

祁连山下牧马人

赵梅



天速写

乔文江

旷野长风，薄雨如烟。戈壁滩上，座座铁塔排队整齐，排向天边。电网建设地面保障人员毛习高兴奋地说道：“架起最后一段导线，工作就可以收尾啦！”

顶着初冬的风，毛习高紧盯着缓缓升起的导线，直到导线稳稳搭设在铁塔上，他才长舒了一口气。至此，哈密—重庆±800千伏特高压直流输电工程新疆段最后一场导线展放完毕，新疆成为工程沿线5个省份中首个线路贯通的地方。

巍巍东天山，茫茫戈壁滩。毛习高的工作地点在新疆哈密市辖域，距伊吾县淖毛湖镇有100多公里，这片曾经寂静的戈壁滩，今年随着电力建设者的进驻变得热闹起来。如今，这段“电力高速公路”成功铺设，戈壁滩又将归于沉寂，但多了座座铁塔，根根银线。

“大风天是常事，在新疆可算见识到了‘风吹石头跑’。”毛习高来自四川达州，对他来说，夏天戈壁滩上的热浪不算太大问题，“主要是大风，影响干活呀！遇到6级及以上的大风天气，必须停止高空作业，安全施工马虎不得。”

从新疆哈密到重庆渝北，这条“电力高速公路”经新疆、甘肃、陕西、四川、重庆5个省份，全长约2290公里，其中新疆段线路长约349公里，新建铁塔679基。“新疆段有九成线路，铁塔位于风区，全年8级及以上大风天达115天，建设工程和建设过程都得扛住大风。”回忆起与风共舞的日子，国网新疆电力有限公司建设分公司第一项目管理中心副主任褚忠凯十分感慨。

为了让这项工程“立得住、站得稳、挺得直”，建设者们给铁塔“增重”，树立起能够迎风屹立的“胖塔”。“不同风区铁塔增重量不同，既要它们‘壮实’，又不能浪费材料。”褚忠凯说，根据科学测算，在风速每秒35米的风区，塔重比常规塔重增加5.5%，而在风速每秒38米的风区，塔重则要增加21%。

在戈壁滩上，大风说来就来，让人捉摸不定。即使突遇大风，在地面作业的铁塔地基浇筑工作依旧不能停，否则就会影响地基质量。“有一次正在浇筑时，现场忽起大风，工人们抓起早已准备好的绳子，一头系在身上，另一头固定在汽车上，继续施工。”参与铁塔组立的刘辉回忆道。

天山渝水一线牵。一边是“扬煤吐气”“风光无限”的哈密，一边是“两江璀璨”“一城灯火”的重庆，通过“电力高速公路”紧紧牵手。预计2025年12月哈密—重庆±800千伏特高压直流输电工程整体投运后，新疆每年可向重庆输电超360亿千瓦时，70%为新能源电力。

哈密的一束束光，一缕缕风，正变身为电能，攀铁塔、穿银线、入山城，点亮重庆的万家灯火……

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 倪梦婷
来稿邮箱 fukan@jirbs.cn

由远及近的马蹄声中，29岁的院浩同山丹马场4队的同事们策马而来。

自小骑马驰骋山丹马场，院浩大学毕业后又回到这里工作。

位于河西走廊中段、祁连山冷龙岭北麓的山丹马场，历来是军马养殖基地。中华人民共和国成立后，山丹马场采取飞播牧草的方式恢复草场，建置军马场，牧养良种马，为新中国国防建设作出了贡献。

如今，享有亚洲第一大马场美誉的山丹马场，走上了规模种植、特色养殖、高原食品加工和生态旅游一体化发展之路。

真爱

为提升自己的骑马水平，院浩专门前往江苏苏木俱乐部学习，考取了中国马术学会颁发的证书。

大城市能开阔视野，可院浩始终惦记着家乡，那里有辽阔的草原、优良的马匹，还有祖辈、父辈爬冰卧雪、艰苦创业的养马故事。院浩的爷爷和父亲都是牧马人，驯养马匹是他们的职责，见证了老一辈人与马深厚感情的他，义无反顾地回到马场。

院浩将两辈人的驯马方式进行了对比：父辈们驯马是“鞭打式”，直到马匹听话；院浩则采用“鼓励式”，哄马匹听话，就像教自己的孩子，循循善诱。

在院浩看来，一切高水平马术的基点和起点都是平地，马场虽然没有俱乐部那么完备的障碍架、组合杆，但他并不因此感到遗憾。他深信，只要把平地上的基本功练扎实，总会有展示的机会。

