

万家星光

草原牧业勤

余健

天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊。夏日的内蒙古自治区乌兰毛都草原，恍如无限碧海，起伏草甸像一阵阵绿浪，涌向与远山相接的天际。碧海绿浪间，成群牛羊悠然自得，或低头啃食牧草，或侧卧在草地上休憩，若隐若现的潺潺溪流蜿蜒流淌，倒映着天光云影，构成一幅恬静而美丽的画卷。

休牧是这些年草原上的一件大事。2022年开始，在每年春季牧草返青期，兴安盟科尔沁右翼前旗(以下简称“科右前旗”)乌兰毛都草原600多万亩草场会进入不少于45天的休牧期。这期间，当地通过实施草原生态保护补助奖励政策，让草原“带薪休假”。

羊群歇脚的时候，牧民也没闲着。从销售牛羊肉的直播间到传统札萨克图的刺绣工坊，再到奶香四溢的传统奶制品车间，他们正用智慧与勤劳将休牧期的“空窗期”转化为增收“黄金期”。

走进科右前旗乌兰毛都苏木敖力斯台嘎查，远远望去，牧民廖根全家的后山上网围栏两边的草色截然不同，一边如平铺的翡翠锦缎，微风吹过，草浪翻涌着细碎的光，仿佛绿宝石在阳光下流转；另一边虽然牧草长势也不错，但是草色明显浅了许多。

“长得更好的草场就是我的家。我家草场从今年休牧期到现在一直都不放牧，加上这段时间雨水好，草势自然长得更旺些。”廖根全说，休牧期间牲畜得舍饲圈养，几次休牧期下来，感觉舍饲圈养综合养殖成本更低。

廖根全心里有本账，“家里草场比较小，过去大部分草场都是租赁的，还得请羊倌，算下来成本不低。自己舍饲圈养，前期投入虽然多一些，但成本得到有效控制，再加上家里还有一些耕地，种些青贮玉米等，通过种养结合也能控制成本。如果请人代放牧，一年一头牛比舍饲圈养还要多花五六百元”。思来想去，今年租赁的草场到期后，廖根全决定不再续租，而是对原有棚圈进行改造升级，再添置些农机设备，全年舍饲圈养。

如今，廖根全家里的拌料机、铲车等设备已经添置完毕，还享受到了农机补贴，“舍饲圈养的机械化水平已经很高，我们两口子不用干多少活。这几天，我们还在考察自动喂料机、饮水槽等设备。这两年牛价不是很理想，今年恢复了些，我们准备学着饲养育肥牛，收入情况应该会更好些”。

乌兰毛都苏木副苏木达常立说，牧民对草原很有感情，对休牧政策十分拥护，不过在休牧期草料不够、饲养成本高等问题也客观存在，有不少牧民通过

舍饲圈养、半舍饲圈养以及种养结合、优化养殖结构等方式来降低成本，目前效果不错。

科右前旗的休牧政策涉及草畜平衡区的4个苏木乡镇、22个嘎查村，休牧面积679.4万亩。休牧期间，牧草得以休养生息，牧民对草原生态价值的认识提高了，生产生活方式也随之转变。

“养殖方式向舍饲圈养、科学养殖转变，更注重通过品种改良、养殖结构优化提升效益，还涌现出牧旅融合发展、草原直播带货等发展新模式，牧民的增收渠道进一步拓宽。”科右前旗农牧和科技局副局长韩永林说。

草原绣娘美

在乌兰毛都萨日朗巾帽民族手工艺品专业合作社里，来自乌兰毛都苏木萨仁台嘎查的牧民陈秀莲正向合作社理事长、札萨克图刺绣老师秀云请教刺绣技艺。

“我家有2000多亩草场，养了200多只羊、30多头牛，休牧期间除了储备草料还得花钱买饲料，做刺绣能给家里增加点收入。”陈秀莲有刺绣基础，学起来比普通学员快一些。

在满族屯满族乡特布格日乐嘎查，针线活成了牧民白萨仁的第二职业。2023年休牧期，白萨仁守着400只羊没法放牧，羊舍里的羊一天就要吃不少饲料，入不敷出的情况让她犯了难。

当地举办的札萨克图刺绣培训班引起了她的兴趣，既可以学习传统刺绣，还能增加收入，她第一时间就报了名。经过近两个月培训，她做的第一件札萨克图老式刺绣枕头被游客以398元的价格买走，令她信心倍增。如今她已是一名成熟的绣娘，今年休牧期接到刺绣枕头、刺绣马甲、刺绣烟袋、刺绣钱袋等订单，收入近1万元。

“我们合作社的绣娘有20多位，大多是周边的牧民妇女，还有100多位牧民妇女与合作社合作，主要在家里完成刺绣。”秀云说，刺绣工作时间地点灵活，适合牧民妇女在闲暇时间完成。札萨克图刺绣工艺属于非物质文化遗产，刺绣作品认可度高，线上线下均有销售。

