

实现“双碳”目标 你我大有可为

尉迟天琪

只要一个人动起来，就会有成千上万的人参与进来。一个人的力量虽弱，团结起来却可以汇成建设生态文明的无穷力量。

“花1元钱，就能抵消10公里通勤产生的碳量，相当于为贺兰山东麓种了1棵小树苗。”当听说有这样的活动时，你会参与其中吗？

一定会有许多人因为跃跃欲试。近日，如此可爱又暖心的活动如期在银川市上线了：当地创新推出“小微碳汇”项目，以低门槛、多场景的参与模式，让党政机关、企事业单位和市民轻松抵消日常碳足迹。据悉，首批暂定“1元购10千

克二氧化碳”，市民可购买“小微碳汇”抵减个人出行碳量，为“双碳”目标落地与美丽银川建设注入“小微力量”。

也许有人会质疑，1元钱、一个人、一次参与，这么微小的力量，想要为实现“双碳”目标作贡献，也太不值一提了。但仔细看过会发现，此次活动不受时间、场域限制，大大降低了公众参与生态保护的成本，对想要参与其中的人来说，无疑具有很强的吸引力。只要一个人动起来，就会有成千上万的人参与进来。一个人的力量虽弱，团结起来却可以汇成建设生态文明的无穷力量；1元钱看起来少，聚起来也能让贺兰山更绿、黄河水更清，让美丽宁夏更美丽。

实现碳达峰碳中和，是一场全方位多层次系统性的变革，这一变革既覆盖国家发展方式，又覆盖社会生活观念，可谓广泛而深刻。而要达成这一目标，少

不了政府和企业的持续发力，但毫无疑问的是，它也与每个家庭的生活、每个人的行为息息相关，需要整个社会的广泛参与，更需要我们每一个普通人在观念、习惯、消费等方面做出改变。因此，要想使“绿色低碳”成为生活常态，就要带动全社会形成“人人参与、共建共享”的浓厚氛围，不仅在理念宣传上下功夫，大力科普“双碳”知识，还应该多推出一些创新举措、宣传活动，吸引每一个普通人都参与进来，在观念、习惯、消费等方面做出改变和努力，推动形成简约适度、绿色低碳、文明健康的生活和消费方式，让绿色低碳理念真正深入人心。

尤其是当下，面向即将开启的“十五五”，党的二十届四中全会强调，未来5年，要积极稳妥推进和实现碳达峰，提出实施碳排放总量和强度双控制度、深入实施节能降碳改造、建设零碳工厂和园区等新要求、新期待之下，如何带动千千万万的你我参与到降碳行动中，使“绿色低碳”成为生活常态，也便成为亟待解决的任务。

实现“双碳”目标，你我大有可为。银川市的创新之举固然值得点赞，但落实“双碳”行动，不能止于一时一事，更要践行在服务经济社会发展的履职尽责里，体现在日常生活中的点滴行动中。少开一天车、多乘坐公共交通；少用一次性产品、多循环利用；随手关灯、无纸化办公……从日常生活中的细微小事入手，以举手之劳尽低碳之责，从我做起、主动参与，才能共同享受“双碳”所带给人们的幸福感。

中国新闻奖优秀专栏
宁报论坛

让更多宁夏好味出圈

虎权



漫画 李雪

喜的事，但热闹过后，我们更应该思考的是，如何才能避免网红美食“昙花一现”。毕竟，当前辣糊糊的热销已暴露出诸多隐忧：部分商家乱打价格战、品牌鱼龙混杂、品质良莠不齐、口味不地道，等等。虽说流量“轮流转”是常事，但长红也有秘诀，那就是始终如一的品质和服务。因此，要想让辣糊糊从网红变长红，做好下半篇文章实属必要：对商家而言，当然是坚守品质底线，杜绝坐地起价，在底料配方标准化、食材溯源透明化上持续发力，避免同质化竞争消耗品牌公信力；于职能部门来说，则要加强监督，为品质保驾护航，更要深度挖掘其文化内涵，用高质量的短视频、美食纪录片等呈现底料炒制、食材搭配的非遗式工艺，打造“美食+文化”的沉浸式体验，在打通“吃住行游购娱”全链条上做文章。多方协同之下，让辣糊糊持久火热，未尝不能从梦想走向现实。

