

【新时代新征程新伟业·高质量发展调研行】

生态蒙旗 绿色畅享

——打造“绿水青山就是金山银山”的实践样板系列调研之三

本报记者 张多钧 宋明慧 才贡加

视点

关键词：畜牧商品

清明时节，一场春雨过后，蒙旗草原焕发出勃勃生机。丝丝绿意悄然浮现，山坳处成片的草原披上绿装。牛羊和马儿在草原上悠然漫步，尽情享受着开年后的第一口鲜嫩青草。

海南藏族自治州河南蒙古族自治县，作为全国面积最大的有机畜牧业生产基地，拥有丰富的畜牧业资源。欧拉羊、河曲马、雪多牦牛等农产品荣获国家农业部“国字号”地理标志称号，并取得众多商标，“雪多牦牛”“欧拉羊”更是入选国家畜禽遗传资源名录。这里的天然草场绿色纯净无污染，优良牧草品种繁多，营养丰富，被誉为“亚洲一流，青海最美”“天赐蒙旗·全域有机”“四大无公害超净区之一”。

进入新时代，河南县踏上新征程，认真学习贯彻习近平生态文明思想，充分发挥生态有机畜牧业的独特优势，利用天然草原的生态优势和牲畜品种优势，聚焦“两山”实践成果转化，突出“绿色”“有机”“智慧”，不断延伸畜牧业产业链，放大畜牧商品经济效益，走出了一条生态优先、绿色有机、联农富农的高质量发展之路。



盛夏的蒙旗草原牛羊遍地。



牧草成群。新华社记者 张龙 摄

一只羊：打通活畜线上交易『新渠道』

4月16日清晨，家住宁木特镇德日且村的公保扎西化身“摄影师”，给自家一只优质的欧拉羊拍摄了一组精美照片。照片中不仅有欧拉羊，还有壮阔的大草原。随后，公保扎西将照片通过手机上传。

同一时间，宁木特镇政府办公室里，尼且扎西收到了公保扎西家欧拉羊的照片。经过一系列审核，公保扎西家的欧拉羊就出现在了“一只欧拉羊带您去旅行”活畜购物平台上。若有顾客下单，就意味着这只欧拉羊已被售出。七天内顾客付款，公保扎西则代养这只欧拉羊，秋季时可按顾客要求上门取货或屠宰后邮寄，牧民足不出户，欧拉羊就能销售到全国各地。

公保扎西家有130多只欧拉羊生产母畜，约133.33公顷的草场。今年，他已在“小黄车”上架了20只羊羔。上架的羊羔有严格要求，拍照时必须显示出耳标，让顾客清楚知道自己买的是哪只羊，且出生时间要达到8个月，秋季宰杀时能达到要求的体重，在31公斤至35公斤之间。

2023年底，河南县开发上线了“一只欧拉羊带您去旅行”乡村振兴智慧平台，使欧拉羊成为河南县牧民群众的“致富羊”，也改变了牧民群众的思想观念。

公保扎西表示：“如今网上购物已成趋势，我们也想通过网购平台，一方面销售畜产品，另一方面宣传我们美丽的草原。”顾客下单后，代养的牧户需定期上传欧拉羊的照片和视频，同时还会附带上传一些草原美景，让顾客了解自己的欧拉羊生活的环境。

活畜线上交易，不仅能让牧民的畜产品卖出好价格，还能推进当地文化旅游，提升知名度，更重要的是能促进草原保护，实现利益最大化。宁木特镇经济社会发展服务中心主任尼且扎西说，以前当地牧民牲畜交易途径单一，要么等商贩上门收购，要么送到县上的屠宰场，遇上市场行情不好，牧民只能一直养着，等待行情好转，有时一养就是三四年。如今，依托线上销售，欧拉羊超过一年就会出栏，极大地减轻了草场压力，使养殖周期更短，群众受益更多。

河南县打造“一只欧拉羊带您去旅行”文旅产业IP，探索出了一条“产业+文旅+互联网”的农文旅融合发展新路。截至4月中旬，宁木特镇有50多户养殖大户参与欧拉羊线上销售，上架了187只欧拉羊，已下单25只羊。全县各乡镇上架了2900多只欧拉羊，下单了1700多只，最多的一户牧民家接近10只，成功打通了活畜线上交易的通道。

