这些年轻人在西海固勇闯“牛市”

中青报·中青网记者 焦敏龙

如今，肉牛产业带动兴隆镇1600多名群众实现了就业。很多像马强这样的35岁以下青年，都在围绕肉牛产业就业创收。他们深度参与着当地肉牛产业的发展，在“牛镇”“牛市”里淘金。

初春，宁夏回族自治区西海固地区被一场大雪笼罩。凌晨4点多，位于固原市西吉县兴隆镇的单家集活畜交易市场率先从黑夜中“醒来”。

在这座西北地区最大的村级活畜交易市场，工作人员协助指挥着上百辆大卡车、平板货车有序入场。随着一阵阵刹车声，成群的牛被“牛仔子”（西海固地区方言，指从养殖户处收集购买肉牛的人——**记者注**）赶下仓栏闸门，市场里萦绕着“哞哞”的牛叫声。

夜色下，00后肉牛经纪人马强来到市场，替广东、广西等沿海省份的客商买牛。他裹着棉大衣在基础母牛区、育肥牛区穿梭，打着手电筒仔细相看待交易的肉牛体型。看到体格健硕的，就拉起卖方的一只手，用传统的袖筒议价方式询价、还价，快到上午11点时，他买入了近60头牛。按当地的市场交易规则，买一头能赚200元劳务费。

如今，肉牛产业带动兴隆镇1600多名群众实现了就业。其中，很多像马强这样的35岁以下青年，都在围绕肉牛产业就业创收。他们深度参与着当地肉牛产业的发展，在“牛镇”“牛市”里淘金。

为给农民提供更多市场机会，固原市西吉县兴隆镇为单家集活畜交易市场增设线上交易区，以方便外地客商通过在线视频达成交易。 中青报·中青网记者 焦敏龙/摄

今年23岁的马强是宁夏固原市西吉县兴隆镇单南村二组村民，在单家集活畜交易市场从事肉牛销售经纪人工作。图为他给自家养殖场的牛喂饲料。 中青报·中青网记者 焦敏龙/摄

单家集活畜交易市场每逢农历单日开集。每次开集，00后肉牛销售经纪人马强会在清晨6点左右进市场相看品相好的活体肉牛。图为马强（左二）相看待售肉牛的体型。 中青报·中青网记者 焦敏龙/摄

3月14日，兴隆镇当地青年肉牛销售经纪人（左一）与待售肉牛的卖方用传统的“拉手手”袖筒内议价方式交流成交价格。 西吉县兴隆镇供图

繁荣的肉牛产业为年轻人带来致富门路

23岁的马强从小在单南村长大。在他的记忆中，牛和猫狗一样，都是很常见的动物，全村几乎家家都养牛。提到牛，他童年最快乐的经历就是上小学时，协助同村老乡徒步把牛牵到交易市场，一次能赚两元。

马强家也养牛。他的父母和雇用的5名饲养员打理着一座肉牛养殖场，喂养了100多头牛，每天早午晚定时定量投喂3次，还要打扫5座牛棚。

2020年高中毕业后，马强到家附近的单家集活畜交易市场当起了肉牛销售经纪人。这个工作被当地人称为“代办”，要按客商的订单要求，找活体肉牛的卖方谈价格、下订单，称重后装车发货。

这座市场里交易的活体肉牛主要是育肥母牛。马强介绍，体格健壮的母牛体内分布着丰厚的油脂，就像雪花一样分散在肌肉纤维中。雪花肥牛是大湾区特别是潮汕地区食客的“心头好”。

时至今日，单家集活畜交易市场仍沿用传统的“拉手手”袖筒内议价方式。卖方在袖筒里先用手指比画卖价，马强用同样的办法比画还价。旁人若想知道袖筒里的交易是否达成，得通过买卖双方的面部表情和语气词来判断。对于这种古老的交易方式，马强认为，这能避免其他围观者企图哄抬价格的情况。

谈拢成交价后，马强向卖方给付100-200元订金，在牛背上写上标记，通常是“字母+数字”。这座市场有个规矩：凡标了记号的牛，买方不相看、卖方也不推介。接近中午，数百家卖方会把牛拉到称重区过秤。马强总能根据记号及牛的毛色、体格，辨认出自己买的牛，“锻炼了3年多时间，不会记错”。

