

五四時

香港文匯報
記者胡若璋 攝



廣東廣州
粵劇演員葛銳娟
33歲

一代人有一代人的長征，一代人有一代人的擔當。100年前，中國青年成為中華民族復興征程中的一支蓬勃力量。時至今日，「永久奮鬥」仍是中國當代青年的座右銘和領航燈。無論是奔跑在街頭的配送員、雙手沾滿泥土的種植戶，還是用互聯網將農村與世界連接的大學生村官、創立新銷售模式並獲得資本青睞的青年創業者，抑或基本功扎實的粵劇傳承人、精於技術的藍領工人，都是一步一腳印，在與中國夢的同頻共振中釋放自我並收穫精彩人生。

■香港文匯報記者 胡若璋、譚曼熙、劉蕊、于珈琳、俞晝、趙臣 廣東、雲南、河南、遼寧、浙江、安徽連線報道



受訪者供圖

雲南曲靖
大學生村官劉錦
24歲

「趁陽光正好、年華正好、時代正好，每日練好『基本功』」

練好基本功 完整傳粵劇

廣州粵劇院青年演員葛銳娟，是粵劇界第一位碩士生。過去多年她不但從京劇、昆劇中習得優秀技藝，更成為國家級非遺昆曲傳承人沈世華的徒弟。

從11歲開始學習粵劇到中國戲曲學院畢業，今年是葛銳娟真正登上粵劇舞台的第八年。這期間，她在兼顧演出的同時，還在粵劇傳承發展上利用自己的專業儲備，身體力行到中小學、大學校園做教學和推廣。即使懷孕期間，她也忙著編寫一部教材，有望下半年印發，首批在廣州40個小學實驗教學。葛銳娟說，如果在廣州讀書的孩子成長過程中能有粵劇相伴，就是最有意義的事情。

創新易見 繼承不足

新晉為媽媽的葛銳娟復出後，選擇用耕耘的心情對待舞台和演出。「傳統藝術，大家聚焦最多的就是繼承與創新。尤其是現在，創新在舞台上更容易看見。但能夠踏實下來去繼承的還不夠。」葛銳娟希望趁着所有老先生們都還好的時候，沉下心來去完整地繼承這門藝術，一步一個腳印地發揚、發展。

「趁陽光正好，趁年華正好」，葛銳娟說，還要再加一句趁大時代環境正好，鼓勵自己日復一日，年復一年熱愛舞台。最後，葛銳娟也自爆因為小時候的基本功練得扎實，即使到了而立之年仍覺得自己有時在「食老本」。

網絡建平台 助學子務農

「有年輕人加入的農業才能實現良性循環」

安徽合肥
果園主范家銘
26歲



香港文匯報記者趙臣 攝

范家銘是安徽省合肥市大圩鎮圩西村家家果園及安徽家家果業有限公司的負責人。在約100畝的家家果園，范家銘帶香港文匯報記者看已經結果的桃樹和櫻桃樹等。家家果園是范家銘最早創建的果園，經營7年後，現時已成為大圩鎮水果採摘最知名的果園之一。范家銘說，農業有着廣闊的發展空間，打造一個農業領域的生態圈是他的夢想，他更深知，從事農業需要一顆踏實且沉得下來的心。

范家銘大學二年級開始就與父母一起開始在農業領域創業。如今7年過去，范家銘不僅在多地共流轉土地1,100畝，同時更與安徽省內多家農村合作社合作，通過批發市場、互聯網新零售等渠道助力合作社水

果銷售，目前合作土地面積已超一萬畝。

雖有興趣 無從入手

2019年，范家銘與合夥人一同開發了「好創優選」App，通過這個App，可實現農產品的銷售、批發及助力青年學生農業創業等功能，該App已開發完成並試運行中。

范家銘指，100個農業從業者中只有一兩人是年輕人，而沒有年輕人加入的農業將無法實現良性循環。通過與大學生交流，發現很多年輕人對農業感興趣，但卻不知從何下手。范家銘希望通過「好創優選」的訊息互通及創業實踐，讓更多的年輕人加入農業。



更多精彩視頻 上大全媒體

「不以物喜，不以己悲，堅定信念做自己」

心懷製App夢 人網企取經

河南鄭州
配送員劉浩 24歲

「早上在CBD接單，主要送的都是鑰匙、文件類的；中午去國貿附近，主要送吃的。」劉浩從去年10月份開始做UU跑男，如今已經摸索出一條自己的接單線路。所謂UU跑男採用社會化眾包模式，為客戶提供代買、代送、代取等更高效的物流及在線下單跑腿服務。

與大多數跑男不同，劉浩不是為了賺錢，而是為了「趁還年輕，多經歷，多長見識」。「UU工作時間靈活自由，能夠接觸到不同的人。」劉浩戴着一副眼鏡，是個愛笑的陽光男孩，學土木工程的他，不甘心去工地「搬磚」，他一直對互聯網感興趣，心懷「做一個屬於自己的App」的夢想，大學期間還和同學做過微信公眾

