



# 促进高效配置 释放发展活力

## ——解读关于全国部分地区要素市场化配置综合改革试点实施方案

我国要素市场化配置改革迎来重要进展:国务院日前印发《关于全国部分地区要素市场化配置综合改革试点实施方案的批复》,部署在10个地区开展要素市场化配置综合改革试点。业内专家分析,这是纵深推进全国统一大市场建设的重要举措,将为推动高质量发展提供强劲动力。

深化要素市场化配置改革,是建设全国统一大市场的关键环节,是构建高水平社会主义市场经济体制的重要内容。党的二十届三中全会《决定》提出,完善要素市场制度和规则,推动生产要素畅通流动、各类资源高效配置、市场潜力充分释放。

中国宏观经济学会会长徐善长表示,改革开放以来,虽然政府主导型的传统发展模式带来经济高速增长,但也积累了深

层次结构性矛盾。通过改革试点,探索让市场机制发挥决定性作用的要素资源配置方式,助力构建全国统一的要素资源市场,释放错配资源,破除无效供给,将从根本上解决经济深层次问题,促进经济平稳健康发展。

“全要素生产率提升是新质生产力的核心标志,也是衡量经济发展质量的重要指标。”中国宏观经济研究院经济研究所副所长郭丽岩说,改革试点从技术、土地、数据等重点要素方面,引导试点地区因地制宜开展差别化改革,形成系列经验做法,以期在全国更大范围复制推广,从而促进各类生产要素顺畅流动、高效配置,为加快发展新质生产力提供有力支撑。(下转第三版)

## 两化一振兴 塞上谱新篇

一屏掌控全局 一网融通六链

# 灵武“工业产业大脑”牵引数智融合

适配用工需求 锻强一技之长

# 西吉塑优重点劳务品牌组团闯市场

本报讯(宁夏日报报业集团全媒体记者 黄英)“宁夏舜昌亚麻纺织科技有限公司用电曲线连续3个月保持平稳,可反映出企业生产平稳。随着企业对生产线的改进和升级,可实现年产亚麻纱8000吨,年产亚麻布1200万米,年产印染布4500万米,年产值可达22亿元。”9月12日,灵武市工信局经济运行科工作人员刘莹轻点鼠标,灵武“工业产业大脑”感知链大屏上,66家规上工业企业的能耗、生产情况清晰呈现。

灵武市工信局相关负责人介绍,过去研判经济靠“脚底板”跑现场,核报表,如今从资源调配到链条协同,从安全生产到决策支持都有数据支撑,制造业与数智技术深度融合,迸发高质量发展新动能。今年上半年,灵武市地区生产总值达430.68亿元,其中市属规上工业增加值同比增长16.6%。

为实时掌握企业生产经营情况,及时为企业发展排忧解难,灵武市运用互联网和数字技术,构建“工业产业大脑”,以“一平台+六链”为骨架,打通感知链、产业链、供应链、资金链、创新链、服务链,织就覆盖羊绒、再生资源、绿色食品等重点产业的多维数据网,为传统工业更新思考的“数字芯”。

因受市场波动等因素影响,原宁夏嘉源

绒业集团有限公司生产陷入停滞,部分资产长期闲置。2024年,该公司信息被录入“灵武工业产业大脑”供应链板块后,以整体转型转让的方式,与国内一家乳品加工龙头企业达成合作,投资6亿元改建新建。明年4月投产后,预计日处理鲜奶1000吨左右,可提供200个就业岗位。

“以数据跑腿替代人员跑腿,资源要素更有保障,发展底气更足。”银川高新技术产业开发区管理委员会投资促进部副部长杨自文说。今年1月至6月,灵武市现代纺织业产值12.46亿元,同比增长14.2%——与平台监测的用电量、能耗数据高度吻合。在“设备换芯”的带动下,宁夏新澳、新中绒、舜昌亚麻等企业建成数字化车间,灵武市纺织企业累计被授权专利225件、发明专利44件。

借助平台的“资金链”板块,金融“活水”更精准地滴灌到企业。亚洲单体规模最大的牛初乳冻干企业——优乳(宁夏)生物工程有限责任公司二期项目发布流动资金诉求,灵武农村商业银行迅速匹配相应金融产品,为企业提供500万元的资金周转。通过资金链监测,灵武“工业产业大脑”已推动解决企业难题140项,两场“民企纾困会”签约金融项目32个,金额15.34亿元。

