

# 执青春之笔 绘大美乡村

五月，是劳动者的节日，也是青春的季节。当“五一”的奋斗号角遇上“五四”的青春脉搏，我们聚焦这样一群人：他们年轻、有朝气，更有一股扎根乡土的闯劲。

他们是乡村振兴的生力军——青年新农人。在乡村这片广阔的舞台上，他们没有墨守成规，而是选择用新技术、新理念去激活传统农业。他们让沉寂的乡土特产搭上了电商快车，让传统的种养模式焕发了新生。他们用实干证明：农业是有奔头的产业，农村是干事创业的热土。

在这个双节交汇的时刻，我们记录这些青年面孔，既是致敬辛勤的劳作，也是喝彩滚烫的青春。

## 胡冬霞： 让家乡的菜籽油 香飘全国

4月26日上午，在望江县高士镇工业集中区安徽省宝天农贸有限公司新厂区的产品展销大厅，公司综合部经理胡冬霞正在进行线上直播。如今面对镜头，她从容不迫，娓娓道来，展现了一位青年“新农人”的风采。

胡冬霞是一位“85后”，大学毕业后去往浙江杭州，多年来一直在做服装设计。父亲从上个世纪80年代末经营作坊开始，一直在与菜籽油打交道，并于2014年创办了这家公司。2020年疫情期间，公司菜籽油一度滞销，在政府部门的帮助下，菜籽油订单量剧增，开始大量出单销售，正是在这个时候，胡冬霞回到家乡，帮助父亲经营这家公司。

返乡后，父亲安排她暂时负责线上销售业务。从服装设计到电子商务，算是一个不小的行业跨度，起初，胡冬霞一度茫然。不过，她没有退缩，立即投入学习，对客户订单进行梳理，以及对接、存档、打包、发货等，售前、售后全程跟进，一天最多经手数十家单位的业务，经常到半夜还在核对订单、开票、核对数据等，为第二天发货做准备。胡冬霞说，当时只想把自家的菜籽油尽快销售出去，也顾不上考虑辛不辛苦。

胡冬霞经受了首轮考验，公司也正式开拓了线上销售渠道。目前，公司在淘宝、抖音、京东等平台都有线上门店，相比过去单纯依靠传统销售渠道，销售额整体提升了40%，线上销售日新增长，线上销售额占比达到了25%。

2023年，胡冬霞又开始尝试直播销售，对她来说，这又是一轮新的考验。“父亲没有给我做要求，我想作为年轻人，应该主动创新，担起这份责任。那时候没想直播到底好不好，只是不想坐等客户下单，也要‘主动出击’。直播间的流量数据都是一种财富，哪怕用户只停留了1秒钟，哪怕一单都卖不出去，都是为公司产品做了宣传。”胡冬霞说。

于是，每天上午，她就拿着手机支架和麦克风，在公司不同的场景讲解，自己出镜。加工、罐装、发货，哪里有现场，她就到哪里讲，没有稿子，只有提纲，想到哪里说到哪里。一场两三个小时的直播下来，她常常是口干舌燥，但依旧咬牙坚持下来。

“一开始打开直播间总有些恐慌，只看到在线人数，看不到用户，不知道他们在想什么、说什么、是什么表情，有时候脑子一片空白……后来就慢慢习惯了，就当在做自拍，坦然介绍。直播一个星期之后，有客户下单了，我就感觉很有收获，并坚持要下去。”胡冬霞说。

从开始的在线人数屈指可数，到现在最多达到200余人，胡冬霞几年来的坚持有了收获。为了保持积累的客户，一直到现在，她每个星期都要直播三四次。

除了直播，她还拍摄一些视频发到短视频平台进行宣传，如走进与自家公司合作的订单油菜种植基地，拍摄油菜花盛开时的美景、油菜结荚期果实饱满的场景、油菜收割时的忙碌，展现自家菜籽油的原料生长全过程。目前，她的抖音号已发布200余部视频作品，“粉丝”达到6600余人。

返乡几年来，胡冬霞不仅通过线上销售拓展公司业务，还积极完善公司架构，制定相关标准，增设品控、网销等部门，精细化管理，精准把控公司日常管理。在经营公司之余，她还不断加强学习、开拓视野，全方位提升自己。

2021年，在父亲的鼓励下，胡冬霞参加了安徽省创新创业大赛望江县分会场比赛。比赛报名后，她就开始着手填报项目计划书，包括项目规划、市场分析、营销策略等内容，经过培训进入初赛，前后历时一个多月时间。最终，她在决赛中表现优异，获得了第一名的好成绩。

