

编者按:青春最好的样子,是什么?答案千种万种,但其中一条一定是——在祖国最需要的地方扎根,为人民所共有的梦想奋斗!

当我们把目光投注基层,便会发现,一大批有理想、有信仰、有追求的新时代青年,已经携青春的激情来到这里。一张张青春洋溢的脸庞,一个个激情奋斗的故事,展现了我市青年勇敢逐梦、绽放青春的奋斗景象。

今天,让我们跟随记者一起,走近我市3位基层一线的优秀青年代表,了解他们寻梦基层的青春故事,感受他们靓丽的青春色彩。

「五四」青年节来临之际,记者走近我市三位基层一线青年代表——

勇敢逐梦 绽放青春

咸安“守艺人”贺慈:

用竹艺产业织“梦”

咸宁日报全媒体记者 见博

这段时间贺慈有点忙——他刚刚结束在武汉举办的第二届中国(武汉)文化旅游博览会,成功当选为市竹产业协会副秘书长,公司天猫旗舰店的新品订单猛增,正抓紧时间加货……

今年28岁的贺慈,“吃干榨尽”家乡里一根普通的楠竹,带领乡亲从传统的竹扫帚、牙签、竹筷等转型开发出竹浮雕、立体雕、摆件等,利润从翻了数十倍到数千倍,打造出了一条新兴的竹生态产业链。

小竹子登上大舞台

“这真的是竹子做的吗?太漂亮了吧!”“这几个竹摆件我都要了,多少钱?”……

就在前段时间在武汉举办的第二届中国(武汉)文化旅游博览会上,贺慈和他的产品成了咸宁馆的“减速带”——路过的市民纷纷驻足观看、购买,人气十分火爆。仅几日时间竹艺术品几乎一扫而空,订单额达到了4万余元。

“没想到大家这么喜欢我的竹艺术品,感到意外又惊喜!”贺慈告诉记者,代表咸宁馆展出咸安产品感到十分兴奋,但随之而来的就是压力,我的产品会得到大家的关注吗?

为了筹备这次武汉文博会,贺慈几乎“掏空家底”——大到价值几万元的实心竹玉文玩,小到价格十几二十元的小挂件小摆件,他仔细甄别后“倾囊而出”。

而让贺慈感到最为感动的,是一名咸宁籍的女士在她的展台前久久不肯离去。她对贺慈说:“没想到家乡有这么好看的竹子和这么精湛的工艺。”那一刻,贺慈觉得近一个月的辛苦筹备值了。

“如果我的产品在得到大家喜爱的情况下还能了解到是产自咸宁的竹子,那我的工作就充满了意义。”贺慈说。

小竹子成就大产业

一根竹子能创造多少价值?对于贺慈来说,没有上限。

2017年年底,贺慈回到老家大幕乡西山下村探亲。回到家乡的贺慈却发现,家门口多年来几乎没有变化,他开始萌生了回乡创业的想法。

大幕乡楠竹丰富,在贺慈的印象中,街坊邻居会编竹子的手艺人颇多,何不把他们集合起来传承了手艺,又增加了收入。说干就干,在政府的牵线搭桥下,贺慈以低价租借乡政府场地开设工厂,同时获得了技术和政策服务等帮助。

贺慈牵头的“首届大幕乡竹艺大赛”开赛,十多天的时间挖掘出了多名优秀的手艺人,与公司进行订单式合作,让竹雕这项濒临消失的传统手工艺焕发出了新活力。

2019年,贺慈注册成立咸宁竹情竹艺工艺品有限公司,开始制造加工和销售竹工艺品,兼顾粗、细加工两种生产模式。

在产品生产过程中,贺慈又发现了生财之道——精加工后的竹艺术品有利可图,又受市场喜爱。

如今网店上架500余款产品,已拥有超过10万人的网络客源,年销售额1000余万元。公司运营至今,解决职工就业500余人,特别是大山深处那些编织竹艺品的老人们,与贺慈一同成就了共同致富的梦想。

