

红岩周刊

□新重庆-重庆日报记者 张璐

“大家好，我是重庆云阳的助农达人小叶片，今天来到了云阳县高阳镇海坝村，助力销售这里的青脆李和红脆李……”

6月18日，2024重庆6·18电商购物节，在抖音的直播间里，云阳助农达人“小叶片”叶红梅身着清爽的白色T恤，卖力地推销当地的农特产品。短短4个小时，销售脆李5800余单，粉条7000余份，金额超20万元。

“6·18”不仅是购物节，对于每个重庆人来说，每年这个时刻都有着特别的意义。这一天，迎来重庆直辖27周年。时光荏苒，城市发展日新月异，广袤的农村也越发和美诗意，因为有像叶红梅一样的青年人才，接续奔赴炊烟袅袅、生机勃勃的农村，奉献青春与热情，助力乡村振兴。



周呈印在查看鱼塘养殖投苗情况。

叶红梅正在开展助农直播带货。

这些年轻人为何选择“三农”赛道

转换“赛道”，奋斗的青春转角遇到“三农”

今年36岁的叶红梅本科毕业于福建师范大学国际贸易专业。在云阳小有名气的她，有一个响亮的名号：电子商务师。“说得直白点，我是一个穿梭在田间地头的助农主播。”叶红梅说。

叶红梅本科毕业时，来到江苏无锡就业。头脑灵活、口才极佳的她从事强电器材销售，很快崭露头角，还组建了自己的销售团队，三年就在当地买房安家。2016年，销售行业“内卷”厉害，她也感受到了大城市生存的压力。

2017年冬，她的同学徐元军在云阳建起了千亩桃园，想到叶红梅在销售领域的专业实力，打电话力邀她加盟：“红梅，我负责种，你负责卖。”

农村的孩子好不容易考出去后在城市安家，对返乡的邀请，叶红梅有些犹豫。此时，同学发来照片，桃园里的桃树已栽一年多，枝头已在慢慢挂果，生机盎然。叶红梅认真上网查询了“三农”的资料，了解到云阳有“万人返乡、百亿创业”的人才政策，她感觉这是人生的一个机会。

“那时候我还不能算是人才，不太清楚回来能做什么事情，只想先把桃子卖好。”2018年初，她带着家人回到云阳。

同样选择转换“赛道”的还有潼南人周呈印。2016年大学毕业，他来到重庆主城打拼了一年。大城市节奏很快，周呈印还是向往比较自由的生活，于是决定回到家乡潼南龙形镇，投身农业。

选择农业的哪个细分领域，周呈印未曾

多想，先承包了300亩土地尝试种植高品质水稻。相比其他经济作物，稻谷利润虽低，但价格却很稳定，种植面积越大利润越高。他一边逐步扩大种植面积，一边参加农业技术培训，总想着能不能在稻田里再养些什么增加收入。

今年34岁的秦红霞是果琳星球·火星美莓东升都市农业园总经理，2022年她在北碚区柳荫镇东升村流转土地380余亩建起了草莓采摘基地。东升村是重庆市民体验乡村野趣的“后花园”，每逢周末人流如织。基地所在的这片土地原栽种有猕猴桃，后来猕猴桃种植项目发展得不好，但形成了一定的产业基础。

秦红霞告诉记者，之所以选择发展草莓种植，是因为自己有40多家直营水果门店，可以让新鲜草莓直达消费市场。而草莓是家庭的日常消费水果，市场需求大，“我本人也喜欢吃草莓，算是一种情怀吧。”该基地运行以来，不光从事草莓的生态种植，还以草莓为主题打造休闲生活农场，同时帮助周边农户销售绿色粮油产品。

面对质疑和风险，需要顶住压力迎难而上

“没想到真的好苦好累。”桃园离新城较远，又没有住宿条件，叶红梅在桃园工作时间长了就在车里将就睡，一张空调被整个夏天都搁在车里。早上不到6点，她和工人们就赶到地头去割草、修枝、给桃子套袋子……到了8月，第一批桃子终于成熟准备上市。

“虽说我专业搞销售，嘴巴也还会说，但突然之间几万斤桃子堆在面前让你来卖，这压力实在太大了。”为了在短时间卖掉桃子，叶红梅和

同事跑万州、云阳等水果批发市场，“最低时喊价每斤1.2元，而中间商嫌桃子没名气，只愿意出每斤8毛。”实在没办法，他们在县城里摆摊卖桃子。

“第一年的桃子大概亏了几千块钱。”让叶红梅更感压力的，是家人和朋友对她选择从沿海回到农村发展的质疑。“曾想过放弃，但如果我一走了之，同学的桃园怎么办，那些来桃园务工的农民怎么办？”

