

『宁夏玫瑰』永不凋零

宁夏日报报业集团全媒体记者 高晓刚

2025年12月29日清晨5时,宁夏马拉松运动员何杰已经开始了一天的训练。冬练三九,严酷的冬训是运动员蓄积体力、磨炼意志的黄金期。即便已站在中国马拉松项目的顶峰,但何杰不想有丝毫懈怠。他的目标,远不止一枚全运会金牌。

何杰的家乡在平罗县灵沙乡何家村,厚重的黄土地、雄浑的贺兰山以及勤劳淳朴的民风,孕育了他坚韧不拔的性格底色,赋予了他奋力奔跑的人生姿态。

在十五运会备战前的最后两个月,何杰和教练、队友再次阔别家乡,远赴非洲肯尼亚进行高强度训练,两个月跑了2000多公里,平均一周跑5个马拉松。

在高手云集的十五运会男子马拉松决赛中,26岁的何杰一路领跑,并在最后几公里一骑绝尘。冲过终点线的刹那,他掩不住滚烫的热泪,振臂呐喊:“谁说宁夏长不出玫瑰?我就是!”这一幕,让无数人为之动容。

登上领奖台,何杰胸前的金牌格外耀眼,难掩激动的他再次泪目。这枚金牌太过沉重,它不仅是宁夏田径项目的首枚全运会金牌,同时也终结了宁夏长达38年没有全运会夏季项目金牌的历史。这既是个人的荣光,更是宁夏的荣耀。

“如果你的训练强度不及别人,那冠军凭什么是你?”在母校宁夏体育职业学院熟悉的教室里,何杰对学弟学妹们说。他渴望在学弟学妹的心中种下一颗体育梦想的“种子”。

令人欣喜的是,在何杰身后,更多宁夏中长跑运动员的“种子”正在破土:21岁的田虎跟随肖丽训练仅9个月,就在今年3月的无锡马拉松比赛中以2小时16分49秒达到运动健将等级标准,随后势不可挡,连续夺得郑州马拉松、晋江马拉松和莆田马拉松冠军,实现了个人全马三连冠,并不断刷新个人最好成绩;女将杨屹婷在非洲训练期间脚趾甲反复脱落,她边哭边练,却始终没有选择放弃,在十五运会上,拼得3000米障碍第四名……

何杰:时光不等人,新的一年,我最大的愿望就是希望在教练的悉心指导下,系统、科学地完成每一次训练,通过自己的坚持和努力,能带着队友一起突破身体极限,创造更好的运动成绩。同时,希望更多的“宁夏玫瑰”绽放塞上大地!

2026年心愿

热词里的宁夏

品牌很

出圈

出圈:网络流行语,形容某种现象或话题从一个小圈子扩展到更大范围。

① 在11月15日举行的第十五届全国运动会男子马拉松比赛中,何杰率先冲过终点。宁夏日报报业集团全媒体记者 高晓刚 摄

② 枸杞原浆生产车间。宁夏日报报业集团全媒体记者 王若英 摄

『紫色名片』闪耀世界

宁夏日报报业集团全媒体记者 张艳丽

2025年12月26日,夕阳的余晖温柔地洒在贺兰山东麓银色高地酒庄的品酒大厅,为这个冬日平添了几分暖意。酒庄创始人之一、81岁的高林精神矍铄地站在厅中,目光炯炯,言语间透露出难以掩饰的喜悦:“今年我们的葡萄酒销售额达到2000万元,其中出口额创下了262万元的新高!”

时光回溯到20世纪90年代末,自治区党委倡导发展葡萄酒产业的决策,点燃了这片土地的希望。经过多次深入考察,高林敏锐地捕捉到其中的巨大潜力,他坚信“葡萄酒产业必将是朝阳产业”。带着这份信念,他毅然投身其中,积极与宁夏农林科学院等单位合作,从葡萄的栽培、种植到田间管理,系统学习种植技术。同时,他作出了一个富有远见的决定——将女儿高源送往法国学习酿酒,为酒庄发展埋下希望的种子。

2007年,银色高地酒庄注册成立。高林和女儿高源秉持“小而精”的理念,专注于酿造高品质葡萄酒,瞄准高端市场,立足国内、放眼国际,并以三个“十年计划”推动酒庄实现跨越式发展。

“起初我们租地种植,提供种苗与技术,带动农户参与。”高林回忆。到2012年,酒庄流转土地600亩,从施肥、控产到精细管理,层层把关,只为种出好葡萄、酿出美酒。

“七分种,三分酿。”高林和女儿高源二人各展所长。他专注于葡萄种植,女儿则凭借法国国家级酿酒师的深厚功底,精心调配出风味独特、广受市场欢迎的葡萄酒。目前,酒庄已种植赤霞珠、马瑟兰、黑皮诺、梅洛等26个葡萄品种,推出阙歌、霞多丽、和合、家园系列等多款葡萄酒产品。

如今,酒庄产品已出口至英国、美国、日本、德国、澳大利亚、韩国等21个国家和地区。2018年至今,累计出口额近千万元,让贺兰山东麓这张“紫色名片”在国际舞台上熠熠生辉。

2026年心愿

高林:我投身葡萄酒产业近二十载,这不仅是一份事业,更是一种传承。如今,酒庄已实现品牌化、走出宁夏、走向国际的愿望。更令我欣慰的是,孙子辈已接过接力棒,正在逐步成长。展望2026年,我希望有更多来自贺兰山东麓的葡萄酒立足国内市场,漂洋过海叩开更多国际市场的大门。

