

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? 一定会有许多人为此跃跃欲试。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、场地限制,大大降低了公众参与与生态保护的成本,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,是一场全方位深层次系统性的变革,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、新时期之下,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。



让更多宁夏好味出圈

虎 权



漫画 李雪

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

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。

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。”



武娟和同事一起拍摄视频。

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英空乘人员?

“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,她代表艺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。

微语观潮

为公交出行减负添能

孙莉华

常坐公交的银川市民,对102路公交车肯定不陌生。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,大大提高了效率。

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、品质化跃升,是其不断优化改进的方向。以市民之需为切入点,推动公共交通出行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、地域文化等也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”,仍需在多方面精耕细作: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”

在家人的共同呵护和努力下,7岁的孩子,今年已经可以进入普通小学就读。看着孩子的背影,武娟自问:“除了妈妈,我还能成为谁?”

恰逢乡村振兴的春风吹到闽宁镇,她与时任副镇长杨青相遇。“你是从闽宁镇走出去的大学生,能不能为家乡的农产品代言?”杨青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,全部独立完成。

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、糯米、番茄等。共发布23条,累计播放量达360万,单条最高播放量超过50万。外家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。

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。”武娟笑言。

如今的武娟又多了一个新身份——“宁夏双语助农推荐官”。她不仅拍视频推广农产品,还帮农户设计包装、撰写英文介绍,甚至义务为村里的年轻人培训英语和直播技巧。

“一个人的力量有限,我想带动更多人为家乡的乡村振兴出份力。”她说。

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当代移民二代的“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个人命运之线,一针针绣进乡村振兴的壮阔图景。