小竹子加入新业态

4月25日,记者来到位于香城文创的竹情竹艺工艺品有限公司,店内竹浮雕、立体雕、留青雕、各式编织等各种工艺制作的文玩摆件琳琅满目,价格在几百到数万元不等。

“参加武汉文博会后,感觉整个人的思路都被打开了!”贺慈正在和小伙伴讨论直播事宜,他准备上线几款新物件,拓宽新消费市场。



“文玩市场并不是大众市场,我以前针对的是具有消费能力的30—50岁的人群。”而在武汉文博会上,他参与制作的卡通人物、扇子等深受年轻人青睐。

人气的爆棚也引来了竹制文创新势力的加持——在武汉文博会上,湖北科技学院打造的非遗文创品牌“湖科布谷鸟”也应邀参加,湖北科技学院副教授、品牌创始人柳燕子与贺慈“一见钟情”。

“一根楠竹,咸宁的市场价大约为30元。但在浙江,一根楠竹却能卖出近千元。”柳燕子说,我市约储存楠竹187万亩,每年消耗楠竹不到总储量的10%。

“我们有设计理念,贺慈有技术和人气,期待我们能够优势互补,推动竹制文创产品不断向‘精、深、细’方向发展,把竹制文创产品打造成为托举一方经济的富民栋梁。”柳燕子对未来合作充满希望。

赤壁“无人机”青年王广军:

为乡村振兴助“飞”

咸宁日报全媒体记者 黄柱 特约记者 但唐静 通讯员 龚小平



返乡后,王广军开始接手管理父辈经营的面积达500亩的茶场,成立赤壁市轩羽茶业专业合作社,陆续吸引30多农户加入,茶叶种植面积发展到1000亩,效益好的时候一年有600万元收入。

三十出头,每年有几百万元的收入,这已经超越了很多,但王广军从未满足于现状。

有一次,王广军亲眼目睹一名工人背着药箱打药时因土地湿滑摔了一跤,触动很大,遂下定决心彻底改变这种落后病虫害防治方式。

为此,王广军搜寻了国内外各种最新植保病虫害防治技术,根据赤壁的地理特性,最后锁定利用无人机、无人车、自动驾驶等人工智能技术推动赤壁智慧农业发展的创业思路。

说干就干,王广军于2019年2月注册了赤壁神农智能科技有限公司,并投资100多万元购买设备,从事“科技”赋能智慧农业的创业之路。

“受制于操作经验及复杂的丘陵环境,无人机碰触高处障碍物发生坠落事故在所难免。”万事开头难,在通过数年几十万亩作业的积累,王广军探索出了一套新型的智能无人机飞防植保技术。

智能无人机组“飞”创业梦

前不久,为确保中伙铺镇十八里畈村曙光农业合作社2000余亩油菜不受病害影响,王广军和他的团队操控无人机进行植保飞防作业。

“智能植保无人机可负载10至40公斤,在低空播种、喷洒、施肥,一亩地作业一分钟即可完成,效率是传统人工的30—60倍!”王广军觉得,进行无人机植保,既可以有效地避

免农药接触,解决保春耕病虫害的防治问题,又使农业生产变得更加安全高效。

据统计,每年王广军的团队不仅为本土30多万亩农作物进行病虫害高效精准防护,为数万亩农田进行RTK厘米级高精度测绘与空中撒播作业,还累计培训无人机驾驶员100多人次,为赤壁乡村振兴贡献了力量。

跨越多省服务面积超百万亩

经过数年经营与人才培养,王广军的团队现已拥有智能植保无人机30多架,无人机青年操作飞手及相关从业人员50多名,不仅实现了赤壁市域全覆盖,还延伸至湖南、江西、安徽、河南等周边省份,直接服务8万多农户,覆盖农田面积100多万亩。

4月26日,王广军在安徽省的村庄农田里,进行小麦无人机一喷三防赤霉病作业,服务面积达50万亩。

在乡间地头,王广军正在给一台无人植保机装药。他说,这台机器一次能装30斤左右,一亩地喷洒约一斤。然后,无人机在哪里起飞的,它会在哪里降落。所以,起飞前,要选一块平整的地方。

“以前打农药就靠人工,一直背着药箱,肩膀也很疼,还避免了踩坏好多小麦。现在用无人机喷洒,两分钟就能搞定两亩地,也不怕踩坏小麦,防治效果也特别好。”当地的村民夸赞不已。

“持续推广无人机统防和智能农业管理技术,实现‘镇镇有飞机,村村有飞手,运营有制度,操作有标准’。”王广军认为,作为青年人,应该义不容辞担当起乡村振兴的时代责任,释放出科技能量,为乡村振兴贡献自己的青春力量。