上世纪90年代开始，为适应市场需求，山丹马场逐步引进阿拉伯马、英纯血马、顿河马等国优良马种对山丹马进行杂交改良繁育，培育出了“阿丹”“英丹”等新型骑乘马匹，这类马匹结合了山丹马和国外马的优良特征，成为国内旅游景区和各类马术运动会的主要用马，并多次助力选手在国内大型赛事上获奖。

“我们这里培育出来的速力马，大部分销往青海、内蒙古等地参加民族性赛事，也会输送到浙江、上海、四川、江苏等地的俱乐部。”院浩说，由于山丹马场高寒、高海拔，这里培育出的马匹适应能力强、耐力好，非常受买家欢迎。

“山丹马在整体力量、耐力和适应能力方面都是佼佼者！”

听到这些反馈，院浩欣慰而自豪。他最

大的理想是希望培育的新型速力型赛马能走向更广阔的舞台。

刚回马场时曾有人问院浩，是因为热爱还是在大城市混不下去？血气方刚的院浩没有回应，他觉得热爱无需言说。

倾情

立冬后，山丹马场一场现代马产业基地副主任、马匹训教部部长及马产业主治兽医刘国年经常匆忙地穿梭于马厩和草场之间。

冬春季是马驹呼吸道、肠道疾病高发期，观察不仔细或是处置不及时都会造成马驹死亡。这段时间刘国年始终绷紧了弦，一听到马驹生病就特别着急。“前天有两匹即将断奶的小马驹吃了青草开始腹泻，喂了药，注射剂后，还在继续观察中。”刘国年担心地说。

在大伙儿的印象里，今年44岁的刘国年是个好脾气的人，但只要遇到和马有关的事，他就会变个样。

有一天，刘国年在马厩发现一匹小马驹呼吸粗重，当他准备进一步检查时，发现小马驹已瞳孔散大、心脏骤停。“这是一个生命啊，你们怎么能这么粗心！”一向好脾气的刘国年忍不住发了脾气，万幸的是，通过紧急救治，小马驹最终脱离了生命危险。

在妻子许艳玲眼里，刘国年是个粗线条、不善表达的人。但他对马驹的细心和体贴却鲜有人及。一匹母马难产而死，刘国年专门将马驹带回家安顿在卧室照顾。

小马驹饿了，就会到床边扯他的枕巾，不管几点，刘国年都会翻身下床喂奶。小马驹慢慢长大，奶量不断增加，一天要喝8斤奶，一个月工资2600元的刘国年还偷偷拿孩子的钙片给马驹补钙。

用许艳玲的话来说，“他对儿子也没这么上心过”。

工作28年，刘国年觉得现在的工作条件和父辈那时简直是天壤之别。

在他的记忆里，父亲总是在外逐马群而居。彻夜守护马群的父亲次日归来时，下巴上总有红色圆坨印。父亲告诉他，为了防止马群丢失、受到狼群伤害，当马匹在野外休息时，牧马人会跪在草地上休息，为了防止睡着，便用鞭杆撑着下巴，一打盹鞭杆滑倒，人也就惊醒了。这便是下巴上红色圆坨印的由来。刘国年由此理解了老一代牧马人肩负的“为国防养军马”使命。

1998年，18岁的刘国年接过了父亲的接力棒，从学习兽医到动物防疫检疫，再到马匹繁育改良、人工授精。他通过参加自学考试取得了山东大学畜牧兽医专业本科学历，带领的团队对冬春季马匹胃肠炎和间质性肺水肿等疾病有着独到的诊断经验，治愈率达到82%以上。

在速力马培育方面，2022年，山丹马场完成了中国农发集团下达的60万元山丹马杂交改良重大科技研发项目两年期任务目标，繁活杂一代马驹151匹；2023年繁活杂一代马驹113匹；截至今年9月底，马匹存栏730匹。

精进山丹马配种技术，稳住山丹马场在国内领先的配种技术地位，是刘国年的职业追求。“只有这样，才不辜负老一辈牧马人的艰辛付出。”刘国年说。

远驰

在广袤的老沙槽草场上，刚刚巡查完草原有无人为践踏、乱挖及车辆碾压迹象的牧马人刘超，又忙着查看草的高度和密度。

草原巡查是一年四季持续的工作。每年夏天，草原要进行狼毒花等毒杂草的灭除工作，除草喷雾会影响其他草原植被，灭除人员需要背着喷雾器根据毒杂草的密度进行点灭。来年春天，山丹马场草芽萌动时，灭鼠便是关键。头天巡查完，刘超会把发现的鼠洞数量报告给队长，次日早晨领药，投放生物饵料，一天的巡护里程能达到12公里。

