

洪湖 90 后“藕”遇联合国

——记最美新农人赵美丽

“洪湖水呀，浪呀嘛浪打浪啊”一曲洪湖水，唱遍天下知。江湖滔滔冲刷出物产丰饶的鱼米之乡，河湖交错与蓝天白云渲染出一幅“江南水乡”的诗意画卷。10月25日，由中央网信办指导，湖北、重庆、四川、贵州、安徽等五省市网信办主办的“最美新农人”全网主题宣传活动走进“鱼米之乡”洪湖市。

洪湖市，以境内最大湖洪湖而命名，市内大小湖泊102个。洪湖地处北纬30度的亚热带季风气候，是我国第七大淡水湖、湖北省第一大湖，也是国家级湿地自然保护区，历史上属云梦泽东部的长江泛滥平原，是重要湿地保护区，被誉为“湖北之肾”。

“好湖好泥出好藕”，历经千百年水生动植物腐化、沉积，洪湖形成了有机质及矿物成分丰富的青泥巴；同时，洪湖水具备绿色生态活性水体的优势。这二者的结合，才孕育出独一无二的洪湖莲藕。

“长江的鱼，洪湖的藕，才子佳人吃了不想走。”洪湖莲藕的种植在当地已有2300多年的历史。早在400年前，洪湖一带就已开始种植藕带。目前，洪湖市莲藕栽培面积30万亩，其中栽培面积20万亩（藕莲10万亩、藕带5万亩、子莲5万亩），大湖原生态野莲10万亩，总产量达38万吨。2021年总产值79.6亿元。

然而，就是这样优质的洪湖莲藕，直到最近几年才开始走出洪湖，走向全国。这背后，是无数“新农人”，努力顺应数字经济发展趋势，抓住电商发展机遇，让洪湖莲藕像“洪湖水浪打浪”一样，叫响全国。这其中，有一位叫“赵美丽”的90后女孩儿，她辞去大城市的工作，站在泥塘里直播，却登上了联合国新闻。

乡亲们觉得她“不务正业”

赵美丽，原名赵聪，是洪湖市万全镇人，大学学的是会计专业。初出校园，当同学们都向往大城市的时候，赵美丽却放弃了武汉的会计工作，选择回到家乡荆州洪湖。

10月下旬，正是洪湖莲藕大量上市的时候，万顷碧波，千株香荷，放眼望去，随处可见藕农们采挖莲藕。赵聪的直播间里也热闹非凡，购买莲藕的订单络绎不绝。

而就在两年前，赵美丽的心情还像莲藕一样陷在淤泥里，一点儿也看不到希望。就在她做着财务工作走到进藕塘跟泥巴打交道，赵美丽的个人转型其实并非一帆风顺。

刚回到家乡时，赵美丽发现，当地农户对直播电商依然感到陌生，她每天拿着手机拍摄视频，亲戚朋友都觉得她不务正业。

每次她拿着手机在村里到处拍摄，不远处，一群农村大妈对姑娘指指点点，议论纷纷，话语间充满了嘲讽。作为同村人，大妈们凑在一起，就开始了八卦：“看这个赵聪，原来在大城市武汉上班，听说是当会计，这不，混不下去了，又跑回来了。”

一开始，赵聪跟着他堂弟一起开网店，售卖洪湖当地的农产品。不过，不巧，三年疫情，让网店生意举步维艰。2020年，网店倒闭了。失业的赵聪，没了主意。在堂弟的建议下，赵聪开始在抖音上直播带货，继续售卖洪湖的农产品。看着别人带货出单很多，成绩满满，赵聪也是信心十足。

准备好了以后，就开始了直播。顶着“洪湖赵美丽”的名字，她穿上连体衣就跳进泥里。她的直播间就是藕塘，周围没有助手，没有堆叠成山的货品，没有花花绿绿的广告牌。只有她一个人，对着手机镜头说：“大家好，我是洪湖赵美丽。”

整整一天下来，赵聪却满心失望。总共才几十个观看的，更是一单也没卖出去，整整四个月，基本上都是这样子的状况，她有些心灰意冷。

“那次之后很久没播，打击挺大的。”赵聪回忆。而在镜头照不到的地方，还有数不清的冷嘲热讽。那个时候，在当地人的观念里，返乡被定义为失败者的选择。留在老家的青年，多少被打上了“在城里混不下去”的标签。加上赵聪每天拿着手机到处拍，更被人认为是“无所事事”。“无心插柳柳成荫”

一年卖出30多万斤菱角、2万斤藕

2020年，短视频成为新的风口，不少人开始尝试直播。在亲戚的鼓励下，赵聪抱着尝试的心态，拍了一组短视频，大约有30条。

她不懂脚本，都是现场发挥。在直播间里，直播一些农村莲藕、菱角等收获、种植的现场，让观众们看到最真实的场景，增加购买欲望。所有视频的开头都是千篇一律的“大家好，我是赵美丽，今天要带大家看藕塘、挖菱角、拔藕带……”可想而知，基本上都没啥流量。

转机发生在2020年6月的一个雨天。在荷塘里的一次直播中，天空突然下起了大雨，她顶着荷叶，像小时候那样擎着荷叶遮雨，从池塘对岸跑过来，衣服淋湿了，却还在“傻乎乎”开心地笑，一改以往拘谨的“台词”风，唠嗑式地对着镜头说了句“下大雨了，回不去了”，并对着镜头介绍雨后的莲子格外好吃。

