

『她力量』推动家乡振兴

滇红茶制作技艺代表性传承人张国琴——

守护茶香里的家国情

张国琴展示茶艺。
本报通讯员 杨永平 李卫才 摄

把一生执念交给一片茶叶，以艰苦创业筑根基、以匠心初心守技艺、以家国情情怀报故乡，让百年“滇红精神”，在一缕缕茶香中薪火相传，成为投身乡村振兴、传承非遗的鲜活典范。她就是从云南凤庆茶山深处走出来的巾帼茶人——国家级非物质文化遗产代表性项目名录滇红茶制作技艺（滇红茶制作技艺）省级代表性传承人、凤庆县大摆田茶厂有限责任公司董事长张国琴。

滇红自诞生之初，便烙刻着家国情与奋斗底色，历经岁月沉淀，铸就了艰苦创业、匠心传承、爱国奉献、反哺桑梓的精神。这份精神，深深融入张国琴的茶业人生。1999年，年仅20岁，出身制茶世家的张国琴，怀揣着对滇红的热爱，做出了人生第一个重要决定——扎根凤庆茶山，做一名守茶人。

创业初期举步维艰，新建茶园投入大、见效慢，资金短缺、生活拮据，她舍不得点五毛钱的蜡烛，深夜只靠煤油灯劳作，甚至凑不出11元回家的车费。“再难也要撑下去，滇红人从来不怕苦。”张国琴说，她贷款买来制茶设备，边种茶边制茶，在茶山坚守8年，从青涩少女淬炼为懂技术、能吃苦、有担当的制茶人。

2008年，有着近60年历史、承载着家乡老一辈制茶人记忆的大摆田茶厂要拍卖。这里是家乡滇红技艺的传承之地，藏着最纯正的滇红制茶工艺，张国琴说什么都要把茶所留下来。可接近30万元的资金，对当时的她来说无疑是天文数字，母亲陪着挨家挨户找亲朋好友借钱，一笔笔凑、一次次求，终于筹齐款项，顺利拍下茶所。

重回故土，张国琴深知，滇红不仅是一杯茶，更是一段家国情记忆。1938年，滇红因抗战而生，是承载着爱国情怀的“民族茶”。张国琴坚守传统滇红制作工艺，从鲜叶采摘、自然萎凋，到揉捻塑形、发酵提香，再到文火干燥，每一道工序都亲力亲为、精益求精，绝不偷工减料。同时，她又敢于创新，潜心钻研制茶配方，耗时许久拼配出“旗手红”，让滇红的甜香中多了几分清雅花香，让老手艺迎来了新口感；她还主导并参与了1项国家团体标准和8项地方标准的起草工作，获得12项国家授权专利，为滇红茶产业的标准化、规范化发展奠定了坚实基础。

从一间小茶所起步，张国琴一步步打拼出现代化茶厂，把诚信立业、质量为根的理念刻进企业血脉，让滇红茶香走出大山，走进千家万户。茶叶生于故乡，终将回馈故乡。看着家乡父老依旧守着茶园过日子，张国琴心里始终记着：“我是茶乡的女儿，一定要带着乡亲们一起过好日子。”她把茶园、茶厂变成乡亲们的“致富岗”，优先吸纳家乡妇女、脱贫群众就业，让他们在家门口就能挣到稳定收入；她发起联合创业行动，筹资百万元帮扶10多名妇女成功创业；她创新“企业+基地+农户”模式，免费为家乡茶农提供有机肥、开展茶园管护技能培训，帮助茶农改良茶树品种、提升采

摘制茶技术，让茶农亩均收入翻番增长；她心系家乡建设，自掏腰包为村里修桥铺路，逢年过节就去看望高龄老人、留守儿童，资助困难学子完成学业，多年来累计投入公益资金超200万元，用实实在在的行动，回报着这片养育她的土地。

岁月不负耕耘者，匠心终得繁花归。滇红茶制作技艺省级代表性传承人、全国三八红旗手、云南省民族团结进步先进个人……一项项荣誉接踵而至，张国琴感觉到肩上的担子更重了，她主动做起老师，毫无保留地把自己的制茶手艺教给年轻人，培养出一批又一批本土制茶人，让百年滇红不仅有茶香，更有精神、有情怀。

从茶山陋室里的追梦人，到非遗技艺代表性传承人，再到家乡百姓的贴心人，张国琴用三十余载坚守，以巾帼之力守护滇红技艺，以一缕茶香践行家国情，在新时代绽放出奋斗者更加温暖动人的光芒。

本报记者 李春林
通讯员 杨永平 李卫才

云南省就业创业奖创业类先进个人刘禹丹——

石旮旯磨出豆腐香

风从滇东南山坳里吹过来，带着石头缝里野草的涩味。

文山壮族苗族自治州西畴县蚌谷乡正村的老人们坐在门槛上，嘴里翻来覆去就是那句话：“石旮旯里刨食难，祖祖辈辈都这么过来了。”这里的地薄，薄得锄头下去，能听见石头碰石头的响声，人们默认石头里“长不出”幸福日子。