一花独放不是春，辣糊糊的畅销为诸多宁夏特色美食走向全国提供了有益范本。在数字时代，只要坚守“好吃不贵、特色鲜明、品质绝佳”的本质，善于踏浪数字潮流，讲好宁夏故事，就一定能为更多特色产品创造出圈、爆红的机会。

“常吃的那个宁夏辣糊糊品牌，直播间都断货了。”“这么火爆？”“当然，最近辣糊糊很火，你给我推荐几个品牌，或者直接给我寄一些正宗的。”近来，这样的对话时常出现在我们身边。

宁夏辣糊糊真这么畅销？还真是。打开各大电商平台搜索辣糊糊，各类品牌让人目不暇接。许多直播间将其作为首推产品，一些较大的网店销售记录更是显示“已售10万+”；有的直播间现场烹饪，引来大批网友围观下单；有的视频号转发量数万，评论区也满是询问购买事宜的网友……

从去年渐渐被大众熟知，到色香味美的红汤在各大电商平台翻滚、订单频频上涨，宁夏辣糊糊凭什么越来越红？

这背后，有其必然，也不乏偶然。说必然，是因为这道传统、地道的宁夏特色小吃，是以平罗羊角辣椒为基，经手工舂捣熬制甜香底蕴，搭配近50种香料秘制而成，无油底料与火锅、凉拌、夹饼等“百搭”吃法，既契合当代人健康饮食的需求，又具有“辣而不燥、香而不冲”的独特风味，吃一次就会口有余香、念念不忘。说偶然，是因为许多博主精准把握了消费者，尤其是女性顾客“想大快朵颐、香辣过瘾，却又担心油腻长胖”的心理，将辣糊糊“无油火锅”特色作为最大卖点推

出，直击消费者的需求，借由网络直播现场制作、达人探店视频展现和快递物流等的加持，让“宅家吃正宗宁夏辣糊糊”成为现实。可以说，是地道传统地方美食与精准数字营销的双向奔赴，才造就了这场线上线下的热辣狂欢。

宁夏本地产品受欢迎，这是值得欣

从云端到田埂：空乘武娟跨界“起飞”

宁夏日报报业集团全媒体记者 张璞 张艳丽 文/图

“女士们，先生们，欢迎莅临拍卖行，我是拍卖师Benny，今天是宁夏永宁分会场，拍品是‘国字号’产品‘永宁山药’，Ladies and gentlemen, welcome to……”

这是一场在田埂上举行的双语助农拍卖直播活动，拍卖师Benny甜美自然的笑容，加上中英文的无缝切换，吸引了众多网友的目光。

这场直播活动的幕后总导演是34岁的武娟，一位从永宁县闽宁镇走出去又返回家乡的移民二代。她曾是航空公司的精英空乘，如今，她把客机上的广播腔“搬”到贺兰山下，把国际拍卖行的仪式感“嫁接”到直播中，只为让世界听见中国土地的心跳。

网友说她像《山海情》里的水花，她笑称：“水花是拖着板车闯戈壁，我是拖着Wi-Fi闯世界。”

