

天山南北奏响青春之歌

章皓珺

70年,能否改天换地?屯垦戍边兴百业,戈壁荒漠变绿洲,一代代新疆生产建设兵团的奋斗者们,用无悔的青春作出了回答。70年前,伴随新疆生产建设兵团的成立,五湖四海万青年人怀揣梦想与希望,在当时百废待兴的西北边陲扎下了根。从一穷二白艰苦奋斗到绿意盎然日新月异,他们与各民族兄弟姐妹凝心聚力浇灌民族团结之花,成就了大美新疆的人间奇迹。

如今,越来越多继承兵团精神的青年人正继续开来,用属于他们的方式,奏响新时代的青春之歌。

红枣电子乐

“日食三餐,百岁不显老,每一单都是来自大美新疆的甜蜜……”“90后”新农人赵闫神采奕奕地直播讲解特色红枣产品,身后是一片枣树林,以及枣农打包红枣鲜果的忙碌身影。昆仑山脉下,塔里木河畔,塔克拉玛干沙漠旁,新疆生产建设兵团第一师阿拉尔市十三团幸福镇坐落于此。当地人知道,小镇每天“流量”最大的地方,一定是赵闫直播带货的位置,而走到枣树下、稻田间介绍家乡特产,就是她琢磨出来的流量密码。

从直播无人问津、品牌无人知晓,到现在积累十几万粉丝,每年卖出数千吨家乡红枣,年销售额超过3000万元,带动上百果农增收致富,赵闫用“红枣+电商”奏出本地电商助农的“电子乐”。2017年从澳大利亚返乡创业,2021年开启电商直播打造品牌,2024年作为青年代表受邀参加庆祝新疆生产建设兵团成立70周年大会……旁人只看到海归创业带着乡亲们致富的青春传奇,可她却说,让家乡变得更好这份愿望由来已久,但创业之旅也并非一帆风顺。

家乡的红枣又好又甜,却一直卖不出价,家乡的环境越来越好,可很多人还是考出去就不再回来。“从考上大学,再到出国读研、工作,我梦里总出现家乡的枣林。”随着远行的路越走越远,赵闫对家乡的思念越来越浓,也开始思考能为家乡做些什么。

2017年底,赵闫了解到家中果品滞销的实情。也是在那年夏天,她毅然决定辞职回国。“国外的月亮没有更圆,故乡才是我们的牵

挂和底气,大家暂时没跟上市场发展的大势,我回去要帮助大家一起卖。”赵闫说。

创业初期,赵闫都是摸着石头过河,品牌没名气就靠好口碑攒人气,人少货多就在亲朋好友家里打包发货……群山无言、星月烂漫,见证了赵闫夜以继日的拼搏。随着经验和信誉的不断积累,更多的面孔、更多的产品、更广阔的天地,加入了她的电商助农“电子乐”。不少当地院校的毕业生和返乡创业者,希望加入这支青春的团队。“家乡推出了促进电商产业发展的奖励扶持办法,每年几十万元真金白银的补助,还提供免费的运营场地,让更多年轻的梦想生根发芽。过去,他们是家乡变迁的见证者、受益者,如今,大家都想做家乡的建设者、宣传者。”赵闫说。

当年的承诺她已然兑现,面向未来,赵闫的梦想很小,小到一颗枣,甜蜜而简单。可她又说,她的梦想很大,大到全世界,希望通过电商平台让全球消费者品尝到家乡特产。

山水民族风

“人人都说江南好,我说边疆赛江南,哎来哎来,赛呀赛江南……”群山巍峨、鸟群悠然,与永安湖的广袤湖光交织辉映,在“95后”维吾尔族姑娘祖丽努尔悠扬的歌声中,汇聚为独具当地民族风情的生动画卷。作为新疆生产建设兵团第三师图木舒克市永安湖生态旅游区的青年工作人员,土生土长的她,依旧对眼前风景的山水巨变赞叹不已。