虽然第一年没挣钱，但当地党委、政府非常关心桃园的发展，党员干部经常来帮忙，解决生产和技术等难题。这多少鼓励和温暖了叶红梅。看着这片养育自己的土地，她决定顶着压力再试试。

“做农业其实随时都面临两个风险。”周呈印说，一个是市场风险，农业的种子肥料、人工机械等成本都是自己投进去的，如果当年市场行情不好或销售渠道没打开，就要面临产品滞销的危机。另一个是自然风险，天寒暑热旱涝不均等极端天气，对农产品产量和品质有着直接的影响。“我随时都在面对这两个问题，随时不断想办法解决。”

栽种草莓，最缺乏的是懂得专业技术的管护工人。秦红霞说，草莓的秧苗长势好不好、水分和营养足不足够，需要技术工人每天巡场，加强管护。现在他们雇佣的是周边的农民，除了土地流转的收益，还有打工的收入，人均每月增收在4000元左右。



秦红霞在田间地头采摘新鲜蔬菜。

两年多来，采摘基地吸引很多游客前来，周边农户又可以卖些土鸡、土鸭、土鸡蛋，再增加一部分收入。但即使有这样的条件，基地时常还是缺少人手，当地的年轻人都在城市务工，回流农村尚不明显。

瞄准市场风口，在广袤的土地上大展拳脚

2018年，在参加西南大学农学院的农业技术培训后，周呈印了解到一种“种养循环”的生态农业模式，后来他又在江苏盱眙考察时亲眼见到了“稻鱼共生”生态农业。

回到龙形镇，在农业专家的指导下，周呈印首次尝试“鱼塘种稻”，每亩稻田可产稻花鱼400多斤，每斤市场售价在30元左右，市场效益可观。2019年，他又陆续开发了“潼周”品牌紫米、富硒米等特色米，通过线上电商带货矩阵销售和线下向学校、企事业单位食堂供货以及开发礼品市场，建立了稳定的销售渠道，承包土地也由300亩扩展到1200亩。

现在，随着种养规模和市场规模的不断扩大，资金周转回笼有些小挑战。好在已熬过初创周期，项目发展的大方向是正确的，周呈印对他的生态农业项目充满信心。

江浙一带从2016年开始，电商配送发展迅速。为什么不能走电商销售渠道，把桃子卖给曾经在江浙一带的大客户？叶红梅决定在网上开店。2019年6月，她把网店的链接发到淘宝、微信上，及时分享产品信息。北京的一位网友买了一件觉得好吃，带动了单位的其他同事来买，一下销售出好几十件。当年的8月和10月，叶红梅又陆续在各大平台开了几个网店，结果当年卖出了约10万斤桃子。盘点下来，赚了10多万元！“钱到手，大家都觉得更有信心了。”

2020年，叶红梅无意中接触到直播带货，这给她带来新的启发：“身边的人都知道我勤快、不怕吃苦，为人正直、耿直，能不能让更多的人了解我、进而关注我们的桃子？”她尝试自己拍视频，其中一条视频有100多万人观看，5000多人点赞，五六百人评论，“其中100多条是在问我桃子怎么卖，多少钱一斤。”最后，这条视频居然帮她卖了1000多件桃子。回到家乡的第3年，叶红梅凭借自己的坚持和努力，卖出了40万斤桃子。

从那时起，叶红梅发现自己站在了直播带货的风口，也有了新目标。她组建自己的电商团队，成为一家电子商务科技公司的总经理。销售的品类也从桃子，逐步扩展到云阳红橙和当地各种农特产品。“只要有农民的产品不好卖、销售难，我们就帮助他们卖。根据产品的不同品质，走差异化的市场路线。”对于一些负担重、经济比较拮据的农户，叶红梅不收佣金，免费提供销售帮助。

去年，她的团队帮助云阳全县卖出了220万斤柑橘。

秦红霞现在最渴望的，是自己的草莓采摘基地能带动当地农户扩大种植规模，然后由公司进行统一收购。“我们可以提供技术指导确保品质，通过成熟的销售网络销往各地。”她希望以此带动更多年轻人回乡创业，为当地乡村振兴注入源源不断的活力。

给政策给平台给荣誉，吸引青年人才投身乡村

什么样的青年人能够在农村绽放光彩？在叶红梅看来，青年人能够在乡村扎下根来，一定是对乡村有大情怀，而且不怕吃苦、愿意学习。她的团队经常会遇到一些农场和种植园请求代销的求助。再苦再累，叶红梅也要帮他们把货卖完，“不是说想要多挣些销售的佣金，而是想把这样的经营者留在农村。”这几年，她看到一些返乡人士投身农业，但苦于没有销售的渠道又离开了。在她看来，如果不能解决销售问题，经营者很可能第二年就不做农业了，经营者身边做生意的朋友也不会碰农业了。在叶红梅内心，电商直播带货助农这份职业，有着一份助力乡村振兴沉甸甸的责任。

