

青春派

青春之声

# 返乡创业的年轻人

本报记者 游 仪

从山东回老家种西瓜后,26岁的魏瑾为村子带来的变化是,老家安徽砀山的西瓜越发甜了;从梦想走出大山到如今回归田园,28岁的王俊凯开民宿、办研学、做旅游,让更多人知道了打鼓岭这处小众景点;从打拼两年的大城市离开,33岁的朱联一头扎进家乡的蓝莓园,成为电商达人,助力农产品“破圈”……

广袤的田野,蕴藏着无限机遇。这里有乡土情怀,同样有创新梦想,能为青年提供人生出彩的舞台,年轻人的热情也为乡村注入了新的活力。凭着一股拼劲,这些年轻人返乡创业,不负青春,扎根田野、回报乡村,成为“新农人”。他们也带动了越来越多善学习、肯钻研的年轻人返乡,不断投身到乡村振兴的火热实践中。

## 西瓜棚里琢磨“育苗经”

西瓜棚里的气温逐渐升高,魏瑾伸手抹了把额头上的汗珠,沿着瓜苗间的空隙,继续朝里走。一排排西瓜苗绿油油的,铆足了劲向上生长,一朵朵小黄花点缀其间。魏瑾时不时弯下腰,低着头,仔细观察叶片生长的状态。

“头茬西瓜早已提前上市,棚里这批还在授粉阶段。这会儿时间和温度都很关键,若是掌握不好,很可能影响果实发育。”今年26岁的魏瑾是砀山县百思农果蔬种植专业合作社的负责人,谈起西瓜种植,她如数家珍,打开了话匣子。

别看她是个95后,脸庞稚嫩,略显青涩,和西瓜打交道却已经有8个年头,干农活是一把好手。从学校毕业之后,魏瑾本在宁波创业,听闻爷爷种了半辈子西瓜,竟然遇到大难题。“那段日子,不是买不着苗就是存活率低,老人家愁得吃不下饭,我在外地也跟着干着急。”一通电话,让她在有些心疼的同时,也动了返乡的念头。

空有热情,却没经验,魏瑾心里清楚,对西瓜育苗一窍不通的自己,回去帮忙也有心无力。思来想去,她决定先去山东学艺。“我们这儿老一辈瓜农都是从外地买苗,也不懂嫁接方法,没想到,西瓜重茬还会导致瓜苗发生枯萎病。”魏瑾说。2015年起,她在潍坊一家种植公司待了两年,学习当地先进的育苗技术,把技术带回家乡。

换上工装,握紧小刀,“喇喇”两声,西瓜苗、南瓜根已处理好。育苗基地中,魏瑾正熟练地将根苗嫁接在一起。操作看似简单,技术含量可不低:削苗角度要对准、接触面积要够大,养护得更精心细致……这些诀窍,魏瑾早已烂熟于心。她解释,西瓜苗接在南瓜上,就能吸收更多养分,提高西瓜抗枯萎病的能力。

2017年返乡后,魏瑾便成立合作社,建起西瓜育苗大棚,尝试用新技术解决老问题。“半路出家,专业不对口,一开始,也走过弯路。”魏瑾手上不停,边挥刀削苗边回忆。头一年,不懂行,把山东的套路照搬回来。盖大棚、打水井、添设备,秧苗嫁接处理没出错,却栽在了温度管控上。

嫁接完成,一周过后,魏瑾发现,稍一见光,苗就焉了。不仅叶子干枯发黄,取下夹子一瞧,嫁接部位压根就没有愈合。小姑娘慌了神,赶紧给山东的老师傅打电话,寻求帮助。“一问才知道,条件不同,我没有增温设备,不能完全按照山东的法子操作。突然降温,我嫁接的第一批9000多棵秧苗全军覆没。”魏瑾回忆。好在及时换了一批苗,加盖毛毯保温,这才没耽误当年的收成。

小小西瓜苗,承载大梦想。如今,在砀山县程庄镇,魏瑾建了6座温室育苗大棚,一茬能出300万棵瓜苗,不仅提供给周边600多户瓜农,还销往四川、浙江、内蒙古等地。曾被村民认为吃不了苦、干不成事的小姑娘,已成长为能够独当一面的种瓜能手,不仅将自己学到的嫁接本领教给村民,还为当地瓜农对接了市场。