每个农历单日开集天，他的订购量一般有七八十头牛；春节前后的销售旺季，每次要买入100多头。有时市场交易太火爆，开集期间没买够客商要的订单数，或农历双日客商下了订单，他得趁着不开集的空档，走村入户上门找养殖户买牛。

当天买够了牛，马强就装车发货。淡季买入量较少时，会把牛运回家养两天，和下次开集日买入的牛一起装车发出。1辆9.6米长的货车能装30头牛，再多就得找双层货车或17.5米长的货车。

为了尽可能地控制运输成本，他经常找6名西吉县当地的汽车司机合作。从西海固到东南沿海城市，司机日夜兼程，经过一天一夜运达目的地。马强说，遇到雨雪天气或堵车情况，一群牛在车里挤来挤去，容易造成损伤。西吉人有养牛传统，一旦出现突发情况，司机多少都有点儿应对处置经验。

做代办虽然来钱快，但挣的都是辛苦钱。每个开集日天还没亮，马强就得进市场，既要时刻注意周围错综复杂的交通环境，还要避免站在牛屁股后被踹到，夏季要忍受滂臭的牛粪味儿，寒冬要扛得住接近零下20摄氏度的严寒，还要忍受风吹雨淋。但他一直相信，躺平没有未来，勤劳才能致富。1月25日，距离结婚还有两天时间，他仍然在工作。

让马强感到欣慰的是，2023年以来，市场里的线下成交量增加了，去年，他干代办的纯收入有150多万元，今年1月销售旺季，月收入就接近20万元。

这个小镇青年用这些收入在西吉县城买了一套婚房，还买了一辆20多万元的越野车。“我的代办业务做好了，单家集的养殖户、市场上来自西北各地的‘牛仔子’，还有外地订购商都有收益。大家都赚钱，我很开心。”

村里还缺懂技术会管理的高素质产业青年

单家集包括单南和单北两个行政村，是回族群众聚居地区。单南村党支部书记边斌向中青报·中青网记者介绍，这两个村目前有7000多名村民，大家都爱吃牛肉，有养牛的传统。仅单南村就有236户肉牛养殖户，村里推行青贮饲养技术、以牛粪还田做肥料。

谈到单家集活畜交易市场的发展情况，边斌介绍，单家集地处甘宁两省份交界处、位于六盘山脚下，肉牛养殖户与牛仔子喜欢聚集在此开展交易，市场因此逐步发展壮大，占地面积从最初的1.5亩扩建至目前的75亩，是当地商贸物流的“旱码头”。

特别是2004年以来，单家集群众为了拓展销路，自发组团到广东、海南、云南等省“转市场”（**考察肉牛销售市场——记者注**），向沿海、沿边地区推介西海固活体肉牛。多年的销售实践逐渐为当地的牛肉品质赢得了好口碑，持续吸引着客商订单，“市场的良性发展为单家集带来了经济效益。”边斌说。

提到单家集这片故土，他颇为自豪。1935年8月至1936年10月，红军曾3次路过并驻扎在这里。因为尊重少数民族习惯、真诚帮助穷苦百姓，当地群众盛赞红军是“仁义之师”。时至今日，当地人一直非常注重“回汉一家亲”。外地客商到单家集活畜交易市场考察生意，肉牛经纪人带他们吃的第一餐，一般都是当地特色美食炖牛排。

“邀请他们大口吃肉、大口喝汤，亲自尝尝牛肉口感。”边斌说，即使最终没能达成交易，单家集的代办也会帮客商推荐其他同行促成合作。

“一头肉牛浑身上下都是宝，给单家集群众打开了致富门路。”边斌介绍，单南村和单北村的中老年人普遍有养殖经验，主要从事养殖育肥工作。两个行政村1450余名18-35岁年轻人中，超90%都在围绕着肉牛产业就业创收，业务范围包括代办销售、运输、屠宰，回收销售牛皮、牛尾巴、药用牛杂，还辐射到餐饮和住宿服务、经营兽药店等。

运输司机马小龙跑了4年多货车，货物就是来自单家集活畜交易市场的活体肉牛，送到东南沿海省份卸货后，会和快递物流商合作，往宁夏运快递或者拉家具建材，“往返一趟、车不空跑，都有钱可赚”。

单家集活畜交易市场的日渐繁荣，给单南村增添了许多活力。因为大宗活畜交易资金流动量大，市场门前有了银行。牛仔子和客商聚在这里交易，周边100米内陆续新开了四五家宾馆，还有五六家西北风味面馆。