视频刚上传到抖音主页，手机就没电关机了。等到晚上回家

充上电，才发现浏览量高达30万，第2天50万，第3天60万……她顺势重启直播。正值菱角收获的季节，她一下子卖出200多单菱角，信心也重新建立起来。

视频有了关注度后，销量就起来了。除了短视频，赵美丽还增加了直播频次。就这样，“双管齐下”，平均下来，她一天能收获500—2000个订单，好的时候能收到6000个订单，一个月能赚两三万块钱。

今年2月，“联合国新闻中心微博”走进洪湖，聚焦青年创业者如何为莲藕产业打开一条数字化转型之路，大篇幅关注了“新农人”赵美丽助力洪湖莲藕销路实现数字化转型的故事。如今的赵美丽，面对直播镜头时头头是道，一年下来，她卖出莲藕2万多斤，菱角30多万斤，成绩斐然。

赵聪用自己的抖音直播，让绿色安全的农产品走进了千家万户的餐桌，也让很多洪湖农民增加了收入，鼓起了腰包。

得益于直播，现在洪湖莲藕的卖价比之前提高了一倍，赵美丽说，“我最骄傲的一件事，就是五个小时的时间卖了差不多有8万斤的菱角，当天就把我们洪湖的菱角全部都卖完了。”

如今，老乡们看到了直播给农产品销售带来的改变，种植户们都盼着她来收货，没有人再质疑她回家种地没出息了。

直播电商的发展改变了当地的农产品销售环境，这也更加坚定了赵美丽做直播的信心和动力。

“洪湖赵美丽”们正在让家乡变得越来越美

如今正是采摘季，农户们都盼着“小赵”来收货，每次都要留她吃饭，一群人坐在一起，会聊起从前的误会，“没想到小丫头真的能把东西卖出去”。

他们也会跟自己的子女讲“洪湖赵美丽”的故事，年轻人的视线被拽回家乡，各式各样的直播间在藕塘落地生根。赵聪有时会感叹，3年前这里还只有自己1个人在做抖音电商，现在差不多有50个。

直播间增多也产生了连带效应，在各种农产品上市的季节，主播们涌进农户家，挖莲藕还是供不应求，单价也随之上涨，原本2元一斤的莲藕涨到2.5元一斤，合计到一亩地里，农户可以多赚几千块。

除了直播带货，莲藕产业在洪湖也已发展成为全产业链的综合产业。2012年，华贵公司落户洪湖万全镇。一方面，在农户中推广种植藕带新品种，并包收保底；另一方面，也与华中农业大学合作研发出了定向发酵技术，不仅保留了藕带的美味，也让藕带的长途销售成为了可能。

在华贵公司的实地考察中，记者看到，藕带、莲藕、莲子等系列产品通过现代化的生产线和智能化工艺，形成了优质的产品供应。产品也从藕带拓展到了藕汤、泡藕尖、鸡肉藕夹、珍珠藕丸、洪湖鱼头等在内的，4大系列60多个品种。

正值莲藕大量收获的季节，厂区内的工作人员忙着装车，卸货，打包，发货，一派忙碌的景象。刚从地里新鲜采摘下来的莲藕就是从这里经历一道道工序，走向全国乃至全世界的市场。

深耕本地的资源优势，依托产业基础转化为品质优势，发挥品牌的流量优势。随着产业的壮大，一批“新农人”联合起来共同参与体验式直播，从一人到众人，他们把原生态的农产品推介给消费者，再次撬开了销路，提升了卖价，擦亮了洪湖莲藕的名片。

生活有了甜头，日子有了盼头，才能在家门口看到了诗和远方。2022年，“洪湖莲藕”纳入国家农业品牌精品培育计划，年电子商务交易额达8亿元，洪湖成为农产品电商湖北省唯一百强县市，绿色农产品远销全球。

21万亩的莲藕种植总面积，30万吨的年总产量，让洪湖每年三分之二的莲藕都走进了加工厂。而50亿元的莲藕年综合产值，也让洪湖实现了龙头企业、基地不断壮大、村民种植、务工增收的双赢局面。

为加快推进“洪湖莲藕”产业发展壮大，发挥莲藕产业在乡村振兴中的先导作用，洪湖市印发《“洪湖莲藕”产业发展三年行动实施方案（2023—2025）》，定下了小目标：到2025年，全市莲藕种植面积稳定在22万亩，总产量30万吨，加工产值50亿元，带动农户3万户，莲产业综合产值超过100亿元。用3年左右时间培育“洪湖莲藕”为省域公用品牌，打造成全国莲藕知名品牌。全力争创国家现代农业产业园和优势特色（莲藕）产业集群。

眼下正是忙碌的季节，一场直播下来，几千多个订单从全国各地涌进“洪湖赵美丽”的抖音店铺，洪湖的藕粉、莲子汁、藕汁走进千家万户，成为人们舌尖上的美味。

在此工作的工人都是跟藕打了一辈子交道的农民，指甲里有一圈怎么也洗不干净的青泥。他们望着成千上百万斤的藕整齐地摆放在冷库，几个小时后装车出发，这是从未有过的好光景。

来源：湖北发布 曾皓 长江云 梅媚



采挖莲藕。



莲藕上市。



莲藕加工。



联合国新闻中心关于赵美丽的新闻报道截图。



直播带货。