一匹马：激荡传统产业『新活力』

对于河南县的蒙古族群众来说，河曲马曾是群众生活中极为重要的亲密伙伴。在游牧生活中，它是转场的交通工具；在草原放牧时，它又是生产工具，其重要作用无可替代。

然而，随着时代的发展，摩托车、汽车在牧区逐渐普及，河曲马功能被逐渐替代，渐渐淡出牧民视野。但家住河南县柯生乡尖克村的桑杰扎西却是河曲马的忠实爱好者，他买马、养马、繁育马匹，马匹数量从最初的几匹发展到了如今的60多匹。

“以前，马对于我们来说非常重要，是我们赖以生存的伙伴。如今，马的作用没那么大了，每年那达慕大会上会用它来赛马，它仅仅成为娱乐工具。”桑杰扎西表示。



驰骋的蒙古汉子。

2022年，一次偶然的契机，桑杰扎西了解到马奶营养价值丰富，且具有药用功能，对肺炎、高血压、高血糖等疾病有治疗作用，而且附近牧民不时上门求购马奶，于是，他决定成立合作社，让河曲马再次发挥作用，夏日拉泽河曲马合作社就此应运而生。

桑杰扎西家有500多只羊、300多头牛，草场面积已达426.67公顷。但牛羊加上马匹，自家的草场已完全不够用。而且一匹马的食草量相当于6只羊的食草量。牛羊还能产生经济效益，马匹要想获取经济效益只能依靠马奶。

2023年，桑杰扎西雇用村里5名牧民负责放牧、挤奶等工作，每人都明确分工，尤其是挤马奶时需要两人协同配合。“河曲马一年四季都能挤马奶，夏秋季节，每匹河曲马每天能挤马奶约2.5公斤，冬春季节，每匹河曲马每天的产奶量约0.5公斤，马奶每公斤售价100元。”桑杰扎西进行了比较，以夏季为例，20头牦牛日产奶量约35公斤，收入250元，而一匹河曲马日产奶量约2.5公斤，收入同样是250元左右，相比之下，河曲马产生的效益更好，对草场保护也能起到更好的作用。

去年，合作社的马奶除在本地销售外，还销往甘肃、西藏等地。过剩的马奶则被加工成了酸马奶，保质期可达八九个月。经过一年多的经营与销售，马奶市场逐渐被打开，桑杰扎西有信心将马奶打造成河南县又一特色畜产品。

今年，合作社花费18万元在县城附近流转约266.67公顷的草场，进一步扩大河曲马养殖规模，同时加强马奶的加工与销售。“如今，我们面临的草场压力较大，后续我们的发展计划是逐步减少牛羊养殖数量，通过河曲马的马奶增加收入。同时还打算在县城或西宁市开设马奶销售店，让新鲜的马奶能第一时间销售出去。”桑杰扎西充满信心。

一头牛：搭建全产业链『新布局』

4月15日清晨，且正昂杰前往柯生乡收购牛奶。他将收购来的牛奶经过一系列处理检测，确认符合标准要求后，再送到了青海启龙商贸有限公司河南县启龙牧场。在牧场，牦牛奶经过一系列加工，变成了我们熟知的阿米雪酸奶、雪山咖啡等一系列产品，使牦牛奶的“身价”大幅提升。

且正昂杰是柯生乡柯生村牧民，家有50多头牛和约33.33公顷草场。早些年，且正昂杰与许多传统牧民一样，依靠草原过着游牧生活。仅靠牛奶的收入难以维持生计，收入微薄。

为了让自家的有机牦牛奶卖出好价钱，2017年，且正昂杰做出了一个大胆的决定，成立河南县吉刚拉扎布有机产品推广有限公司。最初的想法只是利用妻子的手艺，将自家的牦牛奶制作成酸奶，在县城销售，没想到生意越做越好，自家的牦牛奶甚至出现供不应求的情况。

于是，且正昂杰开始收购全村乃至全县的牦牛奶，为牧民们的牦牛奶销售增加了一条渠道。随着产业规模不断扩大，且正昂杰收购牦牛奶的范围也扩展到了河南县各个乡镇。收购回来的牦牛奶，在制作酸奶后剩余的部分就提供给启龙牧场。

