

一線城市生活成本高

行業「內卷」重

# 棄業他鄉 歸故鄉

二之二



繁華都市，熙熙攘攘，有人逐夢而來，也有人選擇離開。這些返鄉者，揮一揮手，告別高昂的生活成本、激烈競爭下的「學歷內卷」，以及醫療教育等公共配套的不均衡，轉身擁抱家鄉，將在一線城市學到的知識、經驗用在三四線城市，發揮所長、更大程度上體現自我價值的同時，也獲得更有幸福感的生活。

◆香港文匯報記者 毛麗娟 深圳報道

# 返鄉創業揚所長 土產外銷成洋貨

▲賴國強利用大城市營銷手段和積累的人脈將臍橙打造成暢銷果品。受訪者供圖

2022年，立春後的一股寒流席捲了大半個中國，等不及過完春節，江西萬安青年羅昭留就開始冒着雨雪，為新一年的業務忙碌開來，拜訪潛在客戶、整理生產線、拓展產品種類……一樁樁、一件件，他奔波在「新年計劃」裏。

## 一線城市難圓事業夢

2016年，在深圳一家企業擔任軟件工程師的羅昭留辭去了自己年薪30萬元（人民幣，下同）的工作。「常年加班、身體亞健康、日漸上漲的房價、一眼看到頭的未來令我心生畏懼。當時我也已經30多歲了，想到如果再不去闖、再不去做自己真正想做的事情，就只能一直待在研發辦公室，40歲、50歲還是做着同樣的工作。而新一代年輕人逐漸進入職場，競爭越來越激烈，我也很有可能被無情替代。」抱着這樣的想法，羅昭留下定決心去開拓一份新的事業。

羅昭留口中的「競爭激烈」有數據佐證。人力資源與社會保障部的數據顯示，2021年我國內地高校畢業生規模為909萬人，教育部預計，2022年這一數據將增長為1,076萬人。畢業生就業成為全社会日益關注的熱點。

## 重塑家鄉經營理念

在絕大多數畢業青年選擇湧向大城市的時候，羅昭留反向而行，回到江西萬安接手家裏祖傳的豆腐乳製作買賣，並創立了「羅豆豆腐乳」品牌，重振當地豆腐乳產業。「羅豆豆腐乳」的故事甚至在2018年4月13日還登上過美國TED演講舞台，成為首個走向國際演講舞台的中國食品。

「老家山好水好，釀造出的豆腐乳味道獨特，但經營者的理念有問題，把短期利益看得過重，且信息不靈通，品牌意識不強。」羅昭留回鄉創業後，轉變了利益至上的經營理念，盡量讓利給合作方；在打造品牌方面，他告訴同鄉，不是每一筆生意都要賺錢，不虧錢但能賺口碑的生意也要做；而在信息渠道的搭建上，羅昭留也發揮了曾在大城市工作過的優勢，借助大城市的信息網絡，將「羅豆豆腐乳」賣到了全國乃至不少發達國家。

「靠着在大城市積累的人脈，『羅豆豆腐乳』走進了深圳不少企業單位、學校，我們還在深圳龍崗租下了一個倉庫，一有訂單即可隨時響應。」羅昭留透露，廠子僅豆腐乳這個單品，一年就可銷售400萬元。

## 兩地資源互補有可為

他把還算順利的創業過程歸因於自己曾在一線城市奮鬥過，返鄉後也沒有斷了與深圳的聯繫。「一方面是在大城市還有很多朋友，獲取市場信息的途徑更廣，能夠快速響應客戶需求；另外是可以經常跳出三四線城市的視角，對產品定位、產品設計、推廣、運營有更創新更大膽的思路，不會墨守成規。」羅昭留說，「在這些方面，三四線城市跟深圳還是沒法比的。」

與羅昭留一樣對家鄉特色產業念念不忘的還有江西贛州青年賴國強。2011年從部隊退伍後，他在深圳做電子產品外銷，後做天使投資，所投項目涉及互聯網、智能硬件、區塊鏈技術。2016年，他開始接觸家鄉的農業項目。賴國強從小吃着贛州臍橙長大，他對家鄉臍橙產業了解越深入，越堅定了一個信念：贛南臍橙的品質不輸任何一款進口臍橙。他立下事業上一個新目標：要讓贛州臍橙走得更遠、更受都市消費者的歡迎。