本报讯(记者 郭小立)“4台收割机马上装车发往宁夏。”天津市秀峰家庭农场负责人杨秀峰和固原市西吉县沙沟乡满寺村的何万栋敲定了第3次合作。不久前,河北省一家企业也给何万栋抛来橄榄枝,表达合作意愿。何万栋自豪地说,能吸引外省市的农机老板排队合作,全因“沙沟农机手”这块招牌够亮。

早在2018年,跑运输的何万栋发现了机械化收割庄稼的“钱景”。他先是买了2台收割机小试牛刀,之后又和朋友合作追加了6台,当年收入约160万元。2020年,西吉县何万栋农业机械服务部成立,司机必须持证上岗,每天开工前先上安全课,每年农闲时参加培训是“必修课”,不断擦亮“沙沟农机手”劳务品牌。

沙沟村村民穆建贵,此前常年在工地打零工,经严格培训后成为该服务部的收割机司机。每年9月至11月,他都跟随“沙沟农机手”赴青铜峡、平罗等全区各市区开展农作物收割服务,月均收入3万元。如今,该服务部已有50台收割机、装载机5台,年收入超千万元,直接带动本村及周边乡村300多名村民发展,务工人员均收入2万元。沙沟乡已培育出具有地域特色、技能突出、市场认可的“沙沟农机手”“阳庄蔬菜匠”和“大眾药植工”

3个劳务品牌,带动务工就业1300余人。

西吉县是全区重要的冷凉蔬菜产区,成千上万的村民和蔬菜打交道,被称为“西吉菜帮子”。除在县内务工外,“西吉菜帮子”还组团赴全区多个蔬菜种植区务工。在宁夏农垦连湖农场,来自西吉县白崖乡小坡村的马燕技术娴熟,一捆捆香芹被整齐地码进筐。白崖乡在小坡村开设了农艺职业技能培训班,紧扣连湖农场设施蔬菜的规模化种植需求,由专业讲师现场给150余名“菜帮子”讲解冷凉蔬菜全周期管理技术。经过培训,马燕带着技术来到连湖农场。“去年在这儿干了一个月,带回家1万元,今年要继续给家里增收。”马燕定了一个“小目标”。踏实肯干又有技术,连湖农场种植大户马华认准了“西吉菜帮子”,“只要他们来,我们就提供岗位。”

西吉县打造7个县级重点劳务“王牌军”,抢滩市场带动农民增收。“西吉绣女”“西吉厨师(厨娘)”“西吉货运先锋”“西吉建筑工”“西吉焊工”“西吉菜帮子”“西吉新能源安装工”等重点劳务品牌带动就业创业。仅“西吉绣女”劳务品牌已孵化出4家专门培训刺绣的企业、工坊及基地,累计培训学员数量超过8000人次,年创造经济效益达1586万元。



位于贺兰山脚下的宁夏固兰朵葡萄酒小镇(9月10日摄)。宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区构建“种植—酿造—文旅”三产融合模式,将旅游流量转化为品牌认知,推动酒旅深度融合。 本报记者 王婧雅 摄

## 瀚瀚生物枸杞产品的“出海路”

本报调研组



9月8日,宁夏瀚瀚生物科技产业有限公司总经理陈晓燕拉着装满了不同规格宁夏枸杞提取物样品的行李箱,准备踏上新一趟海外洽谈之旅。

“你看,越南超市的货架上,宁夏的枸杞产品已经摆上了显眼位置!”不久前才刚从东南亚考察归来的陈晓燕,翻看手机里的调研照片难掩兴奋地说。她告诉记者,东南亚消费者对宁夏枸杞的认知度快速提升,越来越多的客户关注其健康功效,“接下来,要加快研发适配当地饮食习惯的产品,让宁夏枸杞更受欢迎。”

瀚瀚生物的“出海路”,始于2014年在法国展会上的一次偶遇。“当时我们带着样品参展,意大利客户品尝后,来宁两次考察,当场签下85吨订单,金额900多万元。”陈晓燕回忆,这笔订单让公司坚定了出口信心,也得到了政府的及时支持——自治区商务厅通过中小企业开拓资金,补贴部分参展费用;石嘴山

