

鲜从塬上来

三位闽商促「宁夏好物」俏销八闽

宁夏日报报业集团全媒体记者 何娟亮 王俐融 见习记者 牛宝林 弥楠文图

闽宁情更长 山海共潮生



苏丽云(右一)给员工讲解如何介绍宁夏农产品。



宁夏政府驻福建办事处为杨正银夫妇在景区协调的摊位。

2021年,电视剧《山海情》热播。那一年,福建有三位商人,彼此不相识,却不约而同地踏上了同一条路——路向西,去宁夏。

这条路,叫闽宁协作。

屏幕里,剧中人物马德福正吃着热气腾腾的滩羊肉。屏幕外,三位福建人看到的却是另一种可能:能不能把宁夏的好东西,端到福建人的餐桌上。

从最初将宁夏牛羊肉、枸杞、杂粮引入福建市场,到如今通过品质升级、品牌打造、技术赋能,以苏丽云、陈国平、郑炳荣三位闽商为代表,他们用市场化运营让宁夏好物跨越山海,走进八闽寻常百姓家。“福建市场+宁夏产品”的协作模式,也在他们的脚步中,成为新时代闽宁协作的生动注脚。

苏丽云

品质为媒 把宁夏“土味”卖成“品味”

3月9日,记者走进位于福建省福州市的闽宁供应链旗舰店,货架上琳琅满目的宁夏商品令人瞩目。谁能想到,如今这家生意红火的店铺,最初竟是该店负责人苏丽云从泉州市德化县接过来的一块“烫手山芋”。

那时,德化县一家闽宁协作对口支援店铺濒临倒闭,700多平方米的店面换了20个负责人都没能经营起来。当时,德化县分管农业的负责人听了苏丽云的经营想法后,极力推荐她来试试。“当时店里主要卖宁夏葡萄酒,我不喝酒,对葡萄酒更是一无所知,一开始是拒绝的。”苏丽云回忆,那时她对闽宁协作毫无概念。

在对方的几番劝说下,她决定亲自去宁夏看一看。

2000多公里的路程,她和家人开了一天一夜的车。4月的西北,满目荒凉,过了同心县下马关镇,连一棵树都看不见。“快到目的地的时候,心里拔凉拔凉的。”苏丽云说。

可就在那片荒芜的土地上,她看见了一行字:“黄河水甜,共产党亲,总书记好。”“那一瞬间,我鼻子就酸了。”她说,“也就是在那

一刻,我下定一个决心:这个事,不仅要干,还要干好。”

接手店铺后,苏丽云做的第一件事就是“改变”。她摒弃了宁夏农产品以往粗放的包装方式,按商超标准重新设计:盐池滩羊按部位分装成1公斤装的小包装,正好适配福建小家庭的消费习惯;枸杞、黄花菜换上精致的礼盒包装摆进专柜,焕然一新。

生活中热爱艺术的她,把农产品摆得像艺术品一样讲究。“农产品本身品质就很好,只是以前包装不够讲究。我想改变这个思路,让它们也能端上台面。”苏丽云说。

为了让更多福建人认识宁夏好物,她和供销社的工作人员一起主动出击,带着葡萄酒四处推介。“酒的品质好,喝了自然就认;黄花菜能降尿酸……这些都是实打实的好处。”每一款产品,她都亲自体验、把关,慢慢摸索出独特的卖点。

2025年底,她带着厨师团队走进福建省人民检察院、商务厅、卫生健康委、海洋与渔业局等单位,现场烹制盐池滩羊,鲜香四溢的肉质让不少人第一次记住了宁夏的味

道。“要靠市场化运营走出去,让产品真正占有市场份额,才能走得远。”

从最初年营业额仅几十万元,发展到如今今年营业额突破千万元,已拥有3家直营门店和数十个合作专柜——苏丽云的生意越做越大。店里的宁夏枸杞、盐池滩羊肉、葡萄酒、黄花菜等,都成了备受青睐的爆款。

从接手时的“烫手山芋”,到如今的“金字招牌”,苏丽云用了7年时间。“做闽宁协作这个事业,想赚快钱、大钱是不可能的,一定要有情怀,沉下心来做。”苏丽云始终记得当初让她投身于此的那份触动。如今,她还开通了抖音、视频号等短视频平台账号宣传宁夏好物,全平台两个月涨粉近1万人。“很多人还不了解闽宁协作,我想通过视频告诉大家,山海情深,真的不只是说说而已。”

对于未来,她心中已有规划:把福建的好产品也卖到宁夏去。“真正的闽宁协作,不是单向帮扶,而是双向共赢,最终实现产业共赢。”苏丽云说。

陈国平

信任为桥 打造“同心羊肉”金字招牌

“现在莆田10个人里,有7个都知道同心牛羊肉。”说这话时,同心县闽宁同心电子商务有限公司负责人陈国平语气里满是自豪。

这位莆田老板与宁夏的缘分,始于2021年的热播剧《山海情》。恰好那时他认识了一位在同心县挂职的福建老乡。几番思量后,他决定前往同心县投资。

初到同心县,做牛羊肉生意的陈国平很快便结识了开饭店的杨正银。“天天去杨师傅店里吃饭,吃着吃着就有了默契,他人实在,手艺也好。”一来二去,一个福建老板和一个宁夏厨师成了搭档。如今,从屠宰到包装,从进货到品控,陈国平把所有大权都交给了杨正银。他说,宁夏人朴实诚实,跟这样的人共事心里踏实。

“为什么跑这么远来做这个生意?”面对大家的疑问,陈国平有自己的答案:“宁夏的

羊肉好,福建的市场大。把两边的长处融合在一起,就是闽宁协作的意义。”