采访中,魏瑾的手机响了,电话那头,是王屯村的老瓜农王彩虹。60多岁的他种了近30年西瓜,自个儿摸索育苗,存活率一直不高。在魏瑾的指导下,王彩虹掌握了新的嫁接方法,种植过程中遇到问题,还会找她出主意。

“这不,他家这批西瓜过几天就要上市了,叫我过去看看啥时候采收甜度合适哩。”魏瑾笑着说,通过听声音、看颜色、尝口感,只要定下采收时间,她就会帮忙联系客户。去年,按照魏瑾的标准采收,老王种的西瓜一亩地挣了四五万块钱。

## 小山村吃上“旅游饭”

对于95后安徽黄山小伙王俊凯来说,走出大山曾是他的梦想。家乡偏、藏深山、离城远,尽管山明水秀,他却想去看看外面的世界。2014年,王俊凯考上了北京联合大学,学习旅游管理。

人生路上,会面临各种选择。令王俊凯没想到的是,北京求学4年,竟改变了他原先的想法,毕业后他决定重返黄山市黟县老家创业。“有一年,同学们跟着我回家乡调研,纷纷夸赞环境不错,让我觉得回来做旅游也是

个不错的选择。”王俊凯回忆。2018年,他回到黟县美溪乡庙林村,接手打鼓岭人家客栈后,头一件事就是着手改造民宿。墙面粉刷、设施翻新,小院栽花种草、房间原木新建。在更新民宿基础设施的同时,王俊凯还将从浙江考察学来的经验融入进去。

“房子边改造,我边到处跑,考察外地美丽乡村的民宿是咋做的。不同于以往按房收费的模式,我发现,现在大多是按人头算,还能包吃,省得游客费神点菜。”王俊凯介绍。13间房干净整洁,民宿环境焕然一新,眼见基础已然打牢,这个距离县城37公里远的景点,又该如何吸引客流?在王俊凯看来,要想拓展客源,还得主动出击。

在南京,他找到过去常来打鼓岭开展户外活动的“驴友”,把新开发的旅游线路发给对方,请他们帮忙宣传推广;在黄山,他成立了一家旅行社,踩点定制一些小众旅行路线,开拓小团队旅行体验模式。

2020年7月,村里迎来首批50多名来自南京的定制游客。客人们到来的前一晚,王俊凯激动得辗转反侧,一夜无眠。“这是个三天两晚的旅游路线,包括打鼓岭乘凉、五溪山漱溪、柯村红色游等,吃住都在村里。我家民宿住不下,还介绍了一部分到其他农家乐的村民那儿。”王俊凯说,那一次,他提前踩点,现场解说,做足准备,一门心思想把家乡推介出去。

一次次带团旅游,一点点打磨路线,在这个过程中,游客也给他提了不少“金点子”:夏天亲子游,可以准备一些小网兜,让孩子们在小溪捞鱼嬉戏;夜晚山空寂静,可以组织篝火晚会或赏萤火虫。

眼瞅着研学游日渐火热,王俊凯的旅行社瞄准机会,又开发了研学项目。带着小朋友采木耳、挖竹笋、掰香菇,让大家体验乡野生活。“前阵子还有合肥的研学机构和我联系,想来这里开展昆虫研学活动。”王俊凯边说边把手里的聊天记录拿给记者看。

自王俊凯返乡以来,打鼓岭景区经营客

栈的村民从5户增加到了13户。4月中旬,村民王作风家的客栈营业执照办下来了,这个过去采制茶叶、贩卖山货的中年人,也在王俊凯的带动下开了农家乐。“生意好的时候,家里10间房全能住满,可比过去卖香菇、竹笋挣钱。”指着不远处新盖的楼房,王作风笑得合不拢嘴。

为了避免捆绑销售和恶性竞争,王俊凯牵头制定了打鼓岭休闲农家乐协会规范,统一房价、菜价标准;想着带动大伙一起致富,他就把自己经营民宿的经验分享出去,还给村民介绍客户。从干湿分离要做好到牙膏牙刷得配齐,从房间网络独立安装到每天都要打扫清洗,王俊凯总是细细叮嘱。他说:“大家一起努力,才能把村里的旅游发展起来,我既然经验多点,就得多做一些!”