市就业创业贷款担保中心帮忙申请大学生创业贷款,解决了资金周转难题;出口信用保险为企业出口坚定了收汇信心……

在公司的生产车间,记者看到,新鲜枸杞经过清洗、烘干、筛选等多道工序,变身颗粒饱满的出口级干果。车间一角,新员工正跟着老技师学习:“每一批原料都要过很多道检测关,欧盟标准严苛,一点都不能马虎。”老技师言语间满是严谨——公司有枸杞的检测报告上,700多项农残指标必须全部显示“未检出”。

这份“零容忍”的底气,源于该公司从田间到车间的全链条品控。在公司位于中宁县、石嘴山市惠农区等地的1000亩签约种植基地里,技术人员常年驻守,指导农户修剪枝条、科学种植,“现在,我们全部使用生物农药和有机肥。”陈晓燕底气十足地说,产品全程可追溯,客户随时能查到种植记录。2024年,公司基地产出的枸杞产品销

往意大利等12个国家,“过硬品质是出口的‘通行证’”。

为在国际市场站稳脚跟,瀚瀚生物把创新当作“敲门砖”。在研发实验室里,与北京工商大学合作研发的枸杞花青素提取物正在进行纯度检测。据介绍,这种提取物能用于保健品,产品附加值是干果的10倍。公司每年投入三四十万元研发费用,已拥有4项专利,还联合北京工商大学食品学院和宁夏大学生命学院研究枸杞的健康功效。

如今,瀚瀚生物的出口版图不断扩大,国际销售占比达60%,产品从干果拓展到提取物、果汁、面粉等10多个品类。在西班牙的相关展会上,宁夏枸杞展品颇具人气,“国外客户知道枸杞具有健康功效,有的还用来做洗护用品。”陈晓燕说,下一步,计划深耕东南亚和俄罗斯市场,探索跨境电商模式,让宁夏枸杞走向更广阔的市场。“大家一起把‘宁夏枸杞’品牌做响,让更多农户受益。”陈晓燕说。

夕阳下,公司仓库前,工人正将包装好的枸杞产品装上货车,这些“宁夏好物”将从这里出发,漂洋过海。

(调研组成员:马钦麟 马照刚 王树红)

## 伟大精神丰碑永铸

——中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利80周年纪念活动启示录(四)

四版

9月11日,吴忠市红寺堡区

太阳山镇兴民村,连绵的黄花菜田泛起金色波浪。晾晒场边,种植户李玉与外地客商因价格僵持不下。村里合作社理事长饶燕红闻讯赶来——作为该村的“法律明白人”,她一边安抚双方,一边拨通镇司法所电话。不到半小时,由司法所、产业合作社组成的“黄花菜产业法治服务队”赶到了现场。很快,在沁人心脾的黄花菜香中,矛盾被悄然化解,双方最终接受了统一的合同范本。

这个田间地头的场景,蕴含宁夏推进“八五”普法的思考:当群众被价格纠纷、工伤赔偿、担保风险等问题所困扰时,如何让“书本里的法律条文”走进日常生活场景,变成能解燃眉之急的“实招”?自“八五”普法规划实施以来,宁夏没有走“单向宣讲”的老路,而是以“破解民生痛点”为导向,用一系列接地气的创新举措,推动法治理念融入日常生活。

贺兰县洪广镇广荣村,曾有一起工伤赔偿纠纷僵持了半个月。工人小谭在雇主大刘的蔬菜大棚里受伤。“你雇我干的活,必须赔1.5万元”“医药费我最多再给6000元”——二人各执一词。最终,在村里“法律明白人”的调解下,双方达成和解。“我们村里活跃着多位‘法律明白人’,已累计化解纠纷600多件。”广荣村党支部书记蒙志明说,以前村民吵架靠嗓门,现在村里大小事都有章可循。

“给人担保要担啥责?”连日来,银川兴庆区掌政镇村民刘军拿着好友的贷款担保申请书,愁得彻夜难眠——好友说“就签个名”,但他总觉得不踏实。恰巧赶上镇上搞活动,“法治服务直通车”驶入了村庄,刘军赶来求助。村(居)法律顾问解答:“给人担保可不是小事儿,一定要充分了解对方的信誉状况和还款能力,避免给自己带来不必要的经济损失和麻烦……”这番细致入微的讲解,让刘军心里有了数。