评委老师向她反馈说，她取得好成绩并不在于口才，而是在于她用心打磨的项目计划书，内容“硬核”，给评委们留下了深刻印象。一次历练，一次成长。这场比赛极大鼓舞了她，也让她更加坚信有志者事竟成。此后，她还参加了多项电商直播类比赛，获得了诸多荣誉。

全媒体记者 罗少坤  
通讯员 黄佩佩 何应松



丁伯润



陈锐



胡冬霞



江国

## 丁伯润： 小伙玩转“土泥鳅”

“你看，这一筛子泥鳅，火候刚刚好，颜色金黄透亮，香味也出来了。”4月26日傍晚，在桐城市青草镇丁老三家家庭农场的烘干房，丁伯润一边熟练地翻动着铁筛上的泥鳅，一边向记者介绍。汗水顺着他的脸颊往下淌，烘干房里的温度接近60度，但这个26岁的年轻人却笑着说：“习惯了，这就是我的‘工作室’。”

丁伯润曾在上海打拼多年，2020年回到家乡接手父亲的干泥鳅生意。“刚回来的时候，很多人不理解，说好不容易出去了，怎么又回来搞‘土玩意儿’？”丁伯润回忆道，“我看到家乡的变化，心里有底。镇里这几年营商环境越来越好，还开展电商培训、搭建销售平台，回乡创业有奔头。”

回来后的第一件事，他不是急着生产，而是跑市场、学经验。“父亲传下来的老工艺是好东西，但得让它更规范、更有标准。”他对传统炭火焙制工艺进行了系统整理和改进，“我们只用大沙河两岸的野生青鳅，每年三四月是最佳制作期。火候大了会焦，有烟熏味就不能要了。”他说，

“最好的干泥鳅，用手一捻就成粉，连刺都能吃掉。”

产品工艺稳定了，怎么卖出去？丁伯润把目光投向了直播间。“我是年轻人，要找点新方法。”他在车间里搭起了简易直播间，注册了“丁老三农场”的短视频账号。“刚开始拍视频、学剪辑，啥都不会，就是一点点摸索。”他笑着说，“第一次直播就几个人看，但我坚持每天播，慢慢就有人气了。”

如今，他的干泥鳅已经成了直播间的“爆款”，客户遍布全国各地。“我们不只做干泥鳅，还开发了青草特色的水产品与肉食加工，让公司常年有活干，村民常年有收入。”得益于耕地整合和土地流转政策的支持，丁伯润还在里仁村、三畝村建起了1000多亩“稻虾共生”生态养殖基地，带动周边农户一起增收。

“未来的路还长，我要把‘丁老三’这个品牌做得更响。”丁伯润说，“乡村有舞台，年轻人回来，一样能干出一番天地。”

全媒体记者 汪秀兵 通讯员 王文静

## 陈锐： 归乡十余载 青春兴良田

当下正是农业生产的关键时节。在桐城市吕亭镇连山村，广袤农田绿意初绽，机器轰鸣声此起彼伏，一幅生机勃勃的春日春耕画卷徐徐展开。

4月27日清晨，朝阳初升，瑞雪家庭农场负责人陈锐早已头戴斗笠来到田间，开始一天的忙碌。他熟练地操控着无人机匀速作业，开展田间施肥、巡查田地等日常工作。

陈锐说，身边的同龄人大多数奔赴城市打拼，他之所以选择了逆向而行，扎根乡村沃土，无非是出于对乡土的热爱和对现代农业美好未来的无限憧憬。2013年，怀揣热爱和憧憬，这位年轻人毅然返乡，携手父母投身农业领域。

创业初期，传统农耕模式耗时费力、效率低下，农作物产量与销路均受限制，诸多难题接踵而至。但他从未轻言放弃，扎根田间潜心摸索，虚心学习种植技术，熟悉水稻、小麦、油菜等粮食作物的生长规律，深耕规模化种植赛道，一步一个脚印壮大种植产业。

历经十余年深耕细作，陈锐的家庭农场规模稳步扩大，目前已建成1200亩标准化种植农田，主打水稻、小麦、油菜轮作种植，形成了稳定、成熟的粮食种植体系。每到春季，农场重点推进再生稻栽插工作，抢抓春耕关键时节，保障粮食稳产增收；秋收时节粮油颗粒归仓，四季轮作、循环丰产，让千亩良田持续焕发活力。

