

攒劲:形容人能千敢拼不服输,形容事物充满活力的状态。

## 彭三姐馓子带火一条街

本报记者 张晓慧

清晨,同心县韦州镇的街巷静悄悄。但彭三姐特色馓子店的后厨却是另一番景象。滚烫的胡麻油锅里,金黄色的面片舒展翻腾,滋滋作响。焦香混着麦香漫出店门,唤醒了整条街的烟火气。彭彩娟——镇上无人不知的“彭三姐”,双手翻飞揉着面团,腕力十足。这些年来,凭着一股子不服输的闯劲,她不仅让非遗馓子香飘全国,更把曾经冷清街道,变成韦州镇的美食打卡地。

“攒劲!这韦州馓子,咬一口还是小时候的味道!”12月22日中午,韦州镇彭三姐特色馓子店里,从银川特意赶来买馓子的吴先生捧着刚出锅的馓子,连连称赞。

彭三姐指尖沾着面粉,笑着回忆:“我们家做馓子40多年了,我跟二叔学的手艺。那时候这条街上就一家小商店,人很少。”可她偏不服输,她的店开张半年,硬是把中通快递吸引过来,随后申通快递、水果摊也陆续入驻,冷清的街道竟被她的馓子香一点点烘得热闹起来。“彭三姐,真攒劲!”街坊邻居的夸赞里,透着由衷的佩服。

彭三姐店里的招牌“锅盔梁子”,是韦州婚庆必备的特色,更是传承百年的非遗美食。“和面要加蜂蜜、奶粉、白砂糖还有胡麻油,擀皮切瓣都有讲究,这样炸出来才

焦酥香脆。”彭三姐边说边演示,金黄色的馓子在油锅里舒展成型,咬一口脆甜交织。这道美食曾是驼队远行的干粮,如今靠着独特工艺,常温下夏天能存90天、冬天能存150天,成了韦州的一张美食名片。

2021年,韦州馓子入选宁夏非遗名录,彭三姐的店成了首个非遗展示窗口,游客循着香味慕名而来,在外务工的韦州人更是把它当作乡愁的寄托。

如今的彭三姐更“攒劲”了:她牵头对接“妈妈油香”品牌,借助县妇联的创业平台,拉着街上的妇女组成制作团队,把馓子、馓子通过电商卖到了全国。“纯手工的老味道不能丢,还要让更多人尝到韦州的味道!”她捧着刚出锅的馓子,语气里满是骄傲。



↑彭三姐在炸馓子。  
本报记者 张晓慧 摄



←马武伟展示布鞋产品。  
本报记者 李良 摄

↓陈文鹏(右)检查产品。  
宁夏日报报业集团全媒体见习记者 贺静 摄

## 马武伟一针一线“纳”出致富路

本报记者 李良

“啦啦——啦啦——”12月27日上午,吴忠市红寺堡区红寺堡镇的宁夏川步澜鞋业有限公司车间内,麻线在村民指尖穿梭翻飞,经纬间织就的不仅是千层底布鞋,更是乡亲们的致富希望。

“这娃做人做事,攒劲得很!”提起企业负责人马武伟,车间里的乡亲们总会竖起大拇指。这口碑,是他用20余年的一针一线“纳”出来的。

命运的重担曾过早压在马武伟肩头。因父亲病残,年少的他辍学扛起家庭的重担,创办家庭作坊,与布鞋结下不解之缘。从守着老手艺的少年,到如今拥有自主品牌、年销售额超300万元的企业带头人,他的人生轨迹恰似手中坚韧的麻线,每一步都走得扎实有力。

“做鞋和做人一样,得靠品质站稳脚跟。”2017年,马武伟注册“川步澜”品牌,取“穿不烂”之意,坚守传统千层底的纯手工制作工艺。

2024年,马武伟和妻子杨小琴在车间搭起直播间,把麻线纳底、布料裁剪的全过程搬到镜头前。

“大家看,这一针一线都是实打实的功夫,既透气又舒服!”镜头前,他既是手艺人,也是贴心解说员,让天南海北的消费者直观感受传统工艺的温度;身后,是工人们忙碌的实景。

通过直播间,马武伟不仅展示了布鞋的制作工艺和独特魅力,还与顾客直接互动,了解他们的需求和建议,选择更好的布料,进一步改进制作工艺。“传统+电商”的探索大获成功,不仅让“川步澜”布鞋销往全国,更稳定带动周边30余名妇女家门口就业。“在家门口上班,一个月能挣三四千元,还能照顾老人孩子。”村民王芳说。

马武伟的“攒劲”,更藏在优良家风里。他和姐姐均以“零彩礼”“低彩礼”成婚,为乡亲们树立榜样。更难能可贵的是,他主动加入“红寺堡一家人”宣讲团,在集体婚礼上、村头巷尾处用朴实乡音分享感悟:“好日子是两人奋斗出来的,不是彩礼堆出来的。”真情实感总能引发共鸣,悄然推动重情轻礼的文明乡风浸润乡野。

“带动乡亲把日子过好、风气搞好、人心聚好,才算真攒劲!”今年29岁的马武伟说。

马武伟:2025年,“川步澜”布鞋在线上市场持续深耕,品牌影响力突破区域限制,我和妻子通过直播间,将手工纳千层底的过程展现在镜头前,线上销量稳步增长,获得了更多消费者的认可,稳定带动周边30余名妇女就业。家庭荣获“全国文明家庭”称号,个人被评为红寺堡区“移风易俗先进个人”,这两份沉甸甸的荣誉,是对我过去坚持的肯定,更是对未来担当的鞭策。