“永安湖的前身是永安坝水库,作为小海子水库的一部分,寄托着永远安定的寓意。最初这里是一片荒地,修建水库是为了调蓄水资源,在兵团垦荒建设中方便灌溉和防洪。”祖丽努尔介绍,图木舒克市位居天山南麓,既能眺望巍峨雄壮的昆仑山、帕米尔高原,也能目及辽阔无垠的塔克拉玛干沙漠和傲然挺立的胡杨林,除了自然景观外,还有唐王城遗址、土陶馆等人文景点。然而,在她小时候,如此动人心魄的风光还鲜为人知,但关于这里的故事却与她的血脉紧密相连。

永安湖生态旅游区的变迁,也是民族团结、乡村振兴的缩影。“我爷爷是一位屯垦老兵,面对一片荒芜的戈壁,爷爷和战友们一锹一镐耕耘,日复一日修建,小海子水库和周围

的田地、民居逐渐成型。我的父亲驾驶着拖拉机在田野间穿梭,延续着爷爷的光荣事业。”祖丽努尔说,众多像爷爷和爸爸一样的人们,如同胡杨那样不屈不挠,一起并肩而战,才成就了眼前的湖光山色、良田沃土。“现在,我要用歌声、新媒体等方式讲述新时代的兵团故事,展现他们的奋斗成果。”聊起长辈们奋斗的点点滴滴,祖丽努尔眼中满是自豪与幸福。

“2016年开始,泥泞的小道被改造为文艺又舒适的栈道,越来越完善的旅游设施方便游客观光游览永安湖。我相信,家乡的未来一定会更美好。”祖丽努尔说。“我希望学习更多语言和文化,更好地向全球游客介绍我的家乡。也许有一天,我们的景区会成为世界级旅游目的地。”

可以相信,祖丽努尔充满“民族风”的歌声,必将随着永安湖的盛名,传向更多更远的地方。

农田主旋律

“有不懂的就问小刘书记,他靠谱!”这句话已成新疆生产建设兵团第十二师五一农场三连的共识。大伙儿口中的“小刘书记”,就是三连党支部书记、连长刘绍飞。作为特聘农技员,他时常一面调试着引进的农业设备,一面耐心解答大家提出的问题。谁能想象,这位皮肤黝黑的“95后”小伙子,几年前还是一个没下过地的农业“小白”?

2019年,新疆工程学院电力系统自动化专业毕业的刘绍飞放弃国企就业机会,决心选择大学生志愿服务西部计划项目。“军垦战士不怕苦,夜以继日垦良田。现在的日子得来不易,用自己的双手干事创业,人生才能没有遗憾。”这是爷爷对刘绍飞语重心长的嘱托,也是他心中对兵团事业向往的由来。“当志愿者的第一年,有好奇、有落差,也有迷茫和感动,我逐渐适应着兵团的工作,相信认真干好自己的本职工作就是根本。越是做得认真,我就越发想要扎根在兵团,多做一些有意义的事。”2020年6月,刘绍飞西部计划志愿服务期结束时,有朋友发来微信祝贺他完成工作,并好奇他打算到哪里“高就”,刘绍飞当即回复:“我想留下来继续干。”2020年底,刘绍飞正式加入三连大家庭。

起初,刘绍飞基层工作经验不足,他就跟着前辈们学做文字性事务,逐渐熟悉了连队的日常工作,得到越来越多同事的认可。当建设智慧农业基地的任务摆在眼前时,刘绍飞虽然没有农业基础还是主动请缨。“农业对咱们来说是天大的事,也是连队工作中重要的‘主旋律’。虽然大家都没有接触过这个新鲜事物,但是不懂可以学,我相信我能做好。”刘绍飞说。

“小刘刚来能懂啥,靠谱吗?”2022年3月,扎根基层的刘绍飞把全部精力放在建设智慧农业基地上,哪怕不时有质疑的声音。冬季的新疆,往往早上九点后才会黎明初显,可刘绍飞却没有“时差”,凌晨五点他就起床洗漱,跨越25公里第一个抵达基地。从早到晚,关注土壤湿度和营养成分,调整水肥比例,确保作物的健康生长;监测天气变化,预防可能的自然灾害,与连队的职工一起解决病虫害防治、作物采收储存等问题。“忙到晚上十点是常事,累了就在田间地头休息一会儿。”高强度工作和学习中,刘绍飞快速成长起来,也逐渐成为大家眼中“啥都懂”的靠谱青年。