年前,朱联辞去上海稳定的工作,回到家乡安徽省肥东县长临河镇,和农业打起了交道。初出茅庐,跨界创业,对于农业知识零基础的朱联来说并不容易。作为合肥虹顺农业有限公司负责人,朱联做的第一件事就是跑市场、做调研、学经验。2018年,他把广西、云南、山东等地跑了个遍。“同样是种蓝莓,我也得做出点花样来,迎合当代年轻人的消费习惯。”

一次参加县里的电商培训,朱联找到了创业方向。杭州来的老师现场授课,讲述电商前景与方法,一下子打开了他的思路。乘着乡村振兴这股东风,农产品是否也能插上“数字翅膀”,飞进千家万户?2020年,抱着闯一闯的念头,朱联开始尝试在短视频平台进行直播。一部手机,一个麦克风,直播间就设在田间地头。从蓝莓生长过程中如何管护,到怎样挑选好吃的蓝莓果,再到蓝莓分拣打包流程,面对镜头,朱联侃侃而谈,镇定自若。

当然,起初也有令他手足无措的时候。“一句话能重复好几遍,不知道怎么面对镜头。”朱联告诉记者。拍视频、学剪辑、做直播,他一点点摸索,恰好当时平台又有农产品扶持政策,“慢慢地,不光自己成长了,线上订单也越接越多。市民线上10点前下单,快递下午3点就能送达,去年蓝莓销售额达180万元。”

镜头架起来,产品卖出去。朱联种的蓝莓,大多通过电商销售。在他看来,线上直播和短视频制作,目的是将农产品推广出去。不少合肥市民通过视频找到蓝莓园,带上孩子前来采摘;也有批发商通过直播发现货源,和他建立长期合作。谷今朝就是其中之一。在合肥周谷堆农产品批发市场经营一家水果档口的他,看到了朱联分享的蓝莓短视频,便兴起了进货的念头。“去年批发的6万多斤蓝莓品质好、卖得快,今年是第三次合作,我琢磨着扩大订单量,尽可能多收点货。”谷今朝说。在合肥市北一环路的世纪中心,联合其他乡镇蓝莓种植户,朱联还开了间肥东农产品线下体验馆,以蓝莓引流,带动全县其他特色农产品拓宽销路。市民在参观体验的同时,顺带还能捎份农特产品回去。

## 蓝莓园圆了“电商梦”

打开市场的同时,还得改进技术。眼下,朱联的140亩蓝莓园中,智慧农机随处可见。割草车似卡丁车般在田间驰骋,水肥一体系统能直接控制浇水施肥的量与浓度,这些新农具,都是朱联采购甚至自行组装的。“咱们新农人得充分发挥农业机械化的作用。过去人工除草两人得干半个月的活儿,现在用农机一天就能忙完。”从海归硕士到农民主播,从“种得好”到“卖得好”,尝到电商甜头的朱联,对未来信心十足。

图①:魏瑾在西瓜棚里工作。受访者供图

图②:安徽省合肥市庐江县矾山镇风光。李红兵摄(人民视觉)

图③:朱联在蓝莓园里拍摄短视频。受访者供图

图④:王俊凯在打鼓岭人家客栈制定旅游路线。本报记者游仪摄影,张芳曼、张丹峰版式设计

# 心有所信 方能行远

黄超

“看完预告片,说说《望道》这部电影的关键词”“近代仁人志士为民族复兴做过哪些尝试”“陈望道本名陈融,这样改名有什么寓意”……今年“五四”青年节之际,上海市同济初级中学迎来一堂别开生面的课;复旦大学“星火”党员志愿服务队结合正在上映的电影,为入团积极分子讲述百年前中国共产党人追寻真理的故事。课上大家积极讨论,课后不少人围拢过来提问:“社会主义与共产主义有什么关系?”“有没有适合我看的党史书籍?”年龄学历不同,但理想信念相同,青年之间的互动让人更加深切感受到,“传播马克思主义理论,是一件很有意义的事情”。

近年来,马克思主义理论在青年中传播的氛围明显优化,年轻人动起来了,方式活起来了,效果逐渐好转起来。与此同时,当代中国青年也面临各种社会思潮的现实影响,不可避免会在理想和现实、主义和问题等方面遇到一些困惑。我们需要更多能把马克思主义中国化故事讲好的先进青年,充分发挥青春能动性和创造力,用同事听得懂、听得进的话语,教育引导更多青年成为具有坚定政治立场和理想信念的时代新人。