一家宾馆的负责人马国雄告诉中青报·中青网记者，市场门前道路两侧广东、湖南、贵州牌照的车辆，都是肉牛订购客商的。一间客房每晚100元。2023年腊月到2024年春节前，几乎每天所有房间都是满客状态。

边斌从不担心单南村会“空心化”。他了解到，近几年，单南村和单北村许多90后、95后在外地完成了学业或务工返乡后，都选择留在家乡定居，“原因是大家看好这里的肉牛产业发展”。

据统计，目前单南村和单北村从事肉牛经纪人职业的35岁以下年轻人有140多名，“就着这个产业在家乡谋生，都有钱赚。”边斌说。

不过，让他感到忧虑的是，以单南村为例，目前35岁以下的肉牛产业青年从业者，普遍都是初高中学历，在延伸产业链条、稳固订单、拓展销路等方面，缺乏谋划长远发展的眼界与策略，村里缺少有文化、懂技术、善经营、会管理的高素质产业青年。

他介绍，今年，单南村“两委”计划向兴隆镇申请，组织产业青年开展专业素质技能提升培训，推动更多青年职业农民在乡村振兴的大舞台上成为主角，在乡村全面振兴中贡献更大力量。

让更多青年人才看到肉牛产业好“钱”景

“目前，宁夏养牛规模最大的县就是西吉县，兴隆镇又是西吉县养牛规模最大的乡镇。”兴隆镇党委副书记王维毅介绍，单家集活畜交易市场不仅已发展成宁南山区最大的牲畜交易市场，还是西北地区最大的村级活畜交易市场，目前由单南村和单北村共同负责运营。

这座市场隔天开一次集，热闹程度不输首府银川的农贸市场。开集前一天的22点，就陆续有养殖户、牛仔子开着运输车、拉着成群结队的活牛提前排队候场。他们主要来自西海固地区，也有甘肃省平凉市、天水市、庆阳市的，还有陕西省榆林市的，甚至有新疆维吾尔自治区的。“开集期间，市场里往往堵车严重，两个村要安排工作人员维持市场秩序，必要时，还要有交警帮忙维持交通秩序。”王维毅说。

据当地官方数据，西吉县每年的活体肉牛交易量有40万-50万头，近一半经由单家集活畜交易市场直接运送至广州，其他的销往上海、安徽、广西、湖南等省（区、市）。这座市场的年交易额约为50亿元。

活畜交易还带动了兴隆镇的餐饮业发展。目前，镇街道上仅牛肉火锅店就有20多家。去年，全镇培育扶持了1500多家商贸企业、个体经营户、流动商贩，带动了1.3万余人实现就地就近创业增收。这其中，35岁以下的年轻人是主力军。

“目前，肉牛养殖、商贸物流是兴隆镇的两项重要产业。”王维毅介绍，农民广泛参与肉牛产业发展，为兴隆镇打下了经济基础。为给农民提供更多市场机会，近两年，兴隆镇为单家集活畜交易市场修建了办公楼、增设了线上交易区，方便外地客商通过在线视频达成交易。去年，兴隆镇投资800多万元，为市场硬化了路面、加固翻新了围栏和大门。

他提到，长期以来，深加工一直是兴隆镇肉牛产业发展的短板，导致西海固的活牛拉到外地屠宰、与其他产地的牛肉混着卖。

为弥补肉牛产业发展短板，2023年，西吉县招商引资7000多万元，实施肉牛养殖暨牛羊精深加工全产业链项目，在单家集活畜交易市场周边新建了一座屠宰场、建成并启用了两个屠宰车间，整个建设过程带动了200多人就业、为日常运营创造了30多个岗位。

春节前夕，一些来自广东的肉牛订购客商向王维毅建议：将肉牛的屠宰和精分割程序，前置到运输发货前，将生鲜牛肉精分割为牛柳、牛腱、牛排、牛腩、牛后脑肉等，并分类打包，希望以此提高前端市场的销售效率。

王维毅说，其实兴隆镇也有延长肉牛产业发展链条的规划，为此还用近100只羊开展了一次屠宰和精分割试验。今年，打算盘活镇里一处靠近566国道的废弃养殖场。同时，继续优化单家集活畜交易市场，硬化场地路面、扩建交易大棚面积，逐步精准对接生鲜牛肉销售市场。“今后要延伸生鲜牛肉精深加工产业链条，肯定还需要更多高技能青年人才。”