## “羊司令”陈文鹏十年磨砺带富乡亲

宁夏日报报业集团全媒体见习记者 贺静

12月25日上午8时,宁夏盐池县鑫海食品有限公司生产车间内,流水线有序运转,总经理陈文鹏仔细查看着刚刚分割完毕的滩羊肉。这位2014年退役返乡的老兵,聊起这些年的转变,语气平静却透着力量:“部队带给我的不只是纪律,更是说到做到的性子。搞产业,也得有这股劲。”

从父亲手中接过食品公司的担子,陈文鹏沉下心,从养殖到销售,从技术到管理,一点一滴从头学起。几年摸爬滚打,曾经的门外汉成了精通饲料配置、饲养管理和疫病防控的行家里手。

然而,真正的考验是如何把产业做大,带着乡亲共富。2022年,他创立云鹏养殖合作社,心中蓝图愈发清晰:不能只做买卖,要建链条、立标准、带农户。

在滩羊收购商陈学文眼中,陈文鹏有个雷打不动的

铁律:“收羊从不压价、不拖欠。”对于重点帮扶对象,他坚持以每斤高于市场价1元的价格定向收购。今年,产业链再向前延伸,新建的饲料加工厂以低于市场的价格供货,还提供上门服务,为养殖户减负增收。

“一点让利,对我们可能是小事,对养殖户可能就是增收的大事。”陈文鹏说。他的策略就是将公司利润持续投向技术提升和模式创新,通过规模化、标准化摊薄成本,挤出更多空间惠及乡亲。

善意与实干,终有回响。他精心推动的“公司+基地+合作社+农户”模式,已带动3500余户农户走上标准化养殖之路,户均年增收1.8万元。昔日单一的屠宰加工企业,已蝶变为覆盖牧草种植、饲料加工、肉羊养殖、有机肥还田、食品加工及销售的闭环产业链国家级龙头企业。“宁鑫”品牌产品达210多个品类,

年销售额

3.8亿元。

他的担当,不止于车间牧场。2022年以来,公司每年向县慈善协会捐赠5万元,定向支持沟沿村的“老年饭桌”。他创新的弹性就业模式,吸纳150名陪读妈妈进厂务工。

展望新的一年,他心中有一本清晰的账:产业要持续,关键在科技赋能和联农实效;品牌要擦亮,根本是品质如一和初心不忘。

陈文鹏:2025年,我最欣慰的是看到更多乡亲因为滩羊而过上了好日子。我们和农户的合作更紧密了,通过优化饲料配方和疫病防控体系,使养殖户的滩羊品质和收益又上了一个台阶。今年,公司带动农户的户均收入比去年增加了15%,宁鑫产品的市场认可度也越来越高,这让我觉得所有的坚持都值得。



何顺义参加爱心送考。  
(图片由受访者提供)

在固原出租车司机何顺义的车上,有两块“表”。

一块是计价器,另一块在他心里。

12月25日上午8时,他刚拉完几拨学生。车里开着收音机,放着《论语》。聊起这些年,问他为啥能坚持,他笑着说:“心里这表,走顺了。”

2015年,刚跑出租车时,他立下规矩:学生坐车,不管去哪,只收3元。

但生活很快给出了它的定价——房贷、车贷、两个孩子,沉甸甸的责任压在肩头。媳妇算账了:“咱是跑车养家,不是光做善事。”何顺义琢磨了几日,调了规矩:学生坐车,打表价减1元。

少收的钱,得从别处挣。他的办法是,每天早出车、晚收车。10年间,固原街头车水马龙,知道他这规矩的同行屈指可数。何顺义自己觉得:“一点小事,没啥可说的。”

2022年,固原师范学院一名大四学生坐他的车。打表7元,学生却付了10元:“师傅,把这份爱心传递下去。”何顺义握着方向盘的手,微微发颤。

改变始于被镜头看见。从固原市电视台到央视的报道,更多人知道了他。最让他触动的是一位央视记者,听完故事后偷偷拍下他的付款码,过后扫了100元钱。手机提示音响起时,这个坚持了10年的汉子眼圈红了。“人家大老远来的,反而要给我钱,不能这样。”他说。

自那以后,他那个平时安安静静的微信,消息多了起来。许多陌生人加他,说的话差不多:“何师傅,在电视上看到你了。”“老何,好样的。”

他的善意,不止留在车厢里。2018年,何顺义惦记起老家原州区彭堡镇申庄村的留守老人,想给他们盖个活动室。好地段是邻居家的一亩半地,他开口想用自家3亩地换。邻居手一摆:“不换了,地送你。”

地方有了,钱是一点点凑的。跑车挣了钱就投进去,就这样一点点凑,断断续续盖了3年。村里老年人来帮着搬砖,固原的书法爱好者袁希俊和董占魁都送来了字画。何顺义说,是这些人在后面推着他。如今,3间房成了村里的文化大院,每周唱戏。

傍晚,何师傅的车又汇进车流里,去接放学的学生。车轮下的路,在夕阳下拉得很长很长,像一条温暖的河,默默流淌在固原的大街小巷。

2025年收获

何顺义:2025年,心里头一直热乎乎的。以前就是自己闷头做,觉着都是些小事。没想到,这些小事能被这么多人看见,还记在心里。跑在路上,心里更亮堂,更有劲儿了。这份被大家记着的“收获”,比什么都珍贵。

的哥何顺义的『两块表』

本报记者 师越

2025年收获

2025年收获

2025年收获