可有一个姑娘偏不信。她叫刘禹丹，2020年返乡的时候，乡亲们以为她只是回来看看。谁知道她不走，要在这石头窝里开豆腐厂。有人笑她傻，有人摇头叹气，她不吭声，一个人带着手工做的豆腐，天不亮就往菜市场跑。

头三个月，豆腐卖不出去。夜里她辗转难眠，窗外山风呜呜地响，像石头在哭。她咬着嘴唇，眼泪在眼眶里转了几转，终究没有掉下来。

转机是在最难的关口上出现的。2021年，当地党委、政府帮她争取到了沪滇协作资金，她自己东拼西凑了400万元，厂房终于从纸上“站”了起来。就在那一年，她递交了入党申请书。她说：“最难的时候，是组织拉了我一把。我也想成为那样的人，能拉别人一把的人。”

厂房立起来了，更大的坎儿却在眼前。传统豆腐包括选豆、泡发、磨浆、滤渣、煮浆、点卤、压制成型7道工序。每一道工序都是一辈辈人传下来，都有讲究。可全用手工，一天做不出多少，全用机器，又怕了那个味儿。

老师傅们急着拍大腿：“机器做的豆腐，那还叫豆腐吗？”

年轻技术员也犯难：“手工效率太低，根本跑不起来。”

两拨人在厂里吵了半个月，谁也不让谁。

那天傍晚，刘禹丹把大家叫到一起。她说了一句话后，所有人都安静了。“老手艺是魂，新机器是腿。魂丢了走不远，腿瘸了走不快。咱们能不能让机器

替我们干笨活，把最精的手艺留给人的手？”她说。

接下来的几个月，厂房里的灯就没熄过。刘禹丹带着技术员一遍遍地尝试。

老师傅一招一式拆解手艺，技术员一遍遍地改机器。选豆交给色选机，泡发用了恒温系统，滤渣、压制也让机器代劳。煮浆的火候、挑皮的时机、点卤的手感，那些最珍贵的东西，还是留给了老师傅的手。

第一锅“机器+手工”的豆腐出锅那天，厂里静得出奇。

老师傅姓夏，做了几十年豆腐，手上的茧子比石头还硬。他夹起一块放进嘴里，嚼了嚼，愣在那里，半晌才说道：“是那个味……一点都没丢。”

那天晚上，刘禹丹一个人坐在厂房的台阶上，山风又吹过来了，可这一次，她闻到的不是石头缝里野草的涩味，而是豆腐的香，浓浓的，糯糯的，像小时候奶奶灶台上的味道。

后来刘禹丹又带着团队到高校去学习锁鲜技术，把保质期从两天拉长到

15天。白豆腐、臭豆腐、油豆腐，10余个品种，最远的卖到了上海。

2023年，刘禹丹面对党旗宣誓。她说：“入党是另一个起点。我要带着大伙儿，把日子越过越好！”今年3月，她获得云南省就业创业奖创业类先进个人称号。消息传回厂里那天，工人们比她还高兴。夏师傅一边切豆腐一边咧着嘴笑：“咱这石旮旯里，出先进了。”刘禹丹却说，这个奖不是给她一个人的，是给所有跟着她一起干的乡亲们的。

厂里70多个工人都是周边的乡亲，每月增收3000元以上，家门口就能挣钱。1000余户人家跟着种大豆，豆渣拉回去喂猪，地里刨食了一辈子的石旮旯，如今长出了金豆子。

2024年，新厂房在县里的出口贸易加工区落了户，6000多平方米，一天能磨10余吨豆子。

石旮旯里的豆腐，端上了大城市的饭桌。山风还是那个山风，石头还是那些石头。可石旮旯里的日子，到底是不一样的。

本报记者 李彤 通讯员 郑舒予

丽江鑫妹儿农业科技开发有限公司负责人屈鑫玲——

让大山好物走出云岭

从无人问津的小博主，到全网播放量破亿的自媒体达人，再到带动乡亲增收的农业创业者，华坪县傣族姑娘屈鑫玲，用镜头与屏幕，书写了一段从乡村女孩到致富带头人的蜕变。

1998年，屈鑫玲出生于华坪县新庄乡，早年因家庭变故，她放弃外出发展的机会，选择留在

家乡。前几年，她和丈夫一起拿起手机，自学摄影剪辑，聚焦乡村日常、农事劳作、傣族文化等题材创作短视频，让更多人看到了大山里的烟火与美好。

“做自媒体这几年，我真切感受到这个时代给女性带来的机会，我学会了如何勇敢地被看见。”屈鑫玲的话语里，藏着她的成长与坚守。随着账号影响力不断扩大，她开始琢磨如何将流量变成乡亲们的实际收益。2020年，她创办丽江鑫妹儿农业科技开发有限公司，采用“公司+农户”的订单农业模式，与果农建立长期稳定合作，同时深耕直播带货，用真诚的讲解打通农产品销售“最后一公里”，让家乡的优质农产品走