春节假期只休息了两三天，马强又忙起了代办业务。奔波在前端销售市场的他，也在关注养殖环节。他计划今年拿出30多万元，给自家的养殖场加盖两座牛棚，帮助父母扩大养殖规模，还准备尝试拓宽业务、代理销售优质肉牛饲料，“希望把交易市场的规律摸得更准，以更沉稳得体的姿态把生意做得更远，让更多青年人才看到肉牛产业发展好‘钱’景”。

扫一扫 看视频

单家集活畜交易市场，这是目前宁南山区最大的牲畜交易市场，每逢农历单日开集。 中青报·中青网记者 焦敏龙/摄

3月14日，单家集活畜交易市场开集日，00后肉牛销售经纪人马强（中）与待售肉牛的卖方谈交易。 西吉县兴隆镇供图

3月14日，兴隆镇当地青年肉牛销售经纪人（中）与卖方交流订单。 西吉县兴隆镇供图

记者手记

吸引青年职业农民，不能仅靠亲情与乡愁

□ 焦敏龙

00后马强上小学时，当地曾流传着这样一句话——“不好好念书，将来回家喂牛”。现在，他庆幸自己赶上了老家肉牛产业发展的好时机，从牛身上挣到了钱。

走进宁夏西海固腹地的单家集，我发现，目前长居在村里的许多95后、00后，虽年龄不大，但已进入社会多年。他们不甘于像祖辈、父辈那样大半辈子只干喂牛这一件事，都在想方设法从牛身上“淘金”。

西吉县农村地区基本家家养牛，但普遍以小规模分散养殖为主，相比兄弟县盐池的滩羊养殖销售，这里的产业链前后端环节衔接得不紧密，导致肉牛产品附加值低。

数据显示，2022年我国的牛肉消费量有1024.5万吨，在全球牛肉消费量中排名第二。如今，除酱牛肉、炖牛肉、炒牛肉这些传统烹饪食用方式外，各地消费者对牛肉的食用需求已发生了巨大的变化。发展肉牛产业，各环节必须紧跟市场需求。但我在采访中发现，西海固的肉牛养殖和屠宰户、经销商，目前离消费市场还有些远，快速精准捕捉市场需求的灵敏度不够高。

在未来，当地需要结合产业发展实际，提升肉牛产业对市场的适应能力，及时搭建一条覆盖肉牛养殖、屠宰、加工、贩运等环节的全产业链条，推动肉牛产品深加工，带动产业青年更好地从中获得红利。

在西海固地区，像马强这样投身肉牛产业发展的青年，几乎没有过吃不饱、穿不暖的经历和体会。相比外出务工，他们更愿意留在家乡就业创业。

新农村要想吸引青年职业农民，不能仅靠亲情与乡愁，要用健全的产业链赋予传统养殖业全新的活力，并与农村青年产生实在的、正面的利益链接，才能让他们看到良好的前景，激发他们扎根乡村振兴一线的热情。

审丑视频成流量密码，我们该如何向美而行

实习生 赵雪霏
中青报·中青网记者 黄丹玮

今年全国两会期间，全国人大代表李君表示，随着互联网的快速发展，各种低俗、暴力、色情、赌博、以丑为美、以恶为美、为了流量没有底线和下限的行为充斥网络空间。他建议持续开展网络乱象治理，净化网络空间。如今在网络上，一些妆造怪异、行为出格、打擦边球的低俗审丑视频屡禁不止。在“万物皆可播”的时代，各种低俗行为成为某些人眼中的“流量密码”。对此，一些年轻人也在反思：审丑视频火爆，我们到底在追捧什么？

审丑视频成冲浪“减速带”

吉林农业大学学生迟骋结束一天课程后，回到宿舍的第一件事就是打开短视频平台。他从来没给扮丑网红点过关注，也谈不上喜欢，但主页上总能刷到这些。“就是看个乐子，很搞笑”，他最常看的是某个变装博主，“这种反差感挺刺激的”。

杭州电子科技大学学生沈琪雷喜欢在聊天中用一些稀奇古怪的表情包，“平时鬼脸表情包用得比较多”。说着，他随手给记者发了一张“神图”。

沈琪雷偶尔会刷到一些点评扮丑网红的视频，内容大多是网友对这类网红的嘲讽。在他看来，很多年轻人并非真的喜欢审丑视频，而是沉浸在舆论对这类网红的戏谑之中，获得心理上的愉悦感。

