

聚力发展

龙腾跃



宁东能源化工基地煤化工园区。宁夏日报报业集团全媒体记者 韩胜利 摄



明阳(中宁)智慧产业园的“中宁号”正式投产,233型风机叶片长度达到112米,成为全球陆上单机容量最大的10兆瓦风机叶片,标志着宁夏在风电设备制造领域迈出坚实步伐。本报记者 王鼎 摄



黄沙古渡景区,满载游客的驼队在沙漠上前行。本报记者 马楠 摄

西鸽酒庄酿酒葡萄基地,果农采摘葡萄。本报记者 王鼎 摄

设备更新新增效益

本报记者 徐琳

12月20日,走进宁夏贝利特生物科技有限公司智能制造指挥中心,几块巨大的显示屏上,生产流程控制图实时更新,各类参数如同一串串跳动的代码,精准地反映着生产线上的每一个细微变化。透过显示屏可以看到生产车间内,工人熟练地使用新购置的设备——这些新引进的硬件设施为企业生产注入了强大动力。

“今年3月,我们投资2482万元购置新型节能反应釜等高效节能设备,蒸发分离等高效提纯、检测、计量设备,密闭节能制粒机等先进设备,对公司现有生产线及辅助车间设备进行升级改造,目前已完成85%。”宁夏贝利特生物科技有限公司总裁助理马玉华说,新设备搭载先进的自动化控制系统,如同给生产流程装上“智慧大脑”,从原材料的精准投放,到生产过程中的精细加工,再到成品的高效产出,每个环节都实现了智能化的精准管控。

“在没有更换新设备之前,我们使用传统反应釜,操作流程复杂,参数调控完全凭经验,稍有不慎可能会影响到产品质量。而且能耗较高,安全方面也存在较多隐患。新型节能反应釜操作便捷,使能耗大幅降低,真正实现了降本增效。”八车间主任马强说。

新型设备采用一系列节能减排技术,污染物排放大幅减少。这使得企业在追求经济效益的同时,能够更好地履行社会责任,实现可持续发展的长远目标。

“借着‘两新’政策的东风,我们在更换设备时也享受到政府对企业发展的支持。通过该项目的实施,公司智能化管理水平、生产效率、设备综合效率均得到很大提升,故障率进一步降低。同时,解决了硝酸胍、胍基乙酯等无机废气排放和粉尘逸散问题,改善了车间生产环境,推动了产业转型升级。”马玉华说。



宁夏贝利特化学股份有限公司,产品研发人员在观察实验样品混合度。本报记者 李宏亮 摄

以旧换新惠民生

本报记者 杨娟

赶在新年前,年过五旬的周艺蓉搬进了新居。周艺蓉看着每一件家电都是成就感满满,这些家电产品是她“泡”在卖场里比来比去“淘”回来的,节省了一大笔开支。“多亏上了以旧换新的好政策,让我多年的梦想照进了现实。”周艺蓉笑着说。

今年初,家住银川的周艺蓉开始装修新家,让她踌躇的是装修预算应该定多少?家电产品是买新的还是凑合用旧的?这时老伴推送的有关以旧换新政策的新闻提醒了她。她根据搜集来的信息跑到各个卖场,家居城去比较。品牌家电、厨卫厨电都能参加以旧换新,越是高档高价产品补贴越划算,折算下来补贴力度大,她当即决定提高装修预算。这套房子装修总费用近30万元,周艺蓉的账本显示,家居家电各项补贴、优惠合计近5万元。周艺蓉坦言:要不是遇上了好政策,她不可能有这样“大手大脚”的消费体验。

家庭换车让银川市市民王江也有了新体验。2023年王江驾驶了13年的座驾出现故障需重新购车。但当时旧车报废预估价不到3000元,这令王江心疼不已,难下决定。2024年,没想到以旧换新的惠民政策让王江的“老车”身价倍增。他购买了一辆价值10万元的电动汽车,旧车报废补贴20000元,加上车企让利,总价减少了25000元。从30000元到25000元,王江直呼赚了大便宜。

据自治区商务厅统计,2024年我区商务领域消费品以旧换新累计补贴汽车3.77万辆,带动汽车消费58亿元;补贴家电、家装厨卫换新带动消费14.73亿元。政策带动下,今年1月至10月全区社零同比增长4.7%,连续4个月高于全国。一组组数据带着政策的温度普惠千家万户,温暖群众心。



今年,在补贴政策优惠拉动下,消费品以旧换新行动在我区火热进行。本报记者 王鼎 摄

税惠红利稳“落袋”

本报记者 赵磊

“得益于税务优惠政策的赋能,企业发展正在快车道上加速奔跑。”12月23日,吴忠恒和织造技术有限公司财务负责人马一鹏说。近两年,该企业累计享受税收优惠2366万元,其中,2023年享受研发费用加计扣除除金额2560万余元,减免企业所得税160万元。