为了让莆田人尝到正宗的同心牛羊肉,陈国平坚持“用味道说话”。他主动对接乡镇和宣传公司,只要有活动就积极参与,现场支起烤架,烤全羊、羊肉串、手抓肉、酱牛排等轮番上阵,让消费者品尝。他还根据福建家庭的消费习惯,推出一斤一份的小包装,让“大口吃肉”变得更接地气。

2023年,陈国平的同心农特产品店销售额达到400万元;2024年突破600万元;2025年春节,更是超过了1000万元。如今在莆田市,同心农特产品店已超过30家,用他的话来说,“70%的莆田人都知道同心牛羊肉”。

创业路上并非一帆风顺。他曾尝试把活羊运回莆田饲养,却因未能及时屠宰导致

羊掉膘,亏了一笔钱;去年进了33吨宁夏西瓜,不到一个月就坏了一半,亏了四五万元,但他从未想过放弃。“只要保证品质、思路清晰,慢慢沉淀就能做好。”吃了亏后的他总结经验,如今坚持找到销路再进货,活羊保证7天内屠宰,最大限度减少损耗。

面对市场上曾出现的“冒牌同心牛羊肉”乱象,陈国平更加坚定了做正品的决心:“砸了的招牌,要靠正品一点一点找回来。”如今,他在莆田开起3家体验店,建起600平方米的冷库,并与同心当地企业合作,从源头把控品质。

陈国平的生意,从来都是双向的。他把同心的牛羊肉、枸杞、水果卖到福建,也把莆田的服装、鞋帽通过渠道销往宁夏。“合作要双赢,宁夏人懂供货,福建人擅长销路,这种互补模式最靠谱。闽宁协作,就是要先富带动后富,大家一起富。”他说。

郑炳荣

技术赋能 助力“宁夏好物”走出去

57岁的莆田人郑炳荣在农产品行业摸爬滚打了30多年。2020年,应莆田市在同心县挂职干部的邀请,他第一次踏上了宁夏的土地。

初到同心县,正赶上老乡们的小米滞销。凭着多年经验,他看出这批小米品质上乘,当即全部收购。“这么好的小米,不能烂在地里。”正是这份朴实的念头,让他成了当地农户口中的“贴心人”,也让宁夏的无污染农产品,一步步走进莆田市民的生活。

2021年,他注册了“沙坡印象”品牌,给自己立下目标:要把宁夏农特产品的品牌做起来。“沙坡头是宁夏的旅游名片,‘沙坡印象’就是想让福建人记住宁夏的味道。”郑炳荣说。

品牌有了,产品也有了,可怎么把这些好东西送到2000多公里外的福建,却成了最棘手的难题。“宁夏的牛羊肉、小米、红枣、枸杞都是好东西,无污染、口感好,就是

难保存、难运输。”他算过一笔账:空运每公斤4元,冷链物流每公斤3元,成本高不说,还得保证产品不变质。2020年刚开始推广时,疫情加上物流难题,郑炳荣亏得一塌糊涂。

熬过最难的日子,他开始琢磨如何让宁夏特产的鲜美跨越山海,长久留存。他把目光投向了新技术——锁鲜。“产品的生命力,关键在保鲜技术。”如今,他正筹备引进锁鲜设备,计划联合开发牛羊肉深加工产品,让宁夏的牛羊肉在长途运输后,依然能保持刚屠宰时的鲜嫩。“科技赋能,才能让这份山海之间的鲜美,真正留在百姓舌尖。”

如今在莆田市,郑炳荣的“沙坡印象”已小有名气。他在同心县和闽宁镇设立供应链,直接从农户和合作社采购,减少中间环节;线上开通小程序,覆盖福建全境,支持线上下单、送货上门;线下则通过批发、工会采购、超市等渠道销售。如今,年营业额超过

1000万元,其中宁夏农特产品占其业务的90%以上。“利润控制在8%到10%,薄利多销,让更多人吃得起宁夏的好东西。”郑炳荣说。

烤全羊,是他推广宁夏味道的另一张名片。他从同心请来马智担任技术总监,引进正宗烤全羊技术,选用宁夏羊羔肉,搭配秘制调料,烤出的全羊外焦里嫩,很快成为莆田食客的心头好。“马师傅烤一只全羊,我们收300元加工费,我提供场地和食材,他赚手艺钱,实现双赢。”如今,马师傅已带出多名徒弟,烤全羊业务覆盖莆田及周边地区,成了不少宴席、活动的“标配”。

正是靠这份用心,从最初的艰难推广,到如今的口碑相传,郑炳荣始终坚持产地直供、品质为先。“做宁夏农特产品生意,不仅是做买卖,更是在守护闽宁之间的情谊。”未来,他计划继续扩大品牌影响力,加大锁鲜技术投入,让更多宁夏好物走出西北、走向福建,走向更广阔的市场。

记者手记

山海不为远 好物自相通

这三位福建人的创业故事各不相同,却有一个共同点:把宁夏的好东西,真正卖出了名堂。

新时代的闽宁协作早已不是简单的“卖货”与“买货”,而是产业链、供应链、服务链的深度融合,是“福建所长”与“宁夏所需”的精准对接。宁夏的牛羊肉从塬上来到海边,福建的资金、理念、市场也沿着闽宁协作的通道向西奔流。

山海不为远,好物自相通。

这场跨越2000多公里的双向奔赴,还在继续。



↑郑炳荣在介绍店里的宁夏好物。

→陈国平在莆田市开的同心牛羊肉体验馆。