除短视频外，扮丑网红也在以“梗”的形式加速走红。河北师范大学研究生宋忻言发现，身边不少朋友都会跟风玩一些梗。“有时，我们聊天聊到了年龄，就会有人用‘刚满十八岁’来回答”，她坦言，“其实只是调侃一下这种矫揉造作的女网红，说多就没意思了”。

审丑文化带来的快乐无需多少成本，手指一划、视线停留几秒即可获得。但这种快乐并不能持久。来自西藏的00后女孩儿仁增卓嘎经常追一些短剧，“很上头，但时间长了就很难集中注意力看书了”。

在辽宁读书的王一帆也有同感，他经常因为学网红说话被爸妈批评，“看多了以后，会不经意间模仿博主的语气和行为，有些谐音梗不太尊重人，可能会引起误解”。

一名直播行业从业者表示，主播入行门槛不高，可能有一部能录像的手机就够了，但赛道很拥挤，想脱颖而出并非易事。要么有健全的运营团队，要么有一技之长或独特的人格魅力。于是一些想赚快钱的人就开始剑走偏锋，用颠覆传统、非理性的方式塑造具有强烈个人色彩的人设，不断挑战公众的审美下限。

低俗内容难以根治的原因之一，在于它往往能精准踩中观众的情绪燃点。在王一帆看来，审丑视频更像是生活中的“调味剂”，解压、接地气。他坦言，平常学业压力很大，休息时就只想围观一些无需思考的东西。比如，网友在审丑视频弹幕和评论区的“神吐槽”，就经常让他笑得上气不接下气。

一些审丑现象也在串联起年轻人的社交，成为一种新型的“社交货币”。“几天不刷短视频，就和朋友们聊不到一起了，别人玩梗的时候自己只能尬笑。”渤海大学学生宫玮说。她和舍友在短视频平台上有一个寝室群，状态十分活跃，“火花”已经燃了近90天，“我们每天都在群里转发搞怪视频，有时候还会比谁的更‘土’”。

向美而行需多方合力

中国传媒大学文化产业管理学院副研究员陈娴颖认为，资本是审丑博出位的重要推手。尽管已有被封杀的前车之鉴，但仍有人挤破头也想成为下一个“顶流”。

中国人民大学博士生余跃洪经常自嘲“对丑东西上头”，他觉得，单纯提供快乐无可厚非，但当丑的现象和符号被资本推动，需要警惕一些突破底线的现象。“美并不是针对外貌而言。网络上的审丑网红，更多是指那些在镜头前违反社会规范、讲粗俗段子、通过不良行为圈钱的群体。”

前段时间，坐拥千万粉丝的网红“铁头惩恶扬善”因在直播间自曝嫖娼以及频繁发表煽动、教唆性负面言论，而被多次封禁。但仍有部分网民为其打抱不平，把嚣张称为风格，管口无遮拦叫性情憨厚，来掩饰一些出格和违法行为。

在陈娴颖看来，审丑视频大多是在搞笑的外壳下，包裹着色情、暴力甚至难以觉察的负面信息，易引发社会的模仿效应，可能会给一些人带来误导，尤其是三观仍在建立中的学生群体。

宫玮的妹妹还在上小学，放学后经常会跟着短视频学说一些网络梗，“听着就来气，会提醒她，不让她说”。迟骋的弟弟也是个“网络原住民”，经常会说一些不符合公序良俗的流行梗。

当谈到年轻人如何应对审丑现象时，余跃洪直言，要提高自己的判断力和认知能力，“警惕心中的魔鬼”。陈娴颖认为，年轻人在接纳审美多面性的同时，也要激励自己向真、向美、向善。

全国政协委员、民革中央常委宋亚君在今年全国两会期间表示，网络空间是我们共同的精神家园。网络虽然是虚拟空间，但是已经深度融入我们的经济活动、娱乐生活。网络空间如果乌烟瘴气，那必然反映的是现实生活中人们的情绪和焦虑。网络空间天朗气清，人们才能有安全感和幸福感。社会各个组织、各个单位都应该对净化网络空间负起责任来，营造良好的氛围。

向美而行也需多方合力。陈娴颖表示，以文化人、以美育人是关键。她呼吁公共文化服务机构充分发挥自身力量，将丰富的正能量特色文化传递给公众，鼓励更多人走进文化馆、美术馆、博物馆等美学场所，让更多人去实地感受美的东西、传播美的内容。