“现在，我们不仅提供场地、培训，还给订单支持，大家都挺认可的。”下一步，秀云准备将刺绣作品与当地的特色食品包括牛肉干、奶制品等结合进行推广。

达瑞巴雅尔是乌兰毛都苏木乌布林社区的兴安盟蒙和嘎乐农牧业专业合作社理事长，合作社有7000多亩草场，养着800多只羊，还有100多头牛找其他牧户代放或托管。

休牧期间，牲畜主要依赖购买饲草料进行圈养，每年饲养成本得增加几万

元。为填补这部分费用，合作社拓展了奶制品加工与羊肉精深加工等业务。

和廖根全一样，达瑞巴雅尔也有一本账。“奶皮子、奶豆腐、黄油等奶制品一年销售额可达50多万元，这些奶制品的奶源，合作社自己可以生产一些，扣除所有成本，每年利润能有10多万元；羊肉加工方面，每年也有10余万元收入。这两年这些产品卖得还不错，大家都挺忙，休牧期也根本闲不下来。”达瑞巴雅尔正在积极尝试直播带货，他参加了相关培训，希望能进一步打开市场，提高产品的市场影响力和盈利能力。

红火直播间

春喜，今年36岁，来自科右前旗满族屯满族乡满族屯嘎查，是直播带货的牧民网红。

春喜放牧多年，家里有6000多亩草场，水草茂盛，牛羊肥美。“这些年我们休牧政策执行到位，草场长势喜人，不过牛羊行情却不太好，而且还有中间商赚差价，于是我就想试一试直播带货这条路，一方面拓宽销售渠道，另一方面还能提高产品单价。”

说干就干，2023年开设短视频账号后，春喜忙得不亦乐乎。淳朴的春喜、美丽的草原及原生态的牧民生活，赢得了网友认可，在各个平台有了几万粉丝量。

直播间销售的草原羊肉、羊排等产品颇受市场欢迎，客户遍及全国各地，今年预计能卖500只羊。为配合线上销售，春喜还在科右前旗开了一家实体店，生意同样红火。

直播间设在家门口草原上，春喜镜头里美丽的乌兰毛都草原成为粉丝的向往之地，不少粉丝表达想过来体验草原生活的想法。

“这不，我已经购置了两顶蒙古包，正在装修中。不久之后，粉丝就能到我家来感受牧民生活了。”春喜说。

春喜的牧户游还在路上，牧民青格尔的蒙古包已经有不少游客光顾了。作为满族屯满族乡阿拉坦敖都嘎查返乡大学生，20多岁的青格尔2年前在当地政府的鼓励支持下，利用自家草场与查干伊德非遗传承技艺发展起特色文旅项目。

“我家在‘草原宿集’附近，给我们带来了不少散客。”青格尔提到的宿集是乌兰毛都草原上首家草原宿集，集民宿、营地、餐饮、美术馆、书店、马场、酒吧

等丰富业态于一体。

“刚开始也就收拾了两三间屋子，没想到反响挺好。”今年开始，青格尔家主动发展牧户游，建设了6座高端住宿蒙古包和餐饮包，日接待量有20多人。

“草原‘带薪休假’休得好，草场长势不错，游客来到草原上参与牧户游的体验就好多了。”青格尔也有本账：牧旅融合发展带来的收入增长，完全能覆盖休牧期增加的成本，七八月正是旺季，单日收入最高超过5000元，比去年同期涨了三成。

目前，“草原宿集”项目周边有50多户牧民，通过多种方式与项目方结成了利益共同体。

“不管是租用牧民草场用于骑马等文旅项目，还是推荐客户前往牧民家中参与体验活动，又或者是采购牧民的牛羊肉、奶制品作为民宿酒店食材，都为牧民拓宽了增收渠道。”“草原宿集”业主方、兴安盟文旅投资集团市场营销总监王庆华说，公司在与牧民共同保护好这片草原的同时，积极引导牧民提升经营意识，帮他们更好地适应文旅经济发展需求。

守护草原就是守护大家共同的家园，这些年在休牧政策的推动下，草原越来越美，草原上发展的门路也越来越多。

满族屯满族乡党委书记吴长海感慨，以前乡里年轻人都想往城里跑，现在不一样了，不少年轻人回来了，有的进行科学养殖，有的办起了牧户游，既能照顾家里，收入也不错。上了年纪的牧民，也能在景区里干点零活，帮忙照看一下马匹，给游客讲讲草原上的故事，还能多一份收入。

“当然，如果休牧期牧民还能有专项的饲草料补贴就更好了。”吴长海笑着说。



牧民陈秀莲(左一)正在向秀云老师请教刺绣技艺。本报记者 余健摄



美丽的乌兰毛都草原。本报记者 余健摄

高原烟火气

代玲

华灯初上，人潮漫过西藏拉萨宇拓路路口。典雅端庄的囊玛、古老神秘的宣舞、气势宏大的谐钦、热烈奔放的廓孜等舞蹈轮番登场。层层人流将这个展示高原文化的舞台紧紧包裹，让连接布达拉宫与大昭寺两大地标宇拓路热闹非凡。古老的街道两边，升腾起浓浓的烟火气，一位位摊主正精心制作着各类美食。市民与游客，在这里得到舌尖上的慰藉。

