房问题既是民生问题,也是发展问题。为促进房地产市场止跌回稳,各地各部门迅速行动,进一步充实房地产政策“工具箱”,打出一套政策“组合拳”。

近期,我区出台《关于促进房地产市场止跌回稳平稳健康发展的若干措施(暂行)》(以下简称《若干措施》),从严格控制增量、持续优化存量、提高供应质量等6个方面,促进房地产市场止跌回稳、平稳健康可持续发展。利好政策“上新”后,效果如何?市场出现什么变化?百姓还有什么新期盼?记者深入采访中介机构、购房者、房企、相关部门,探寻助力“百日攻坚战”的宁夏房地产新模式。



银川市金凤区某售楼部销售顾问正在向购房者介绍楼盘布局和规划。

房企行动 丰富促销活动 持续优化存量

11月10日,在银川市金凤区建设南泊湾售楼部,不断有咨询购房事宜的客户前来了解情况:沙盘前,新客在听取楼盘布局和规划介绍;洽谈区内,几组客户正与销售顾问深入讨论;有的在查看户型图,有的在计算贷款利息……

“我们的项目偏改善型住房,近期客户购房意愿明显增加,尤其是购房补贴政策落地,加快了客户购房的签约速度。”该项目销售顾问李先生告诉记者,“双11”购物黄金期,他们抢抓时机,推出线上优惠券优惠活动,通过购房减免优惠等方式积极优化存量商品房,活动反响非常

不错。在贺兰县正丰海德家园,销售量也有了明显提升。销售经理杨昊介绍,9月份以来,楼盘的销量相比之前增长了30%以上。政府的消费刺激政策对购房者产生了积极影响,尤其是贷款政策的调整,降低了购房门槛和成本,使得部分观望的消费者开始考虑购房。

“购房补贴和以旧换新政策带来实实在在的优惠,对销量和消费者意愿有较大带动作用。”杨昊说,新政策实施后,为积极响应优化存量号召,除了政府每平方米200元的补贴外,他们也提供了同等额

度的反向补贴,购房者每平方米可享受400元的优惠,单项补贴不超过3万元。

此外,海德家园正在探索新的销售模式,如团购、以旧换新等,以加快库存消化速度。杨昊介绍,以“以旧换新”为例,为鼓励消费者购房换新,海德家园为购房者提供二手房出售协助服务,并提供一个月售房缓冲期,如购房者到期旧房未售出,全额退还认购金,换新成功则可享受额外优惠。

“‘白名单’项目的信贷规模增加,融资门槛降低后,我们有更高意愿去拿优质地块来开发低容积率高绿化率的住宅项目。”杨昊说。

住建部门 房地产市场呈现向好趋势

《若干措施》出台后,住建部门将如何持续推动政策取得更大效果?

自治区住房和城乡建设厅房地产管理处有关负责人介绍,随着国家和自治区房地产市场调控政策落地落实,全区房地产市场得到明显修复,在持续调整中显现向好趋势。截至11月10日,新建商品房备案套数2325套,同比增长61.35%,环比增长49.61%。销售面积28.9万平方米,同比增长69.3%,环比增长55.2%。销售金额16.8亿元,同比增长60.5%,环比增长37.8%。其中,银川市销售套数、销售面积、销售金额分别占全区的58.1%、57.2%、60.4%,政策出台落地后销售套数、销售面积、销售金额明显提升。近期,银川市、吴忠市、固原市也分别出台了促进房地产市场止跌回稳平稳健康发展的“12条”“24条”“9条”具体政策,其他市县(区)正在抓紧制定出台配套政策,努力通过全区“一盘棋”促进房地产市场止跌回稳。

该负责人表示,下一步将全力抓政策

落地,指导督促各地在用好用存量政策的同时,注重增量政策落地,因城施策取消购买、转让、信贷、定价等方面的限制性措施,取消普通住宅与非普通住宅标准。发挥城市房地产市场融资协调机制作用,推动更多合规房地产项目进入“白名单”,落实存量房贷利率和公积金支持政策,减轻房企和购房人负担。同时,指导各地住建部门和房地产协会,搭建“政府+企业”促销平台,开展“百城千企促销”“方便看房”等活动,组织房地产企业进工厂、进企业开展“团购”。鼓励持续开展“以旧换新”给予购房补贴、家装厨卫“焕新”等促销活动,推进居家适老化改造,促进智能家居消费。

“住建部门将扎实做好保交楼、保交房工作,一手抓服务,一手抓监管,坚决打击操纵价格、扰乱市场等违法违规行为,加快推进支持‘好房子’建设具体政策,坚持高品质住宅建设导向,建设一批绿色、低碳、智能、安全的‘好房子’,进一步激活改善性住房需求潜力。”该负责人说。

记者了解到,为满足群众多样化住房需求,银川市计划收购1万套保障房,解决近3万人的住房问题。银川市住建局保障科科长张新纪介绍,自收购工作开展以来,市住建局连续发布两批房源征集公告,征集范围覆盖全市。目前共征集项目45个,3334套、105.16万平方米。经审核,符合收购条件的项目有25个,3295套、29.87万平方米。银川宜佳住宅建设服务有限公司与宁夏华尊立达房地产开发集团有限公司达成朱雀公寓、建博花园项目收购签约,收购的620套、5.12万平方米将转化用作配租型保障性住房。

该负责人表示,银川将加快完善配套政策制定,尽快出台资金监管办法、配售实施细则等政策,推动政府贴息政策尽快落地实施,全力以赴做好收购项目政策支持工作。同时探索政府资产注入等形式,支持企业项目资本金问题,研究年底前能达到竣工交付条件的商品房纳入收购范围的可行性,确保收购任务按期完成。