稳定的种植规模，不仅筑牢了粮食生产根基，也为周边村民拓宽了增收渠道。每逢春耕、夏收、秋种等农忙时节，陈锐的农场可吸纳周边20余名乡亲就近务工，提供插秧、管护、收割等就业岗位，让村民在家门口实现增收致富，助力乡村就地就业、产业富民。目前，农场年均收益稳定在30万元左右，真正实现了良田丰产、农户增收、产业增效。

作为新时代90后新农人，陈锐跳出了传统“面朝黄土背朝天”的老式农耕思维，坚持科技助农、机械兴农，全面推动传统农业转型升级。如今，农场早已告别纯人工耕作模式，完成现代化农机全面配套，精准配备无人机、高速插秧机、大型收割机等全套现代农业设备。全套机械化作业体系大幅降低了人工劳作强度，极大提升了春耕秋收效率，有效规避了人工种植误差，持续提升粮油作物品质，让千亩农田耕种更高效、更标准、更规范，生动诠释了现代农业的科技力量。

十余载田间耕耘，从青涩返乡青年成长为深耕乡土的专业新农人，陈锐始终坚守初心，扎根粮食种植主业，守护一方耕地沃土。但他并未就此止步，对于农场未来发展，他有着清晰的规划与憧憬。立足现有千亩种植基地，他计划进一步延伸农业产业链，打破单一农作物售卖的局限，推进水稻、小麦、油菜等农产品深加工项目，丰富农产品品类，提升粮油产品附加值。同时拓宽线上线下销售渠道，打造本土优质粮油农产品名片，让桐城本土粮油走出乡村、拓宽市场，持续壮大乡村粮油特色产业。

全媒体记者 何飞 通讯员 王雅文

## 江国： 扎根沃土 追梦田野

4月27日下午，记者走进安庆市宜秀区大山镇白华社区，探访“新农人”江国的生态果蔬基地。大棚内绿意盎然，一串串饱满的丑番茄挂在枝头，长势喜人。“再有10天左右，这批丑番茄就能迎来丰收。”江国一边查看果蔬长势，一边向记者介绍。

江国，长安大学毕业，曾在上海、芜湖拥有稳定高薪工作。生于农村、长于农村的他，始终怀揣着对农业的热爱与对家乡的眷恋。2016年，27岁的江国毅然辞去城市工作，返乡投身现代农业，一晃已经10年整。

创业之路并非一帆风顺。非农业科班出身的他，在种植技术、市场拓展

上屡屡碰壁。为攻克技术难关，他耗时近5年开展品种实验与研究；前期市场未打通、投入成本高，基地连续多年处于亏损状态。但江国从未退缩，凭借吃苦耐劳的韧劲，潜心钻研技术、开拓销路，逐一破解发展难题。

秉持小而美、绿色生态的发展理念，江国坚守生态种植底线。基地全程不使用除草剂，采用机器除草与人工除草相结合的方式，坚持施用有机肥，严格按照绿色标准化规范生产。如今，基地种植的丑番茄、贝贝南瓜、蜜薯、紫霞仙子玉米、黄心白等特色果蔬，凭借高品质赢得市场青睐。

在基地一边，50亩经过3-4年土壤

休养生息和改良的空地上，江国规划清晰。“这里马上要种植紫霞仙子玉米和特色西瓜，7月份就能陆续上市，让市民品尝到最新鲜的生态农产品。”深耕细作、精益求精，是他一直坚守的种植准则。

从最初10亩的小基地，到如今200余亩的规模化种植区，江国的创业之路越走越稳。他创立的“陇民之家”，目前年产值约100余万元，在安庆市区开设4家直营联营店，线上线下联动服务1000多个家庭。除采摘体验外，他搭建“陇民之家”电商平台，在城区小区设立服务站，实现线上下单、就近配送，打通农产品进城“最后一公里”。产业发展的同时，江国积极带动

乡邻增收。农忙时节，基地吸纳10余名村民务工，让村民在家门口实现就业增收。“江国为乡村产业注入新活力，他敢闯敢干、热爱家乡的精神，值得年轻人学习。”大龙山镇宣传委员任莹莹说道。

“一辈子只干一件事，把生态农业做好做精。”这是江国不变的初心。展望未来，他计划推行会员制与订单化生产，深耕优质、特色、绿色农产品赛道；同时希望联合更多“新农人”抱团发展，凝聚乡村振兴青年力量，用坚守与耕耘，在乡土间书写致富新篇，让绿色农业成为乡村振兴的坚实支撑。

全媒体记者 许娟 通讯员 查庆