

服装、刺绣、智能卡等产品远销多个国家和地区 海原闽宁科技园国际市场拿订单



工人在车间忙碌。本报记者 陈秀梅 摄

本报讯（记者 陈秀梅）12月23日，“感恩奋进‘卫’来可期”网络达人看中中卫主题采访活动媒体一行走进海原县闽宁科技园。记者了解到，出自闽宁科技园的服装、刺绣、智能卡等产品远销多个国家和地区。

“我们正在加紧生产的沙滩裤、泳衣等订单来自意大利、法国等国家。”闽宁科技园纺织园区负责人陈国庆介绍，园区一般在冬季生产泳衣和沙滩裤等夏季服装，在夏季集中生产夹克衫和羽绒服等服装，平时还承接一些本地学校的校服订单，每年订单量有四五十万件，解决了当地160多人的就业问题。

马静以前赋闲在家时就会缝纫技术，进入园区上班后，不仅每个月有了固定收入，而且能每天回家做饭照顾两个上学的孩子。李慧芬几年前在老家种地，属于建档立卡贫困户，闽宁科技园给了她转变为产业工人的机会，如今李慧芬已由一名缝纫工成长为生产组长，管理着一整条生产线。“真没想到，经过培训后，我们这些家庭妇女居然干了一份有科技含量的工作。每次想到出自我们之手的门禁卡、医院腕带中的芯片出口到了意大利、法国、俄罗斯、马来西亚等国家，就感到非常自豪。”卡立方生产车间一位工人

对记者说。

2019年，海原县筹资1.47亿元建设闽宁科技园，先后引入闽宁纺织、闽宁电脑刺绣、卡立方等企业落户园区，开展服装服饰加工、电脑刺绣和智能卡制造，使越来越多的家庭妇女成为产业工人，月收入达到3000元至5000元不等。

海原县闽宁纺织制品有限公司是一家集研发、设计、生产、销售于一体的现代化服装生产企业，年产以羽绒服为主的服装约50万件，出口美国、英国、法国、德国等国家，还创造了海原县第一批外汇收入——来自德国、俄罗斯等国的215万美元，打破了该县历史上没有外汇收入的局面。

海原县卡立方智能科技有限公司生产的智能卡、智能锁、电子标签等智能设备，远销多个国家和地区。该公司月生产接触式IC卡200万张，非接触式IC卡、电子标签、钥匙扣各600万个，普通磁条卡800万张，RFID硅胶手环120万条，吸纳当地就业人员500余人。

目前，海原县闽宁科技园吸纳解决了千余名劳动力就业，其中建档立卡户320余人，2022年上半年实现产值2300万元，带动以纺织加工为主、分布在乡村的16个扶贫车间共同发展。

宁东供电积极应对负荷增长

本报讯 近日，随着气温降低，宁东地区用电负荷逐日攀升，电网安全运行面临严峻考验。为此，国网宁东供电公司开展迎峰度冬风险分析，根据所辖站实际情况及特点，制定详细保供电方案。

宁东供电公司密切关注天气变化和气象预警预报，针对雨雪冰冻等异常天气

对电网可能造成的影响，加强对站内重要设备的实时负荷监测，缩短各变电站轮巡周期，提前编制事故预案和应急处置方案。同时，组织开展预案学习和演练，做好电网应急抢修准备，确保抢修装备、应急物资和防疫物资充分到位。

（田锋）

白天干活，晚上唱歌、当主播 大战场村民 活出不一样的精彩

本报讯（记者 陈秀梅）夕阳西下，忙完一天的活计后，中宁县大战场镇红宝村37岁的王虎和母亲一起来到村里的农民合唱团练歌；同一时间，石喇叭村46岁的李战陆走进直播间，卖起家乡的枸杞。12月22日，“感恩奋进‘卫’来可期”网络达人看中中卫主题采访活动媒体一行走进大战场镇，感受农民朋友充实的业余生活。

听说村里来了客人，红宝村农民合唱团的王虎、魏东平、黄应仲忙里抽空，即兴为媒体一行演唱了几首欢快的歌曲，他们声情并茂，脸上洋溢着甜蜜和幸福。2019年，中宁县文化馆及文联开展文化扶贫下乡活动，特派音乐老师李震宏进行辅导，在红宝村成立农民合唱团，提升农村群众文化生活水平。

红宝村农民合唱团现有70多人，他们白天干农活，晚上8点至10点赶到合唱团练歌、背歌词。合唱团成员中，有的是夫妻，有的是母子。王虎是在母亲的带动下加入合唱团的，一唱就是4年。他笑着说：“前些年，晚上没事干就打麻将、喝酒，跟家人、邻里常有矛盾。自从加入合唱团，这些全戒了，整个人的精气神都变了，感觉自己成了文艺青年。”

走进石喇叭村，不少院落大门前都竖着一块牌子，上面写着某某直播间，这是该村网红党支部为直播带货村民打造的“家庭直播基地”。李战陆在直播带货前生活困难，就连婚房也是借别人的。直播带货几年，他不但有了自己的住房，还给父母盖了新房。这几年，石喇叭村做直播的村民越来越多，但都是单打独斗。为了带领更多网红村民助力乡村振兴，石喇叭村网红党支部建设电商孵化中心，为本土网红村民配备完善的硬件直播设施，用以开展枸杞、甜玉米等特色农产品直播带货。就拿李战陆来说，他今年卖了80吨鲜枸杞、十几吨干枸杞、5吨羊肉，切身感受到网红党支部的核心凝聚力。

大战场镇党委副书记靳佳介绍，今年经过摸底排查，在全镇范围内挖掘出从事直播带货的网红主播33人，其中党员3人。该镇通过引进网红运营团队、吸纳人气网红和村支书进驻等方式，打造“主播+陪播”“书记+群众”等网络直播模式，与全镇各个村党组织、合作社建立合作关系，拓宽本村农产品销路。



李战陆在直播卖枸杞。本报记者 陈秀梅 摄