1998年，年仅7岁的武娟随父母从西吉县震湖乡的土坯房里迁至永宁县闽宁镇武河村。

武娟的舅舅是《山海情》中水旺的人物原型，而武娟身上则流淌着剧中水花的坚韧。

初到闽宁镇，一家六口挤在邻居家的小屋里。父母天不亮就去石嘴山市大武口区打零工，武娟蹬着一辆旧自行车，每天往返几里地去上学。

知识改变命运的信念，在贫瘠的土壤中顽强生长。从闽宁中学到宁夏育才学校，武娟最终以优异成绩考入山东大学英语系，成为家中的第一位大学生。

大学四年，武娟苦练口语，靠助学贷款完成学业，



告别蓝天是为了更好地出发

被评为“山东大学优秀毕业生”。

2014年，武娟站在人生抉择的路口——是回到家乡成为选调生，还是加入厦门航空成为国际航线的精空乘人员？

“我舅妈是福建人，这让我对厦门多了一份亲切。”最终，武娟选择振翅高飞，去见识更广阔的世界。

岗前培训异常艰苦：在酒店端盘子练服务意识，背厚厚的乘务员手册到深夜，首次飞行晕吐不止，却需强记应急处理流程……当第一次穿着制服站在客舱用流利的英语为外国旅客播报时，旅客惊讶地问“这是真人播报吗？”那一刻，武娟完成了人生的华丽“起飞”。

跨界转型成为金牌讲解员

走出国门，用英语向世界推介中国艺术。每当介绍贺兰山岩画系列作品时，民族自豪感油然而生。

同年，她代表美术馆参加宁夏导游讲解大赛，一举夺得银川市的冠军，荣膺“宁夏十大金牌讲解员”与“银川市旅游形象代言人”。

其间，她还受自治区文化和旅游厅邀请，对外推介宁夏旅游资源。

事业稳步上升之际，她组建家庭，迎来儿子的诞生，人生似乎步入小满。

然而，命运却猝然设下关卡。“儿子两岁半时被确诊为孤独症，那一刻我感觉天塌了下来。”看到诊断结

果，武娟在医院的走廊里哭了很久。

为了照顾孩子，她毅然放弃事业回归家庭。

生活变成两点一线：每天清晨7点半，开车穿越大半个城市，从西夏区到兴庆区的康复机构陪孩子做治疗；晚上6点回家安顿好孩子后，她开始线上兼职代课。

康复过程中，孩子听不懂指令，她就手把手地教他涂色、拼图；孩子情绪不稳定，她就抱着他唱儿歌、讲故事……

在艰难康复的4年里，她挤出时间考取家庭教育启蒙指导师与TESOL国际英语教师资格证。“不能工作，但学习不能停止。”武娟的坚韧从未被生活磨平。

N 微观观潮

为公交出行减负添能

孙莉华

常坐公交的银川市民，对102路公交线路肯定不陌生。这条线路横跨东西，途经站点多、里程长，日均客流量约2万人次，是银川市的公交主干线之一。如今，为响应沿线市民的通勤之需，该线路推出定制快线，将48个站点精减至26个，通勤时间缩短了20分钟左右，大大提高效率。

其实，102路推出的定制快线，仅是银川公交为满足群众出行需求及时进行优化的一个方面。针对七子连湖、阅海等新片区，推出预约式“智巴士”，居民通过手机预约即可享受上门接送服务；为提高运行时速，实施“响应式停靠”线路113条，有效

降低了乘客的非必要耗时；建成1000套智能公交电子站牌，实时显示车辆位置、到站时间、天气情况等信息……一系列改进尝试，不仅丰富了公交出行服务体系，更好适应时代发展需要，还让出行“减负添能”，优化了市民的出行体验。

今天，人们的出行需求更加多元，但公交依然有固定的乘客群体。向着服务多样化、品质化提升，是其不断优化改进的方向。以市民之需为切入点，推动公共交通服务体系持续优化和精细化运营，确保路网疏密有度、通达有序，才能更好服务群众，满足人们的出行需要。

打造独属宁夏的“胖改”特色

沈琪

近日，银川首家“胖改店”正式开门迎客，门店不仅增设现场烘焙熟食区和大量试吃点位，更推出超40项免费服务，以沉浸式、高保障的购物环境，满足了市民对本地商超的服务需求和消费期待，吸引了大量市民前去打卡。

任何一个城市都不缺超市，为何一家“胖改店”的开业仍能引得市民争相前往？答案，就藏在商品之外——因为这家店卖的不仅是新鲜食材、日用百货，还有满溢细节的服务。从货架间距的细微调整，到增设便民服务台，再到帮顾客解决包装、寄存等小问题……这些不显眼的细节，恰恰击中了消费者的日常需求痛点，让购物