通城网红“彩云姐”:

带家乡百姓触“网”

咸宁日报全媒体记者 姜明助 特约记者 付婧烨 通讯员 胡雄文

她,回乡创办农庄发展民宿,带动周边121户290位农民增收200多万元。

她,牵头成立种植专业合作社,农特产品线下销售与直播带货交易额达500余万元。

她,热心快肠,先后帮助40多位困难村民,给他们送去希望和温暖。

她,就是通城县鲁直民宿书苑法人代表、2022年通城县劳动模范——刘彩云。

返乡创业 发展民宿

“年龄大了,不能出去打工赚钱,在家里帮鲁直民宿书苑打包、装箱一些土特产品,一个月有3200块钱。”通城县塘湖镇大坳村五组村民李云舒说。

李云舒是脱贫户,今年55岁,家里还有一个八十多岁老母亲要照顾。如今,他通过早鲁直民宿书苑上班,既增加了收入,又照顾了家人。

通城县鲁直民宿书苑位于塘湖镇黄袍山大坳村五组,创办于2021年,主要从事餐饮服务、农特产品的收购与直播销售。书苑由返乡村民刘彩云响应乡村振兴号召,投资150万元建成。

民宿环境优美、设施齐全,可同时容纳500人就餐。大坳村位于黄袍山山腰,平均海拔600余米,因山高路陡而闭塞隔绝。如今,一年四季来自湘鄂赣的游客络绎不绝。

鲁直民宿书苑通过吸收脱贫户长期务工、帮村民销售土特产等途径,带动周边121户290位农民增收200多万元。

直播带货 联动带农

分厢列阵,排列整齐,绿油油的花生苗在平整的黑土地里看不到尽头。

通城县塘湖镇黄袍山鲁直民宿书苑花生种植基地里,32名员工正在给即将开花的花生苗松土、追肥。

“在花生地里干活,150块钱一天,只要勤快,一个月能赚4000多块钱!”通城县塘湖镇狼荷村十三组村民、脱贫户熊飞翔对这个收入很满意。

“游客多了,对山里的花生、辣椒等需求量越来越大,邻村村民种植的都被我收完了,供货还跟不上,所以决定自己种植。”刘彩云说。

刘彩云的底气,源于黄袍山片区的富硒土壤。富硒土种出来的豆角、萝卜片、辣椒等农特产品一经网上售卖,销量节节攀升。

网上订单纷至沓来,“彩云姐”直播带货动力更足。她开启直播带货接单,晚上付工资请人打包、装箱,次日发货。

从开始直播间无人到凭实力涨粉,“彩云姐”渐渐成为通城地区的网红达人,最多一天直播间卖货达两万多元。

见往日无人问津的干菜在彩云直播间成了走俏货,村民纷纷与刘彩云达成合作协议,大量种植瓜果蔬菜,由“彩云姐”负责统购、包销。

通过“互联网+农产品+农户”模式联农带农,刘彩云让原先没有销路的农产品走出塘湖、走向网络,农特产品线下销售与直播带货交易额达500余万元,带火了当地富硒土特产种植,也带富了一方老百姓。

热心公益 心系乡亲

“多亏彩云送来的6000块钱,不然一家人当时过年都成难题。”回想起9年前的那场遭遇,塘湖镇狼荷村村民金晖(化名)仍对刘彩云感激不尽。



金晖是脱贫户。孩子十岁时,妻子离家出走,他一个人勤耕苦种,将孩子拉扯大。父子俩省吃俭用,刚建成新房不久,金晖不幸出了车祸,举债六万多元。雪上加霜的是,2014年冬天,金晖家里发生火灾,所有财物化为灰烬。

“谁还没个难处,都是乡里乡亲的,我们应该帮他一把!”刘彩云知道金晖的困难后,带头捐款1000元,并在村里发出倡议为金晖募捐,不到半天时间,就募集到善款6000多元。

在创业发展的同时,只要听说乡亲谁有困难,刘彩云总是尽己之力予以帮扶。多年来,刘彩云先后帮助过40多位困难村民,给他们送去希望和温暖。由于对公益事业的热心付出和长期坚持,刘彩云被推选为通城县微慈善协会副会长及爱心人士。

“我的成长离不开乡亲们的帮助,我没有什么可以回报他们的,只有力所能及做一些该做的事情。”刘彩云说。

策划:饶敏 姜明助