“用双脚丈量每一寸土地,用心用情努力就一定会有回报。”刘绍飞用踏实的行动和丰硕的成果,不仅证明了自己的能力,也建成了堪称标杆的智慧农业基地。“视频监控设备、水肥一体机系统已投入使用,实现了精准的水肥配比、一键式灌溉,不仅在用水、用肥上实现了降本增效,还实现增产30%左右,这让我感到十分自豪。”刘绍飞说。

目前,智慧农业基地在“党支部+合作社+职工+龙头企业”发展模式基础上,借助五一农场“吾怡悠果”品牌,积极探索更加多元的业务领域。“今年,我们和新疆天山农商银行举办了一次采摘节活动,除了现场推介之外还开设了线上直播,吸引近3000人在线观看,社会效益和经济效益实现双丰收。”刘绍飞对未来信心十足,“技术一直在进步,青年人要敢为人先,投身农业现代化建设,让农田里的‘主旋律’变成更多人的‘幸福歌’。”

天山南北展新颜,青春之歌永不止。从农业、文旅、电商到千行百业、万家灯火,也许年轻的逐梦者终将老去,可在兵团精神的感召下,青春的故事必将在新疆的热土上生生不息,创造每个时代团结与奋进的和谐乐章。

速写

“这款假发颜色自然,佩戴简单,非常适合追求时尚的年轻人,现在下单还有专属优惠!”镜头前,青岛幼儿师范高等专科学校学生余世荣正热情地向观众介绍着手中的假发产品。她身后是摆满各式假发的展示架,每一款假发都是精心挑选的。

这是青岛幼儿师范高等专科学校与青岛胶州市假发企业合作开展的实训直播场景。目前,学校商贸学院正进入实训周,学生们进进出出布置现场,调整灯光,测试麦克风,摆放产品。

“我自己平常会买假发片,所以对这次的项目特别感兴趣,项目一公布就立马报名了。”余世荣兴奋地说。她和同学王明宇、刘璇等几个人在实训周期间组成了一支直播团队,利用所学专业专业技能,协助企业开展线上直播销售。

实训项目启动之初,他们还有些忐忑。“我们虽然学了不少电子商务和网络营销的知识,但真正面对镜头,还是头一次。”余世荣坦言。在企业导师和学校指导老师的悉心指导下,他们很快找到了状态,从产品介绍到互动答疑,每一个环节操作起来越发得心应手。

一旁负责对接本次实训项目的老师法洪亮说:“企业导师会提供市场反馈,告知哪些产品受欢迎,哪些需要改进,学生团队则通过直播平台将这些信息更直观地展示给消费者。这种紧密的合作,让我们能够更快地调整方向适应市场的变化,提升教育的实用性和前瞻性。”

关闭设备,摘下麦克风,上午的直播活动告一段落,团队成员们齐齐凑在电脑前,对着直播数据继续讨论着。“通过这次实训,我们不仅学到了很多实用的销售技巧,还深刻感受到了电商直播的魅力和挑战。”余世荣感慨。她还记得,在一次直播中,一位观众因为对假发的材质有疑问而犹豫不决。面对这种情况,她迅速联系企业技术

直播

人员,通过现场演示和详细解释,最终打消了观众的顾虑,促成了

“世荣团队的直播间每天平均吸引超过3000名观众观看。随着互动的深入,订单一个接一个地涌入。团队中负责运营工作的王明宇,是学校商贸学院大二的学生,他紧紧盯着屏幕上的数字,分析哪款假发卖得最好。如果有产品在直播时遇冷,就会迅速调整产品推荐形式和直播间引流策略,销售额便会开始上涨。“数据果然不会说谎!”王明宇兴奋地说。

刘成

“收到新的反馈,有人问关于假发的护理,谁有空回复一下?”“我看到一个有关退换货服务的咨询,你能处理一下吗?”刘璇是这支团队中的客服“高手”,每次有顾客提问,她都耐心地解答,教大家如何佩戴假发、护理假发。那些原本只想随便看看的人,最后都成了她的忠实粉丝。这些顾客不仅自己购买产品,还在社交媒体上分享购买体验,为直播间带来了更多的流量和潜在客户。直播间里有留言这样写道:“你们家的服务真好,下次还来!”同学们的努力带来了实实在在的销售额,也换来了用户好评。