不再是单纯地买东西，而是成为一种舒适的生活体验。比起大张旗鼓的促销，这种渗透在细节里、以消费者为中心的服务理念，才是当下零售市场最稀缺的竞争力，也是赢得顾客青睐的终极密码。

当然，零售升级从无终点。“胖改店”改的是服务细节，但其根基还是应当扎根在本土化的土壤里。若想能长期留住消费者，就要更深层次地贴合宁夏本地消费习惯，把特色风物、地域文化等一并融入卖场细节中，用本土特色筑牢竞争优势。如此，方能打造出独属于宁夏的“胖改”特色，为区域发展注入更持久的活力。

激发线上消费无限活力

宫炜炜

2025年“双11”购物节落下帷幕，宁夏交出亮眼成绩单：网络零售额实现40.45亿元，同比增长14.08%。跃动的数字，不仅描绘出火热的消费图景，也见证着宁夏电商产业的成长，激发线上消费无限活力。

“双11”是一场消费盛宴，更是一次产业检验。从盐池滩羊、中宁枸杞、贺兰山东麓葡萄酒等“宁字号”特产，为消费者提供更加丰富多元的选择；到本土电商企业与物流网络在实战中不断优化服务、提升效能；再到政府部门以政策赋能，通过消费补贴等方式助力市场升温……可以说，宁夏电商产业的蓬勃发展离不开日益

完善的产业链支撑。如今，随着线上消费活力的不断增强，电商产业已然成为促消费、兴产业、助增收的重要引擎，在连接区内外市场、赋能实体经济中发挥着越来越关键的作用。

但是，面对消费升级趋势和日益激烈的区域竞争，宁夏电商要实现从“量的增长”到“质的飞跃”，仍需在多方面深耕细作：既要强化品牌塑造，打造更多消费者信赖的精品，也要不断优化消费体验、创新消费场景。补短板、锻长板，深化线上线下融合发展。唯有如此，才能持续激发宁夏电商产业活力，为区域经济发展注入更强劲的“云动力”。



武娟展示自己为拍卖农特产品而购置的旗袍。

试水双语助农再度“起飞”

己的国家。

在数字时代，她以独特的方

式，将永宁特色农产品“链”向全国乃至世界。

拍摄之路充满艰辛：36℃高温下拍摄闽宁鸡蛋，脸颊晒得通红；暴雨中穿着高跟鞋在田里连续拍摄糯玉米3小时……脚踩泥土，心里就踏实，我什么都不怕。”武娟的一句话让武娟眼前一亮。

她想起喜爱的香港拍卖师陈良玲，决定以中英双语拍卖形式推广家乡特产：“中文让好货走全国，英文把世界引进来。”

想到就做。她以推荐闽宁镇园艺村的滩羊为起点，身兼编导、拍摄、剪辑等数职，全部独自完成。

今年4月18日，“永宁三农之滩羊”视频诞生：武娟身着一袭闪亮旗袍，脚踩高跟鞋，在强烈的场景反差中，以中英双语进行了一场别开生面的农产品拍卖。

这条视频通过“永宁农业农村”视频号发布后，反响热烈，收获大量点赞与鼓励，让勇于尝试的武娟信心大增。

此后，她每周推出一条视频，主题从滩羊、鸡蛋、葡萄酒到白玉萝卜、香芹、糯玉米、番茄等。其发布23条，累计播放量达360万，单条最高播放量超过50万。外地客商循视频而来下订单，外国友人留言咨询，想把宁夏的农产品引进自

己的国家。

站在闽宁镇的葡萄园里，看着远处的贺兰山，武娟常常想起小时候家人们在戈壁上种庄稼的场景。“长辈们说，只要肯努力，戈壁也能变绿洲。现在我信了，肯付出，家乡的好东西也能走向世界。”

从第一次“起飞”看世界，到第二次“起飞”为家乡，在时代的浪潮中，武娟用坚韧和热爱书写着属于自己

的“山海情”续章。那田埂上优雅的旗袍身影与流利的双语播报，让世界听见了贺兰山下泥土的脉动，也见证了一个人如何将命运之线，一针针绣进故乡振兴的壮阔图景。