“光有情怀还不行，农村很考验一个人吃苦的能力。”每年有好几百个学员来叶红梅的团队学习，绝大部分都是年轻人。她带着学员们在坡上劳作，好多都喊苦，“20个人中可能有1个人能坚持得下来。”

如何吸引青年人才投身乡村振兴？

叶红梅认为，党委政府的充分肯定和积极引导起着重要作用。“行情不好，大家都在放弃，你还在坚持，哪怕是颁发一张荣誉证书，都是精神上的鼓励和支持。”这几年，叶红梅获评“新云阳人才”“巴渝巾帼新农人”等荣誉，更加坚定了她在乡村的信心。

周呈印说，从国家到地方，都出台有各种政策举措鼓励年轻人到乡村创业。希望进一步强化兑现落实，研究如何把优惠政策、绿色贷款等资源精准“滴灌”到人、到项目，让真心实意想在农村发展的年轻人得到实惠。

“城市的就业创业成本越来越高，难度越来越大，乡村创业的门槛相对来说要低一些。”在秦红霞看来，吸引青年在农村创业，发展空间是关键。对于服务乡村的青年，应从金融、培训、项目等多个维度予以政策扶持。除给予一定经济补贴外，还应该设立荣誉机制，让青年在乡村振兴中获得更多的价值认可。此外，还可以开展类似“新农人·新青年”等青创交流活动，为青年人投身乡村创业搭建交流平台，让他们在农村也能感受到浓厚的创业氛围。

越来越多的新农人运用新农具开展田间管护。

(本版图片均由受访者供图)



红岩珍档

周恩来做红烧狮子头宴请重庆的艺术家

位于重庆市渝中区中山四路的周公馆，是抗战时期周恩来在重庆城内的一处办公地点，这里曾管辖着13个省市的中共组织，是特务们重点监视的地方。然而，就是在这样一个严肃的地方，曾经也热热闹闹地摆过宴席。

那是1941年的一天，周恩来在周公馆宴请重庆的艺术家们，还亲手做了一道家乡名菜——红烧狮子头。当时，整个周公馆人声鼎沸、热闹非凡。

1941年，国民党发动了第二次反共高潮“皖南事变”，整个重庆笼罩在了白色恐怖高压之下。为打破国民党的政治高压，周恩来团结进步人士较多的文艺界人士，请他们演出话剧来鼓励民众抗战。

为雾季，因经常大雾弥漫，不利日机空袭，重庆文艺界遂利用此段时间，举行盛大演出，史称“雾季公演”。在第一季的“雾季公演”中，艺术家们演出的《棠棣之花》等剧目大获成功，山城的气氛逐渐变得活跃起来。

事实上，在抗战时期演出，不要说拿报酬了，大家常常是饿着肚子表演。对此，周恩来十分关心艺术家们。

郭沫若的《屈原》是第一季“雾季公演”的最后一部剧。演出之前，周恩来专门给演艺人买了一篮包子送去。周恩来评价：“在接连不断的反共高潮中，我们钻了国民党反动

派一个空子，在戏剧的舞台上打开了一个缺口……”

为了感谢大家的付出，也为了庆祝演出的成功，周恩来决定邀请重庆文艺界的朋友到周公馆来做客，发出了几十张请帖。

宴请那一天，周公馆来了一百多人，有秦怡、张瑞芳等，周公馆的饭堂根本坐不下，筷子、碗、凳子也不够用，内院里都站满了人。

当天，周恩来挽起袖子，在厨房做了一道自己拿手的红烧狮子头。等菜上桌时，大家一听说是周恩来亲手做的，便都把筷子伸了过去，红烧狮子头很快就被一扫而光。

在连续四年的“雾季公演”中，艺术家们创作了话剧100多部，内容大多是讲抗日救亡的，也有许多揭露国统区黑暗腐败现象的，掀起了历史剧创作与演出的高峰。

抗战时期和周恩来一同在重庆工作的徐冰（曾任中共中央南方局文化宣传委员会秘书兼文化组组长）在几十年后还回忆说：“周总理在重庆做的那道红烧狮子头确实很美味，令朋友们回味了很久，有的人终生都不会忘。”

(重庆红岩革命历史文化中心吴静供稿 记者何春阳整理)