今年以来,全区税务部门持续擦亮“便民办税春风行动”品牌,推出5类17项“简事快办”事项,70余个“周末不打烊”事项,初步建成以“全程网上办”为主体、“征纳互动办”为助力、“自助便利办”为拓展、“线下进行办”为支撑的多层级递进式办税服务体系。

在宁夏天新药业有限公司年产49.96万吨精细化工产品项目施工现场,热力岛项目(热一)工程单体已全部完成。“我们的产品主要应用于饲料、医药、化妆品等行业,生产技术水平在全球范围内处于领先水平,一期项目已经完成试生产。得益于税务部门主动上门宣传辅导税收优惠政策,主动答疑解惑,使我们增强了竞争力。”该公司总经理李全国说,企业对明年4月正式投产充满信心。

全区税务部门深化“政策找人”,助推政策精准直达,提升企业的获得感和满意度。“去年我们享受各类税收优惠政策400多万元,为我们研发提供了强有力支撑。”英利新能源(宁夏)有限公司财务负责人刘帅说,企业的核心技术英利“熊猫3.0”型TOPCon光伏组件已顺利进入生产线。

为促进清洁能源产业发展,吴忠市税务局成立“清洁能源行业税费工作小队”,自企业立项伊始便给予关注,提供“一对一”“绿色”税制培训和辅导,将税收政策从“纸上”落实到企业“账上”。

今年以来,我区税务部门拓展“线上办”“就近办”“跨区域通办”等服务举措,不断优化税收营商环境,培育和壮大新质生产力,助力市场主体聚集新动能、增添新活力。



在银川(24小时)政务自助服务区,可随时自助办理企业开办、税务、社保等11类事项。本报记者 党颀 摄

科技入味酒香飘

本报记者 马越

冬日,地处宁夏贺兰山东麓鸽子山核心产区的西鸽酒庄则一派火热的打卡场景。游客移步至一楼大厅入口,通过智慧大屏可以了解实时监测的气象、土壤参数。

通过智慧农业赋能,葡萄园的湿度、温度、光照等数据尽在掌握。“葡萄藤需要数年时间才能达到产出优质葡萄的树龄,在成长过程中,土壤、气候影响着葡萄品质。我们要做的就是通过智慧农业精细化管理实现良性干预。即使在密封瓶中,葡萄酒也会继续经历微妙的化学变化,影响酒的风味、香气和口感。”酒庄副经理冯延涛介绍。

在酒庄进行科技指导调研的宁夏农林科学院园艺研究所研究员陈卫平介绍,宁夏农林科学院投入10余名科技人员与酒庄开展技术合作,做好传统农业与智慧农业衔接,比如立足贺兰山砾石葡萄园,青桐峡酒庄,渗透节水、病虫害绿色防控等试验示范,保证了水肥高效、品质优良、节能环保和质量安全。还比如通过水肥协同试验示范,有效提升土壤有机质,酿酒葡萄含糖量提高至25.7%,产量增加15%以上,节水节肥15%至30%,提高了酿酒葡萄品质水平。

“以‘让世界爱上中国葡萄酒’为目标,我们通过种植、酿造等精细化管理和科技创新,确保每一滴葡萄酒都能达到最佳状态,从而将宁夏的风土特色完美地呈现在葡萄酒中。”冯延涛说。

据了解,西鸽酒庄产品目前不仅在国内外拥有市场话语权,在国际葡萄酒博览会也有一席之地,产品远销加拿大、瑞士等多个国家和地区,2023年实现出口额近400万元。截至今年6月底,西鸽酒庄出口额已超去年全年。



在贺兰山东麓,酿酒葡萄成熟的季节,工人们忙碌采摘。本报记者 马楠 摄

数「智」产出好面粉

本报记者 徐琳

宁夏玉礼面粉有限公司数字化车间,高度自动化的生产设备有序运转,小麦从筛选、研磨到包装,全流程清晰可见且精准高效。中央控制室里,智能大屏实时监控生产线上各个环节,工作人员根据系统精准分析的数据对生产参数进行即时优化调整。

“这是我们新购置的机器人手臂,主要用于给面粉码垛。”宁夏玉礼面粉有限公司副经理赵鹏介绍,一袋袋面粉沿着传输带有序传送,机器人手臂迅速感应并精准定位,抓起面粉袋,依照预设程序平稳移动,将其整齐码放在托盘上。同时,它会根据不同订单需求和仓库布局,灵活调整码垛模式,无论是紧凑排列还是分层间隔都能轻松驾驭。不仅大大提高了面粉厂的码垛效率和仓库空间利用率,而且减少了人工搬运可能造成的产品损伤。