“拉萨不夜城”开街首日，仅370米长的宇拓路中段，接待客人就超过5.5万人次，169个摊位营业额突破百万元。经营藏式酸奶的摊主卓玛递酸奶的手都酸疼了。因为坚持选用来自那曲的牦牛奶，她制作的酸奶发酵时间比普通酸奶要长1倍，但口感十分独特。开市前，她畅想过热销的

场面，但没想到竟如此受欢迎。

“也许，牦牛酸奶里藏着游客对西藏味道的期许。”卓玛说，铜质奶桶中盛放着牧民清晨送达的酸奶，舀起浓稠如乳酪的酸奶，再撒上白糖和人参果，酸甜冰爽的感觉让食客暑气顿消。

转过街角，酥油灯造型的餐车供应创新藏餐。藏面、甜茶、藏红花冰淇淋等融合美食吸引着年轻人打卡。厨师洛桑创新推出“藏式taco”——用烤脆的薄饼包裹虫草花炒牦牛肉，1个小时售出百余份。

徜徉在“拉萨不夜城”里，除了浸润在歌舞与美味的海洋中外，还有诸

如藏香制作体验等场景。这里分为西藏好物、特色餐饮和潮街氛围三大业态主题。在弥漫着柏木、藏药清香的摊位前，年轻的藏香手艺人卓玛拉姆正细心摆放着手工压制的塔香和线香。她特意准备了香道体验小套盒和精美的便携装，“希望游客能亲手触摸、感受藏香的独特魅力，让更多人真正了解藏香文化，让这门老手艺‘活’在更多人的生活中”。

“拉萨不夜城”所在的宇拓路是拉萨首条步行街。20余年间，它见证了城市更新与商业更迭。如今，在保留历史肌理的基础上打造“拉萨不夜城”，让其展现新的生命力。这是拉萨市委、市政府优化消费空间布局、发展夜间经济、促进文商旅深度融合的关键一步，文化、商业与旅游的深度交融正是其灵魂。

斑驳的石板路，古朴的明清建筑，还有那空气中的豆豉香气，共同酿就了广西贺州黄姚古镇独有的韵味。

在黄姚古镇的小巷内，豆豉被摆放在每家摊点最显著的位置。每到旅游旺季，古镇人头攒动，游客穿梭在古街古巷，品尝着各种用豆豉制作的美食，临走时还不忘带上几包豆豉作为伴手礼。豆豉，这一历经千年沉淀的特产，是这座古镇的灵魂。

黄姚豆豉起源于明朝初期，最初多由家庭作坊生产，产品畅销菲律宾、马来西亚、新加坡等东南亚国家和地区。

热锅下油，豆豉如黑珠般洒落，伴着滋滋声响，独特的香味顿时四溢。在小镇娟姐私房菜馆的后厨，豆豉排骨、豆豉蒸鱼、豆豉炒辣椒等独具特色的美食不断被端上桌，让食客为之倾倒。

娟姐的女儿许嘉琪正在门口热情地招呼客人。她出生在这座老房子，从小就看着妈妈制作豆豉。后来，全家搬到了外面的新房子，老房子就用来经营。前面售卖豆豉等本地特产，后面则是餐厅，主打豆豉烹饪的美食。

“现在正是暑假旅游旺季，每天游客很多。我们一家人现在都在店里帮忙，丈夫和弟弟是厨师，妈妈是服务员，我是前台收银，很忙也很充实。”许嘉琪说。

古镇鼓香

黄姚豆豉色泽乌黑，颗粒完整，香气浓郁，味道鲜美，这得益于其独特的制作工艺以及上好黑豆。黄姚豆豉，必须选用当地颗粒饱满、色泽乌黑的优质黑豆。筛选好的黑豆要经过蒸煮、清洗、发酵等9道工序，每一步都极为讲究。发酵与压瓶是最为关键的环节，需要严格控制温度与湿度，霉房发酵让黑豆自然地长出青白色菌丝。而后期陈仓则需要耐心等待，少则3个月，多则数年。在岁月的沉淀中，豆豉逐渐变得黑中带有棕红色，香气愈加醇厚。

在现代科技的助力下，黄姚豆豉的生产规模不断扩大，但传统制作工艺依然得以保留。政策支持下，黄姚豆豉产业蓬勃发展。镇内有豆豉生产加工企业7家，从事与豆豉经营相关的个体工商户上百家，带动本地小黑豆种植面积约4500亩。

一些企业与当地手工作坊合作，在保证品质的前提下，将黄姚豆豉推向更广阔的市场。贺州市杨晋记豆豉有限公司构建“生产研发+基地种植+电商推广+品牌直营”全产业链模式，创新推出五大系列20余款豆豉产品。

“我们建立了黄姚黑豆种植示范基地，优先吸引附近村民务工就业。同时，通过订单农业模式引导村民种植黄姚黑豆作为原材料，保障村民收入。”杨晋记豆豉公司总经理徐向前说。