

走一线 改文风



“驼二代”接棒：

阿拉善骆驼养出好光景

本报记者 石茹意

凌晨3点半，内蒙古阿拉善盟阿拉善右旗巴丹吉林镇还沉在夜色里，养驼人家的灯却一盏接一盏亮了。开圈、护驼羔吃奶、机器挤奶、规整圈舍……这套祖辈传下来的晨课，风霜雨雪，从不间断。

“以前牧民全靠手挤，一峰骆驼挤下来，胳膊酸得抬不起来，如今有了挤奶机，省时省力，时间成本大大降低。”一边利索地操作着机器一边说话的是23岁的蒙古族小伙德力克。他的父亲永红，坐拥千峰骆驼，是阿拉善实打实的养驼大户。大学毕业后，德力克没有留在城里，而是选择回到家乡，从父亲手中接过驼鞭，把这份养驼的家业稳稳地续了下去。

从“门外汉”到“土专家”

得知儿子要放弃城市发展机会、回戈壁养驼，永红起初满心反对。在老一辈牧民眼中，牧驼是最熬人的苦差事。他反复劝说儿子走出牧区、闯荡城市，拥有更广阔的人生。但德力克有着自己的长远考量：家乡驼产业

蓬勃兴起，特色养殖前景广阔，扎根戈壁、接续家业，同样是大有可为的奋斗之路。

为学好真本事、接好父辈接力棒，德力克从零起步、虚心求教，以戈壁为课堂、以驼圈为阵地，跟着父亲潜心钻研全套养殖技艺。从四季草料配比、饲草甄选、疫病辨识诊治，到冬春驼羔管护、防寒保暖、沙漠寻盐养驼，每一个细节他都认真学习、反复练、用心悟。

寒冬腊月是驼羔成活率的关键期，也是养殖最艰辛的时节。戈壁深夜气温骤降，初生驼羔极易冻伤，德力克常常整夜驻守驼圈，逐一为驼羔做好防寒防护，寸步不离、悉心守护。骆驼生长需要适量盐碱补充体能，而天然盐碱只藏在戈壁沙漠深处，他便跟着父亲深入沙漠，徒步挖取，保障骆驼正常采食生长。日复一日的奔波、熬夜、深耕，牧区养驼的辛苦，他全都亲身经历了一遍。

养驼的日子，不只有辛苦，还有惊险。有一次暴雨骤然引发泥石流，众人忙着转移骆驼，慌乱间，一只幼

驼失足跌进深坑。德力克来不及多想，俯身就冲了上去。他一把攥住幼驼，身体绷得紧紧的，脚下死死抵住坑沿，咬紧牙关，拼力往后拖。千钧一发之际，幼驼终于被拉出深坑，脱离险境。

“现在回想，心里还是后怕，泥石流就近在眼前。可那一刻根本顾不上害怕，脑子里只有一个念头：一定要把这只小骆驼救出来。”德力克感慨道，“失去一头幼驼，损失不小；但在我心里，骆驼不只是牲畜，更是朝夕相伴的伙伴、家人。”

凭着一股肯吃苦、爱钻研的韧劲，短短两年时间，德力克彻底褪去青涩，从一个养驼门外汉，蜕变成了小有名气的牧区“土专家”。骆驼轻微不适、潜在病症，他一眼便能精准辨识，独立完成诊治处置。如今，他自己养殖的100峰骆驼，在精细化管理下膘肥体壮、状态优良。每年单凭挤驼奶这一项，收入就能达到60万元。

传承不只守旧，更要创新突破。在吸纳父辈传统养殖精髓的同时，他主动钻研现代农业书籍、学习线上专

业养殖课程，将科学化、标准化的现代养殖理念，与牧区传统实战经验深度融合，摸索出更高效、更科学、更适配戈壁环境的养殖新模式，让老产业焕发新活力。

一峰骆驼，驮起一个产业

一户驼家的两代坚守，折射的是阿拉善骆驼产业的迭代升级与蓬勃发展。如今的阿拉善驼产业，早已跳出传统放牧的单一框架，形成集养殖、挤奶、产品加工、市场销售、文旅融合于一体的完整产业链。截至2025年底，阿拉善盟双峰驼存栏达17.4万峰，驼奶产量突破1.6万吨，骆驼全产业链产值超30亿元；累计带动2698户农牧民参与产业发展，户均年增收超1万元。在2026国际骆驼研究与发展大会上，阿拉善盟更是获得了“世界驼奶之乡”的称号。