与传统面粉加工企业不同,玉礼面粉采用国内最先进的全自动小麦粉生产线,运用数字化新设备,优化研磨设备、筛分设备、输送设备、空压系统、除尘设备等。“面粉加工中有一个环节是润麦,以前都是靠人工手动操作,面粉水分含量高难以控制,影响面粉品质。使用自动化控制后,只需在不同季节更换温度设定,即可有效调整粉质。”赵鹏介绍,目前,企业实现日处理小麦140吨,年加工能力2万吨。

“面粉厂最重要的是安全问题。车间实现数字化后,我们利用粉尘监测系统设定监测浓度,一旦车间粉尘浓度超标,系统会自动报警,并切断电源,保障生产环境安全性。”该企业员工金学峰说。

今年,玉礼面粉获评自治区级数字化车间。赵鹏表示,小微企业数字化转型是在激烈市场竞争中谋求长远发展的必然选择。希望通过打造数字化车间,提升企业核心竞争力,为消费者提供优质面粉产品。



宁夏玉礼面粉有限公司数字化车间内,机器人手臂正在作业。本报记者 徐琳 摄

创业闯出新天地

本报记者 马雨馨

“95后”丁娟娟毕业后一直从事声乐教学,今年年初辞职后重返招聘市场,面对就业压力有些迷茫。最终萌发了开家咖啡馆的想法,并在家人的支持下踏上创业之路。

从课堂转战餐饮,跨行跨界绝非易事。“初衷是打造一家咖啡店,不料接连遇到装修踩坑、饮品单一、客流量少等问题,计划永远赶不上变化。”丁娟娟说,从店铺选址、风格设计再到开业运营,每一步都充满挑战。

今年9月开业之初,独特的装修风格让咖啡店赚了一波人气。但一个月后客流量呈现下滑趋势。丁娟娟意识到,咖啡单品很难满足顾客的消费需求,她便开始征集顾客意见,调整菜单,推出各类简餐、小食、甜品等,增加消费选项,并在线上平台推广,通过团购套餐等方式招揽顾客,使销售额稳步增长。

“只有不断调整店铺的运营策略,才能满足顾客的多元化需求。”丁娟娟坦言,餐饮行业除了要懂人力、食材、房租等成本压力,还要在运营中时刻警惕产品同质化、服务单一、体验差等情况。为了不断提升菜品质量,她一有时间就到广州学习新式饮品做法,小红书食品宣传,还自学了抖音产品拍摄,小红书文案宣传推广营销等多方面知识。渐渐地店铺有了越来越多回头客。

如今,店里有不少顾客来打卡,“酷酷的店”已成为一个社交和活动的场所。入冬以来,店内承接了各类聚会活动。“上个月我们承接了一场私人婚礼。”丁娟娟说,通过不断努力,店铺的经营思路也在摸索中越来越宽。

丁娟娟坦言,敢于迈出创业的第一步需要勇气,但用创意、手艺、汗水写下自己的创业故事,亲手造梦,虽小亦安,努力的态度也可以更耀眼。”



风格独特的咖啡店。本报记者 马雨馨 摄

旅游市场热力足

本报记者 李昊斌

“今年游客量显著增加,临近年底,我们正在抓住旅游发展机遇,提前拟定明年的旅游方案。”12月23日,刚出差回来的宁夏莫非国际旅行社导游徐鑫说。

徐鑫从事导游行业21年,在她记忆里,从业的最初几年,我区的旅游市场相对小众。看着刚入职时带团的照片,徐鑫说,2010年,随着全国旅游热的出现,一些国内头部旅行社以及导游入驻宁夏,徐鑫第一次感受到了危机。

面对危机,变与不变成为宁夏本土旅行社的一道选择题。而道选择同样也是那几年宁夏如何将旅游资源变为发展新动力的关键。

“我们在选择变革的同时,我区的旅游市场也发生翻天覆地的变化。”徐鑫说,最大的变化就是旅游基础设施得到极大改善。高速公路、铁路、机场等交通设施的完善,让游客来宁夏更方便。

我区旅游市场结合当地文化特色和旅游资源,制定引客入宁等符合市场需求的发展战略。今年以来,我区通过实施财政补贴、税收优惠、加强市场推广等一系列措施,也让全区旅游业得到井喷式发展。

随着旅游市场的不断成熟,徐鑫欣喜地发现,越来越多的游客对我区自然风光和人文历史产生浓厚兴趣。旅游市场也从单一的观光游向休闲度假、文化体验、生态旅游等多元化方向发展。尤其是今年漫葡小镇加入了许多表演、话剧等元素。此外,今年我区的旅游产品增加了更多体验式、参与式的旅游项目。

徐鑫说,今年依托直播和短视频开展了线上预售,效果不错。同时以游客个性化需求为导向,推出了私人定制等专注于小团体的项目。“与其说我们旅行社在变革,不如说是旅游市场的积极变化让我们有了走下去的动力,我们也是宁夏旅游发展的受益者。”徐鑫说。



徐鑫(左一)与旅游团成员合影。(图片由受访者提供)