“这些学生真行,不仅学得快,还给我们带来不小的业绩!”青岛冠发制品有限公司生产技术人员孙晓璐在旁观察并指导学生直播销售,看到学生们的表现,她赞许得连连点头,“我们其实主要是做外贸出口业务的,学生们通过直播,将我们的假发产品推向了更多的受众,也给了我们很多的启发。此次合作实训项目的开展,不仅提升了我们产品的知名度,也给了这些学生一个宝贵的实践机会。”

看着学生们在镜头前熟练地展示着商品,一旁的法洪亮脸上满是欣慰。“学院将持续依托电商直播这一桥梁,精选胶州本地企业的精品,助力品牌塑造,在将更多胶州好物推向市场的同时,也锤炼我们的学生团队。”



新疆生产建设兵团第三师图木舒克市永安湖生态旅游区景色。崔显朝摄(中经视觉)

当曲河上三代桥

贺建明

清晨收拾妥当,西藏那曲市安多县多玛乡六村的加霞搭上邻居的车,准备到县城看望家人,采买生活用品。

车过多玛乡和雁石坪镇交界的当曲河,横亘水面的三座不同年代修建的不同材质的桥,勾起了这位年近七旬老人的回忆。

“日子过得真快呀,我们的生活也像这河上的桥,变得越来越好。”加霞对同行的一车人感慨地说:“30年前,我去县城的次数一只手就能数过来,那时没有现在说走就走的条件。”

不是加霞不愿出门,只因当曲河水汹涌奔腾,当年过河既没桥也无渡船,只能望河兴叹。

1987年3月,政府运来铁索、木板等材料堆在雁石坪镇一侧的河岸,这让两岸牧民兴奋起来:政府要为他们建一座吊索桥。

那年20岁的弟体正处在对一切好奇、向往外面世界的年纪,只要有时间他就守在岸边看技术员们施工建桥。“3月份运来材

料,5月份土地解冻开挖地基,在河两岸各建了两根粗壮的水泥柱子。拉两根铁索是最费功夫的,细线带粗绳,然后换铁丝,再牵引铁索,最后铺木质桥面,直到7月底才完工。”时过多年,弟体对当时建桥的过程仍记忆犹新。

弟体说,建桥那段时间,乡亲们脸上始终洋溢着幸福的笑容,每天都抢着喊技术员到家里吃饭。“我的汉语就是那时候和汉族技术员学习的。桥修好后,我牵马驮着行李送他们回镇上,当时走了4天呢。现在,开车用不到4个小时就到了。”

桥梁是跨越障碍的关键,路是连接沟通的基础。有了吊索桥,虽然走在上面晃悠悠,人惊牛怕,但两岸的交流交往还是多了起来。“叔叔娶了对面的姑娘,姐姐嫁给了那边的小伙儿。”雁石坪镇四村村民达瓦说。

加霞说,就这样过了10年。1997年开春,吊索桥旁政府开始修建钢构桥。桥修好,走

在上面稳稳当当,解放牌卡车也第一次开进了村子。

“有了钢构桥,生活更方便了,日子越来越好。”多玛乡六村村民嘎嘎说,外面时兴的衣服、炊具,孩子们爱吃的糖果、点心都运进来了。之前,吊索桥不通车,参加一年一度的畜产品展销会,只能步行赶着牛羊去现场宰杀。有了钢构桥,家门口屠宰后用卡车拉着跑,省时省力。

经济活跃了,收入提升了,生活水平也日益提高,世代骑马出行的牧民开始陆续购置家用轿车。出行频繁,钢构桥承载力不足。2013年夏末,两桥之畔一座两车道的混凝土大桥修建完成,负起了沟通两岸的使命。

“现在,家里有我和老婆照着牲畜。儿孙都在县城,儿子务工、孙女读书,儿子还在考驾照准备跑运输做生意。”加霞说,“一座座桥,一条条路,带我们驶向了通向幸福生活的快车道。”