莫理雜念 堅守目標

劉浩最想對自己以及同齡人分享的一句話是，不以物喜，不以己悲，堅定信念做自己。作為長期泡在各大論壇的「資深網友」，劉浩說，「90後」一代還是充滿了正能量的，對國家發展充滿希望。以鄭州而言，能夠明顯感覺到發展迅速，機會遍地，「互聯網讓社會變得越來越扁平化，但個人選擇卻趨於多元化，最重要的是有自己的信念和目標，不要在紛雜的社會中迷失了方向。」



香港文匯報
記者劉蕊 攝

炮製網紅蛋 宣鄉村美好

「踏實做事 為貧困戶謀實惠很快樂」

劉錦是雲南省曲靖市馬龍區月望鄉下營村大學生村官，2016年畢業來到鄉村後，和小夥伴們一起，運用「互聯網+農特產」思維，打造了「網紅土雞蛋」，培育了「土豬認養認購」新模式，曾獲曲靖市創新創業大賽三等獎、雲南省脫貧攻堅獎「扶貧好村官」。對於這些成績，劉錦說：「我自己並沒有覺得做這些厲害，而是很快樂。」

劉錦來到農村後每天都和村組幹部、農戶打交道，貧困戶的艱苦生活讓他感觸良多。一群「90後」聚在一起，就會聊怎樣才能為這些貧困戶做點實事。小夥伴們走在田間地頭學習農業技術；走進群眾家裡，幫他們做家務，指導孩子們做作業。

引起關注 幫助發展

劉錦發現，農村便宜的蔬菜正是城裡朋友們到處找的有機綠色食品。於是，他以工作室的名義建立公眾號，以搭起貧困戶和市場之間的橋樑。劉錦和他的小夥伴每天利用空閒時間收雞蛋，包裝好，再發出去，土雞蛋一下成了「網絡爆款」。劉錦說，土雞蛋更像一個媒介，讓大家更多地關注農村，關注到農戶，幫他們把產業發展起來，這才是最重要的。

工作了2年，劉錦對鄉村充滿了感情，面對鏡頭時他自豪地說：「你們看，這就是我的鄉村。希望未來能有更多人關注鄉村、了解鄉村，參與到鄉村的建設發展中來。」

推新銷售法 買賣方雙贏

「『燒錢』創業不可持續，腳踏實地才是王道」

浙江杭州
網上家居直購平
台創始人趙啟明
35歲



香港文匯報記者俞晝 攝

「創業至今，『我在家』已經拿了四輪融資了，即使在資本寒冬的去年，我們也拿下了1,700萬美元的A2輪融資。」作為互聯網家居直購平台「我在家」的創始人，趙啟明曾在天使輪融資時被超過100家投資機構拒絕，在他看來最終受到資本青睞的原因在於團隊始終腳踏實地在做事。

2016年，曾是傢具經銷商的趙啟明想趁年輕再拚搏一把，於是萌生了創業的念頭。為節省成本，他創立了一種新的銷售模式——已購買傢具的客戶可將照片上傳至「我在家」的App，並隨時更新成不同搭配，以賺取積分換成各種優惠；而其他潛在買家則可透過照片及預約上門走訪，了解不同搭配所需的價錢及使用情況，甚至可以從中想出新的佈置。這做法

使趙啟明節省了陳列的費用，而顧客則在購物前已有所預算，又可捕捉到潮流的走向。

熱客宣傳 節省成本

趙啟明說：「靠補貼『燒錢』來獲客的創業模式已經過去了，盈虧平衡才具有可持續性。」他邀請老客戶們利用空閒時段接待新客戶上門體驗。新客戶每完成一單，老客戶可獲得交易額5%的提成。「這樣一來，我的獲客成本僅是交易額的5%且摒棄了無效流量。」

他一直在做的是把產品、物流和服務做好，來吸引真正有需求的客戶。「我希望通過我們的努力，能讓更多的年輕人能買到價廉物美的家居產品，享受家的樂趣。」



香港文匯報記者于珈琳 攝

編電氣秘笈 撐經濟脊梁

「以大國工匠為榜樣，平凡崗位上實踐中國工業智能化轉型」

在被稱為「指尖上的工廠」的瀋陽機床公司i5智能工廠中，「機床醫生」桑會慶正在調配一台數控機床。自2007年大學畢業，他便扎進機床車間的生產一線，十餘年的實戰經驗讓他成為遠近聞名的「故障急救員」。他攻克的多個電氣工藝和技術創新難點，為機床保質保量生產貢獻良多。他告訴香港文匯報記者，希望成為中國工業智能化轉型的實踐者和見證者。

不善言辭的桑會慶在談到自己的工作時語帶堅定，「我大學的專業就是數控專業，與現在的工作正好銜接上。我希望能像那些大國工匠一樣，在自己的崗位上為中國製造業貢獻一

分力量，實現人生價值。」機床是工業的母機，以此為支撐的裝備製造業是一國經濟建設的基石和脊梁。他承擔的機床維修工作，要求在生產線運轉的情況下解決問題，以避免停產帶來的巨大損失。

維修聖手 屢獲殊榮

桑會慶如今已是廠內手到病除的「火線維修工」，他根據自己經驗編寫的設備調試手冊也成為廠內的「電氣秘笈」，而他本人自2015年參與的多個項目已為公司實現收益超千萬元人民幣。目前，他已先後獲得遼寧五一勞動獎章、遼寧省青年崗位能手稱號，並在2017年成為首批瀋陽「盛京大工匠」。