“最多一天能投多少料，填多少鼠洞？”“从来没有计算过。”刘超憨笑着回答，作为从小在草原长大的孩子，他只要看到狼毒花和老鼠心里就不太好受——因为它们对草场的破坏太严重了。

刘超说，以前没有生物饵料，爷爷和父亲会用自制的小型弓箭灭鼠。和父辈相比，现在基础设施、条件越来越好，保护草原的方法越来越多，也越来越先进。对他和同事们来说，保护草原不只是工作的内容，更是一代代入接力的行动自觉。

今年53岁的董福生是山丹马场一场副总经理，1988年高中毕业后到马场工作，他至今仍清楚地记得当时身穿80多斤的大皮袄在祁连山深处牧马的场景。

进山时，到了牧点先扎帐篷，找块平点的石头一铺就成了床铺，一进山就是40天，十天半个月出来一趟补充给养。



生活中的经济学

褪去华而不实的营销套路

来洁

男士30元、女士45元，就能剪一个超出预期的满意发型，这样的价格和效果很难让人不动心。最近火出圈的湖南怀化理发师李晓华，带着亲民价格、优质服务与亲切笑容圈粉很多人。真诚朴素的她就像一股清流，在引来人们啧啧称赞的同时也引发了大家对理发价格的讨论。

这些年，理发价格确实越来越高。不少网友晒出账单，在大城市品牌美发店，百元洗头吹发很平常，如果选了总监、店长，价格更是水涨船高。短发消费者理发频次高，算下来也是一笔不小的支出，要想享受折扣价，只能办各种会员卡充值卡，又是不菲的开销。

高价不一定等于优质服务，理发价格和性价比常发生不小的偏离。社交平台上，常见网友有图有真相的吐槽，花钱不少，效果不

好，拿着心心念念的发型美图，结果“买家秀”与“卖家秀”天差地别。与很多专业范儿十足的理发师相比，自学成才的李晓华“听得懂话”，能实现客户的期待乃至远超预期，这是她的可贵之处。

作为劳动密集型产业，理发行业人力成本占了大头。虽然街头巷尾的理发店不少见，但是适合自己又性价比高的理发师的确难寻。近些年，城市的理发价格不断攀升，是多因素共同作用的结果，如市场供需、成本变化、行业竞争、消费者心理以及社会经济环境等。

从美发行业发展趋势看，品牌连锁店铺已成主流，传统小作坊式的理发店逐渐减少。很多城市的连锁理发店为应对激烈的市场竞争，比拼服务体验，不断装修店

面，还提供服务水吧台按摩等附加服务，甚至升级为美发美容综合店，打造高级专业的氛围感，投入自然不小，这些都推高了运营成本。

理发价格由市场说了算，市场经济的价格体系本就多元，超市里的10元快剪店和明星美发工作室各有其对应的消费群体。高端或是实惠都有自己的生存基础，无需厚此薄彼。

但很多时候，人们讨论理发贵不贵，实际上是在说价格不值。

有些理发店为了冲业绩，忽视了理发技术的提升，倒是把销售技能变成了培训重点，这样舍本逐末的做法很难剪出满意的发型。无卡消费、营销套路等更引起消费者的普遍反感，老百姓自然觉得不值得。需知大

家走进理发店，最核心的诉求就是剪一个理想的发型。

晓华理发褪去浮华，没有华而不实的套路，没有软磨硬泡的推销，只有一个清爽耐看的发型，这家湖南怀化水泥坡社区的社区夫妻理发店，既没有费力气大搞装修，也没有加盟大品牌，而是默默地练手艺、培育老客户，然后默默拍视频，直到流量主动找上门。这种踏踏实实的工作态度和远超预期的理发效果，自然让大家直呼“太值了”，这种反差，正是她火出圈的最大因素之一。

美发市场的健康发展，离不开多元化的价格体系和各具特色的理发店。晓华的出现，并非“让行业倒退10年”，或可将其视作市场的理性回归。这样“小而暖”的店，不妨再多些。