站在产业发展的新起点上，德力克的逐梦之路仍在继续。看着父亲凭借数十年坚守斩获“牧驼楷模”的荣誉，他满心崇敬，也暗自笃定了前行的目标。在他心中，这份荣誉不仅是父辈的

荣光，更是自己砥砺前行的标杆。未来，他将继续沉下心来向父辈取经，深耕细研传统养驼精髓；同时持续探索智能化、精细化、标准化养殖新路径，尝试扩大养殖规模、优化养殖结构、创新养殖模式，进一步提升养殖效益与产业附加值。

从父辈坚守到青年接棒，小小的戈壁驼产业，在一代代人的传承与创新中，正驮着大漠牧区的好光景，一步步走向更远的地方。

【记者手记】

在阿拉善的大漠戈壁里，我看到23岁的德力克熟练地操作挤奶机，养驼大户永红向我夸赞，小骆驼吃奶时一叫编号就乖乖过来，聪明得很。更看到代代牧民扎根乡土、接续奋斗的模样。父辈以坚守筑牢根基，青年以创新开拓未来，新旧力量交融碰撞，让戈壁老产业焕发新生机。我相信，伴着悠悠驼铃，循着传承之路，这群扎根大漠的养驼人，必将在精细化养殖、产业化发展、品牌化升级的道路上步履不停。

小小酥皮月饼撬动亿元振兴产业

临近中秋，河北省石家庄市藁城区黄庄村的街头巷尾弥漫着浓郁的饼香。各个月饼展厅内顾客络绎不绝。

和面、包酥、开酥……记者走进一家月饼工厂的车间，直观感受到酥皮月饼的生产工艺。车间工人介绍，黄庄月饼的灵魂就在这层层叠叠的酥皮上，面团与油酥经过多次折叠与擀压，烤制后外皮能达到几十层，酥脆且入口即化。

这诱人的月饼香气，积淀着黄庄村近百年的月饼制作历史。据介绍，20世纪三四十年代，村民在外地学习技艺后回村制作月饼，以沿街叫卖起家；20世纪80年代初期，村民逢中秋便带着自家种的花生、芝麻聚在一起打月饼，寄托对丰收与团圆的美好向往。

“近几年，凭借真材实料、朴素包装与亲民价格，黄庄月饼积攒了较高的市场口碑。”黄庄村党支部书记田亚锋介绍，乘着乡村振兴的东风，月饼产业当前迎来了井喷式发展，从2018年全村仅6家小



▲在石家庄印奶奶食品有限公司，工作人员现场制作月饼。（岳文婷/摄）

作坊，发展到如今的110多家月饼企业。

产业规模迅速扩大，如何避免同质化竞争？年轻一代的接力者们，开始在产品与营销上寻求双向突破。

返乡创业的朱营超在2023年成立了石家庄印奶奶食品有限公司，将祖传技艺与现代企业策划相结合，在保留传统伍仁、椒盐口味的基础上，推出了水果、蛋黄、榴莲等迎合年轻人口味的新品，还创新研制了低油低糖的印八珍、五黑桑

葚等药食同源产品。

“我们这款纯手工月饼，全是整颗饱满果仁，古法配比……”在石家庄印奶奶食品有限公司的直播间里，主播正卖力地向粉丝推介。朱营超说，为拓宽销售半径，公司搭建了全渠道营销网络，目前不仅自营6个直播间，还与全网110多个直播间建立了合作。

线上销售频频“破圈”，倒逼生产端不断向标准化、现代化提档升级。河北伯香村食品有限公司总经理韩保文近年



▲消费者在黄庄村挑选月饼。（岳文婷/摄）

来积极带领企业向现代化大厂转型。“依托质量管理体系、食品安全管理体系等认证，我们产品不仅进入大润发、家家悦等全国大型商超，还逐步走向海外消费者的餐桌。”韩保文说，经典蛋黄、伍仁、山楂等口味的月饼已成功出口至澳大利亚和韩国，三批8万包月饼出口销售额达100多万元。

据介绍，目前黄庄日均产月饼200余吨，带动本村及周边3000多名群众就业，产值已达数亿元。产业规模做大，

更要将品质做强。为维护好黄庄月饼的品牌形象，当地通过定期培训、标准宣贯、质量抽检等综合举措，引导企业严格落实主体责任，筑牢食品安全防线。

从小作坊到现代化大厂，一枚小小的酥皮月饼，正串起富民强村的特色产业链。如今，这项甜蜜产业不仅鼓起了村民的钱袋子，还延伸出非遗文化公益研学等文旅新业态，黄庄村的振兴之路正越走越宽广。

（据新华社）