习近平新时代中国特色社会主义思想是马克思主义中国化时代化的最新成果,为推动新时代党和国家事业不断向前发展提供了科学指引,激发了广大青年对马克思主义的学习热情。如何当好党的创新理论的传播者,用先进思想凝聚青春力量?党的二十大以来,上海高校多个青年社团探索发起了红色巴士研学实践。中共一大会址、杨浦滨江公共空间、陆家嘴金融城党群服务中心……红色巴士沿着习近平总书记的上海足迹,在移动式课堂中宣讲党的二十大精神。从政治上着眼、从思想上入手,才能让青年学生更加深刻感悟到马克思主义的真理性力量。

青年是社会上最富有朝气、最富有创造性的群体,自我意识与独立思维能力强。要想把传播马克思主义理论“坚持做下去、做得更好”,就要从青年特点出发,创新手段方式,拓展平台渠道,最大程度契合青年成长主体需求。如今,在微信、B站、抖音、知乎等平台,各级共青团组织和青年工作者在广大青年关心的公共议题中有了更多的身影,推进马克思主义理论与青年实际相结合,有效提升了青年群体的获得感。马克思主义经典理论的大道理科学转化为适合互联网和新媒体传播的生动知识,及时有效引领,推动个人成长与社会发展相统一。

习近平总书记强调,“心有所信,方能行远。面向未来,走好新时代的长征路,我们更需要坚定理想信念、矢志拼搏奋斗”。我们培养有功底、懂运用、善传播的青年马克思主义者,通过榜样示范、同辈影响等带动更多青年,根本目的还是在于培养马克思主义的信仰者、践行者。广大青年要不断增强紧迫感和使命感,不断提升运用马克思主义立场观点方法的能力和本领,胸怀“国之大者”,担当使命任务,到新时代新天地中去施展抱负、建功立业!

## 青春日记

# 用非遗助力乡村振兴

张建平

“到基层去长见识,增才干!”抱着这样的想法,一年多前,我被选派到北京市门头沟区清水镇洪水峪村担任驻村第一书记。

洪水峪村盛产煤,煤炭开采及运输一直是村里的支柱产业。但长年累月的开采对生态环境造成破坏,空气污染严重。随着大小煤矿陆续关停,又找不到新的致富路,洪水峪村经济一度陷入困境。

作为洪水峪村驻村第一书记,村民刚见到我时直犯嘀咕:“这么年轻的姑娘,在这儿能待久吗?”面对乡亲们的质疑,我下决心一定要尽快带领村民找到发家致富的出路。当地的豆腐、苹果等土特产品品质不错,我就通过拍视频、直播带货等方式,千方百计拓宽销路。一个多月后,10多万元货款打到了村集体的账上。乡亲们喜出望外,端上了只有逢年过节才做的炸糕和炸油香,我知道自己赢得了大家的信任。

我从2003年开始学习口技,师从国家级非物质文化遗产代表性项目口技代表性传承人牛玉亮。当我和师父说起打造口技民宿的想法时,他兴奋地说:“非遗来自民间,回到百姓身边去,才能有生命力。”如今,全国首个口技民宿已落户洪水峪村,它背靠绿水青山,院子里鸟语花香。在这里,游客除了体验农家生活,还可以现场观看大师用口技与百花山的鸟儿互动,有机会上口技体验课。

驻村期间,我收了4个小徒弟,最小的6岁,最大的12岁,他们对口技特别感兴趣,一招一式都像模像样。村里还成立了民间艺术团,用唱歌、跳舞、口技等方式丰富百姓的精神生活。目前艺术团已有团员18人,排练的节目“当非遗遇见丰收节”融口技和舞蹈于一体,令人耳目一新。洪水峪村有一座建成于上世纪80年代的老剧场,我们计划修缮后打造成非遗剧场,邀请皮影、摔跤、昆曲等非遗项目来演出。

在口技民宿的示范引领下,目前已有10多个非遗项目达成落户意向。我们引入了北京著名老字号六必居,制作高山芦笋酱菜;邀请砂锅居结合清水豆腐等菜品,开发非遗当家菜;和鸿兴楼携手共建餐饮民宿,与当地特色食材结合推出非遗夜宴。北京服装学院、北京印刷学院等高校也将在村里建立写生和培训基地。

非遗为洪水峪村注入了新活力,村民们的生活得到改善,也使传统文化发扬光大。如今,我每天总有做不完的事,干劲越来越足了。

(作者为北京市门头沟区清水镇洪水峪村驻村第一书记,本报记者施芳采访整理)