出大山、走向全国。

产业发展起来后，屈鑫玲积极为大家创造就业岗位。每年芒果季，她的电商产业链在分拣、包装等环节，日均吸纳50到100名周边群众就近就业；公司还常年雇佣10名村民，月均工资达3000元，让大家既能增收，又能兼顾家庭、实现自我价值。

华坪县前途芒果交易中心负责人钱途与屈鑫玲相识多年。他评价道：“屈鑫玲通过互联网视频宣传家乡、推介丽江芒果，有效拓宽了农产品销路，带动果农增收，为农村青年就业增收树立了榜样，实实在在为家乡振兴出了力。”

从一个人奋斗到带动一个产业发

展，屈鑫玲把手机变成新农具，让直播间成为新农活。她将傣族织锦、山歌与华坪芒果相结合，让普通果子承载起乡土文化，变成有温度的“华坪故事”；她更把发展红利留在乡土，让果农和乡村姐妹在产业链上找到奔头、看到希望。对于未来，屈鑫玲有着清晰的规划：“我会继续深耕‘鑫妹儿’品牌，做好丽江芒果区域品牌推介，把家乡优质农产品带出去。同时，为农村姐妹搭建家门口的就业平台，帮助她们实现自我价值。还要把视频做得更好，用更多精美短视频推介华坪的农特产品和民俗，让更多人了解华坪、走进华坪。”

本报记者 李铁成 通讯员 税星莹

云南省就业创业奖就业创业先进个人谢双姣——

把家乡的甜送到世界舌尖

从负债前行的创业者成长为年销售额上千万元的“果业女王”，云南红丽源农业科技有限公司总经理谢双姣用实干与担当，书写新时代青年就业创业的动人篇章。

10年前，谢双姣与丈夫扎根宾川，从农资技术服务起步。2016年，云南红丽源农业科技有限公司成立，谢双姣全身心投入生鲜电商赛道。她诚信经营、踏实笃行，以品质立口碑，以品牌拓市场，短短数年搭建起覆盖全国的销售网络，拥有上万名销售代理商，合作渠道与平台超千家，让云南好果走出深山、走向世界。

“从农资服务到电商助农，从负债起步到带领团队闯出新路，最难的时候也从没想过放弃。因为我知道，我脚下是生我养我的家乡，手里是乡亲们沉甸

甸的信任，肩上是让宾川水果走出大山的心愿。”谢双姣说。

创业路上，谢双姣以创新破局，用实绩诠释青年力量。2018年，洱源紫皮大蒜滞销，她带领团队一个月售出大蒜1600多吨，为农民解决了滞销难题；月均销售石榴800多吨，3天爆单5万单；“阳光玫瑰”葡萄10天销售额超过600万元。2021年，全年销售云南农产品超8000吨。2023年，农产品整车落地配发货900余车，线上一件代发超100万箱，供应链体系日趋成熟。2024年，布局昆明、红河、玉溪、大理4个发货仓，成功将云南优质水果出口至新加坡、加拿大等国家，旗下虎柑品牌年销量超过150万箱。从单品爆款到全链布局，从本土热销到出口海外，谢双姣始终坚守初心，

让更多云南特色农产品走出大山、走向世界。

“我始终相信，用心种出来的果子最甜，用真心做的事最稳。我们不追快、不贪多，只把每一颗水果的品质做到极致，把每一位客户的信任放在心上。创业路上有风雨，但更多的是温暖，是农户丰收的笑脸，是团队并肩的坚守，是远方客人一句‘这就是我想念的云南味道’。这些瞬间，就是我坚持下去的全部力量。”谢双姣眼里闪着希望的光。

谢双姣坚持授人以渔，通过开设线上农产品销售培训，惠及上万名学员；深耕直播电商，服务500余名直播达人；累计提供稳定就业岗位200多个，每年帮助果农销售葡萄、柑橘、大蒜等农产品上万吨，以“创业带就业、就业促增

收”的模式，点亮千家万户的致富路。她还出资近10万元投身教育扶智、敬老助困；组织冬令营带山区孩子走出大山，用爱传递温暖。

云南红丽源农业科技有限公司采购总监杜雄康说：“谢双姣身上有一股不服输的韧劲，再难的事，她都能沉下心来一点点做好。”

一路走来，谢双姣始终以初心待人，以匠心做事，以爱心持家。她扎根乡土、深耕果蔬产业，用专业与坚守带动家乡发展，先后获评大理州乡土拔尖人才、宾川县果蔬兴农人才、云南省就业创业奖就业创业先进个人，成为当地乡村振兴路上的实干带头人。

本报记者 秦蒙琳
通讯员 张颖 王静红

刘禹丹在制作豆腐。
本报通讯员 杨德春 邹维泽 摄

屈鑫玲通过直播推介家乡芒果。
本报通讯员 税星莹 摄

谢双姣通过直播销售农产品。
本报通讯员 白秉仲 摄