“这些年，每个村与我合作的牧户有20多户。我以高于市场价格收购他们的牦牛奶，加工一些简单的乳制品，从而提高牦牛奶的价值。用不完的牦牛奶再提供给更大的企业制作更高端的产品。”且正昂杰说。

且正昂杰每年要向启龙牧场提供约200吨牦牛奶，然而这仅仅是启龙牧场所需牦牛奶原材料的一部分。启龙牧场场长多杰仁青告诉记者，牧场每年所需牦牛奶约500吨，除了且正昂杰提供的之外，牧场还在全县各乡镇建立10个奶站，另外在相邻泽库县也建立了2个奶站。即便如此，牦牛奶依然供不应求。



挤牛奶。

如此庞大的牦牛奶需求量，得益于启龙牧场多元化的产品。目前，启龙牧场拥有三条生产线，生产的阿米雪酸奶、酥油、雪山咖啡、牦牛蛋白粉等产品支撑起了牦牛奶的需求量。

为保障牦牛奶的供应量，启龙牧场采用“公司+合作社+牧户”的产业化订单运作模式，组织牧民群众开展标准化和合作化生产。多杰仁青表示，目前启龙牧场有60多名员工，均为当地牧民，与牧场合作的合作社有10家，直接带动农户达1200多户。

如今，在广袤的河曲草原，牧民犹如忠诚的守护者，日复一日地守护着这片生机勃勃的绿水青山。他们用辛勤的汗水和坚定的信念，呵护着每一寸土地，每一片绿草。

草原也以其慷慨的胸怀，赋予牧民发展的机遇。牦牛产业在这片土地上蓬勃兴起，牦牛在草原上自由奔跑，它们产出的牦牛奶成为牧民们的宝贵财富，为他们带来了更多的金山银山。

牧民在守护与发展中找到了完美的平衡，让绿水青山与金山银山相互辉映，共同构成了一幅美丽而繁荣的画卷，谱写着人与自然和谐共处的动人乐章。

手记

本报记者 宋明慧

以生态之优促发展之变

海南藏族自治州河南蒙古族自治县位于三江源保护重要地带，肩负着保护好生态环境的重大责任。顺势而为、应势而变，凸显资源优势，谋划发展路径，布局特色产业，在生态的“定量”中寻找绿色发展的“增量”，生态价值、生态责任、生态潜力辩证统一，政府之为、发展之变、民生之实环环相扣，生态优势正在转化为发展优势，生态价值也正在转化为源源不断的经济财富，源自良好生态环境的获得感、幸福感看得见、摸得着，良好的生态环境已然成为最普惠的民生福祉。

对于河南县而言，只要一提起生态，大家都会脱口而出“四大无公害超净区之一”“亚洲一流、青海最美”等等，而这一个光环正是和独特而优质的生态“家珍”息息相关。从几年前围绕生态保护采访，到如今围绕绿水青山就是金山银山转化路径的采访主题，深刻感受到广阔的河曲草原，从一个个保护实例到一个个发展实践，生态是基础，“绿色”是主调，在生态保护与高质量发展的探索中，保护生态延伸至发展的全领域全过程，“两山”理念被不断深化，“两山”转化路径也在持续拓展。

牢固树立绿水青山就是金山银山的理念，从最初破题开局，到如今多点突破，立足生态优先谋发展出路，雪多牦牛、欧拉羊、河曲马等特色优势产业正在做大做强，从繁育、养殖再到畜产品加工，产业链条不断完善，公共区域品牌也在不断叫响。采访过程中，很多人谈及到了品牌对于产业发展和产品市场的影响力。在确保产品质量的同时打造有口碑、有影响力的品牌，是产业优质发展、产品走出去的重要保障。品牌的影响力能够带动消费群体的扩大，当消费者从“回头客”变为“回头客”，带动的是更为广阔的市场，用产品的市场流量带动产业增效、群众增收，进而带动起产业发展的高含金量。当产业发展实现了可持续循环，生态资源的价值得到了进一步提升，高质量发展的无限空间和巨大潜力也将进一步拓展。



蒙旗草原，牧歌悠悠。

本版图片除署名外均由河南宣供图