为让普法“活”起来,宁夏走“文化+科技”两条路:在黄河畔,17个法治文化园串联成“黄河法治带”,普法知识融入游园场景,老人带孩子散步就能学;在六盘山区,“石榴红”宣讲团用方言讲法治故事,“夫妻和睦要互敬,家庭暴力不可行”的唱段,在集市上一唱就火。对习惯用手机获取信息的年轻人,宁夏打造了“云端普法矩阵”:“宁夏法治”微信公众号、VR云展厅让群众扫码“云端学法”,培育“宁晓法”“鸿胜说交通”等30多个互联网普法IP,发布作品1000余个,让法律知识“沾着乡土气、带着时代感”。(下转第三版)

## 我区开展养老机构食品安全监督检查 加强社区食堂、老饭桌等老年助餐服务监管

本报讯(记者 陶涛)9月12日,记者从自治区市场监督管理局获悉,该局联合民政厅采取“四不两直”、随机抽查的方式,深入银川市、固原市、中卫市等地,对17家养老机构食堂组织开展食品安全专项检查,进一步加强养老机构食品安全监管。

检查组重点对养老机构食堂的食品经营许可证资质、从业人员健康管理、食材采购索证索票与进货查验、食品贮存、加工制作过程控制、餐饮具清洗消毒等情况进行了全面细致的检查,并对食堂建立“日管控、周排查、月调度”机制及运行情况进行现场督导。针对检查中发现的问题,检查组现场予以指导反馈,提出明确整改意见,要求相关机构立即整改,消除安全隐患。

“此次联合检查进一步强化了养老机构食品安全主体责任意识,促进了养老机构食堂管理的规范化建设,营造更加安全、放心的餐饮环境。”自治区市场监管厅相关负责人介绍,我区市场监管部门将进一步加强养老机构、社区食堂、老饭桌等老年助餐服务的食品安全监管工作,建立完善工作机制,加大食品安全风险隐患排查力度,督促老年助餐服务机构严格落实食品安全主体责任,定期开展食品安全自查自纠,严把食品原料采购验收关、加工制作关、餐饮具清洗消毒关,不断提高智慧化管理水平,守护好老年人食品安全底线。



●总值班编委 姜 美 责任编辑 毛雪霞 版式设计 何亚男●

## 大羊其村的『水』和『桶』

本报记者 张慈丽

“哎哟,你这里地茄子长得真好,萝卜也水灵得很!”9月8日,乡间小路上,丁辛停下匆匆的脚步,与路过的一位村民话家常。丁辛是中国石油宁夏石化公司派驻灵武市马家滩镇大羊其村的第一书记,两年来的朝夕相处,他和乡亲们已十分熟络。

在乡村全面振兴中,大羊其村发展如何实现从“输血”变“造血”?丁辛和驻村工作队付出了很多,也思考了很多,找到了答案——破局,需要产业支撑。

2024年初,丁辛了解到当地的地下水水质很好。经专业机构检测,达到优质饮用水标准。一个大胆的想法油然而生:将村里的旧校舍改造为饮用水厂。

议论声随之而来:“卖水能挣钱?”“这地方能办厂子?”有人不免担心投资打水漂。

那就让调研结果说话:附近工矿企业、机关、学校饮用水需求量极大。测算成本收益后,大家认为:可行!

争取资金、改造车间、打造品牌……最难的还是销路。丁辛和村干部一起扛着样品桶,进机关、访企业、跑超市,参加各类展销会。一次次碰壁,一次次坚持。

“口感清甜、物美价廉”是他们的底气。汗水没有白流,订单从无到有,当“大泉”牌饮用水打开市场,当安置的6名村民领到工资时,曾经的担心转变为自豪:“咱村能干成事!”

截至7月底,水厂桶装水销售量达4.2万桶,瓶装水销售量达1.24万件,销售额达56万元。6位村民成了“上班族”,人均日工资150元。

饮用水厂的成功只是起点。2024年底,在一次定期对接中,丁辛得知宁夏石化公司急需大量化工包装桶,他敏锐意识到这是壮大村集体经济、带动就业的黄金机遇。

然而,合作门槛极高,其不仅对质量要求严苛,还要稳定供货,而村里毫无工业基础。

质疑声再起,有村民嘀咕:“卖水还行,造桶,咱能行吗?”

有人劝他:“老丁,何必自找苦吃?”

可丁辛知道,机会稍纵即逝。他立即向上级单位依次汇报,获得初步认可后,成立专班。3个月时间里,专班人员往返灵武、银川17次。白天,他们向技术人员请教技术参数、质量标准、管理要求;深夜,他们整理资料、修改方案,逐字逐句打磨联合方案书和项目建设可行性报告。(下转第三版)