2025年12月28日,百瑞源枸杞股份有限公司的生产车间里,工人们正加紧为一批特殊的新春伴手礼打包装箱——这些承载着宁夏风味的红枸杞产品即将亮相外交场合。与此同时,宁夏枸杞博物馆里,来自上海、浙江等地的游客们精心挑选着枸杞产品。而展厅一角的“杞大叔De茶”奶茶店,枸杞香与奶香交织,吸引着年轻人在此打卡,并在社交平台分享。

20年前,宁夏枸杞还只是“墙内香”的地方特产。百瑞源枸杞股份有限公司董事长郝向峰回忆:“那时,宁夏的枸杞多是散户种植、土法晾晒,品质参差不齐,出了西北,要么没人认得,要么被劣质枸杞压价。”如何让宁夏枸杞走出去、闯出名堂?郝向峰带领企业走上了一条艰辛的转型之路。

2009年,百瑞源自建枸杞种植基地;2013年,攻克锁鲜技术瓶颈;2020年,创新“以虫治虫”生态种植模式——在吴忠市红寺堡区枸杞种植基地,蚜茧蜂成为田间“守护卫士”,实现500多项农残未检出;中宁基地的智能化锁鲜生产线,把温度精准控制在±0.5℃,最大限度留住枸杞更多活性成分。技术的持续突破在2025年结出硕果:百瑞源斩获中国质量奖提名奖,成为枸杞行业首个获此殊荣的品牌。

“这份荣誉不是终点,而是宁夏枸杞穿越山海的通行证。”郝向峰跑遍北京、上海、杭州等数十个城市,向客户讲述锁鲜枸杞和生态种植的故事,以此打破外界对宁夏枸杞“土、粗、散”的偏见。在商超对接会上,他手持检测报告打消经销商的顾虑;在直播间里,他向全国网友推介这颗家乡红果。

目前,企业已开发枸杞原浆、滋补膏方等80余款产品,让传统特产变身时尚养生品。如今,双有机认证的枸杞已走进全国高端商超,锁鲜枸杞让好枸杞有了好身价,线上订单覆盖全国,锁鲜枸杞年累计销量突破400万瓶,销售额同比上涨35%。

郝向峰:2026年,我们将发布质量白皮书,牵头构建枸杞质量联盟,带动全行业提质升级。同时,深化与科研院所合作,解锁枸杞更多健康价值,推出更贴合市场的新品,同时,持续深化与厦航的合作,丰富“航空+枸杞”产品矩阵,让闽宁协作的山海情孕育更多品牌硕果。

一颗宁夏枸杞的山海征途

宁夏日报报业集团全媒体记者 王若英

2026年心愿

③ 银色高地酒庄。宁夏日报报业集团全媒体记者 张艳丽 摄

④ 海原县贾塘乡黄坪村农户养殖肉牛已初具规模。宁夏日报报业集团全媒体记者 段春 摄

海原牛肉香飘万家

宁夏日报报业集团全媒体记者 段春

在海原县,一场肉牛产业数字化转型实践引人注目。2025年12月27日上午9时,当养殖示范户田玉龙家新补栏的30头西门塔尔犏牛信息录入系统时,海原县畜牧产业发展服务中心主任董晓利的手机即刻收到了提示。轻触屏幕,每头牛的电子档案——父系母系、出生日期、防疫记录,便清晰呈现。

在关桥乡脱场村,技术员马龙正手持专用设备,对田玉龙家的一头安格斯牛进行面部扫描。“就像人脸识别一样,每头牛的面部纹路都是独一无二的。”他解释道。信息采集完成后,这头牛从出生到出栏的全生命周期数据将实时上传至县级数智化平台,构建从出生到餐桌的全生命周期数据链,为食品安全溯源筑牢技术根基。

“海原肉牛”的竞争优势,早在“起跑线”上就已确立。走进海原“牛王谷”育种基地,24头优质种公牛享受着专属牛舍与定制饲料。在北京首农集团专家团队的技术支持下,基地采用先进冻精改良技术,新一代牛犊出生就有50多公斤重,骨架粗壮,生长速度快。“好种源就像好种子,一眼就能看出差别。”贾塘乡养殖户田彦明笑着说。

通过引进1000枚华西牛优质胚胎,海原县构建了“政府采购优质冻精+企业技术指导+冷配员入户”的服务体系,让包括散户在内的所有养殖户都能免费使用优质种源。目前,海原肉牛良种覆盖率已超过95%,昔日的养殖大县正蜕变为“优质种源供应基地”。

在精深加工园区,福建企业研发的牛杂火锅套餐在电商平台热销;通过与“六盘西牧”合作,分割精致、包装统一的海原冷鲜肉已进入全国各地的高端商超。当地还与广东、南京等地的连锁餐饮企业签订协议,实现海原牛肉直供厨房。

从25万头的养殖规模,到直营店遍布深圳、上海、西安等城市,再到“海原牛杂”“海原老味道”等品牌持续发力,“海原肉牛”正走出一条高质量发展的新路径。

2026年心愿

董晓利:我的愿望很简单:希望全国各地的朋友都能品尝到我们高品质、可溯源的海原肉牛;希望每一位辛勤劳作的养殖户,都能因这份事业而过上更富足的生活。“海原肉牛”是一张以高质量发展铸就的“金色名片”,更是一条充满希望的致富之路。愿海原牛肉的香气,飘进千家万户。