2017年，賴國強回到了家鄉的臍橙基地，與已有種植經驗的家人共同經營80畝的臍橙果園，他一邊鑽研臍橙種植的先進技術，一邊廣開銷路，利用各種電商平台推廣「贛南臍橙」。「每年的11月摘果時節，我們就開始銷售了，常規的銷售季是3個月，但我們通常一兩個月就賣斷貨了。」賴國強透露，利用在大城市學到的營銷手段，以及積累的人脈資源，自己將贛南臍橙的銷售渠道歸為三類：小批量訂製、電商微商、零售，好產品不缺買家，訂購過他家臍橙的消費者很多都成為了回頭客，去年的銷量超過了15萬斤。

近年來，隨着中央推進鄉村振興戰略，實施「一村一品」強村工程，越來越多的中國鄉村充分發揮本地資源優勢、挖掘附加價值的主導產品和產業。除了做豆腐乳，羅昭留亦希望調動家鄉「好山好水好空氣」的資源優勢，將更多天然、無污染的家鄉農產品賣到全國。「去年我們特色農產品的銷售金額是1,000多萬元人民幣，主要是與農民達成長期合作，收購他們的蜂蜜、茶油、大米、富硒黃豆等農產品，進行二次加工後售賣。當地的辣椒種植也不錯，年初我們收購了一家辣椒醬廠，準備年內啟動生產。」羅昭留稱，希望持續為家鄉激活「造血」功能，推出更多叫得出名的「拳頭產品」。



◆羅昭留和他的「羅豆豆腐乳」。受訪者供圖

◆賴國強在家鄉的果園打理臍橙。受訪者供圖

# 換個方向避開一線內卷

「如果緊盯大城市幾家世界500強、中國500強企業找工作，多數大學生的期望會落空。」綜合開發研究院（中國、深圳）公共政策與社會治理研究中心主任王梅博士認為，絕大多數青年進入社會時很難一下子找到滿意的工作，都有一個調試的過程，調試心態、了解社會，通過不斷地磨練自己的技能，才能找到能夠發揮自己專長的崗位。

## 專家解讀

現時，一線城市依然聚集了最頂尖的人才，但學歷「內卷」嚴重、崗位競爭激烈，畢業生需要對自身條件有一個客觀的認識，就業需避開競爭白熱化的領域；通過與社會的接觸、碰撞，精準定位，找到真正適合自身發展的路子。王梅表示，普通大學

畢業生與其在這競爭中被淘汰為寫字樓裏的「流水線工人」，不如「走出去」拼下一身本領。

## 返鄉年輕人是家鄉「新鮮血液」

在王梅看來，區域經濟的發展、區域差距的縮小是近年吸引大量年輕人返鄉發展的重要原因。「中西部省份近年積極主動融入國家發展戰略，區域規劃『遍地開花』，沿海城市不少產業轉移到內陸省份，帶來新的工作機會。」王梅解釋，近年，中西部經濟增長速度加快，為返鄉發展的人才帶來了很多發展機會，加上國家推行鄉村振興戰略，大學生從事現代農業也成為一股潮流。

王梅認為，年輕人如果能在一線城市積累工作經驗、開拓思路、吸收到一線城市制度創新、改革創新的精髓，回二三線城市發展時，很可能成為當地

的一股「新鮮血液」，將新思路、新想法帶到當地的工作中，服務當地經濟社會發展。

## 勿錯過家鄉發展機遇

當前，各地「十四五」規劃都注重將本土優勢主動融入國家發展大局，爭創高質量發展標兵，而達成目標最重要的是得有優秀人才。各省市因而各出「奇招」開展「搶人大戰」，在落戶、創業、科研、安居、就業等方面出台優惠政策，為人才提供發展事業的平台，吸引人才扎根下來，長期為本地創造價值。

王梅鼓勵年輕人將自身定位與家鄉的發展定位結合起來，找準個人優勢，揚長避短，將個人品牌當作長期價值來經營，找到事業發展的舞台。

◆綜合開發研究院（中國、深圳）公共政策與社會治理研究中心主任王梅博士。受訪者供圖



家鄉公職受大學生青睞

由於厭倦了大城市的「996」、或因為害怕35歲後遭企業解僱、或苦於無法在大城市買房安家……越來越多的大學畢業生在一線城市工作幾年後，主動離開，回家鄉參加「國考」、「省考」，以爭取進入體制內的機會。一度使「考公」（參加公務員考試）、「上岸」（考上公務員）成為熱潮。

2019年，黎冬離開深圳回老家大連發展。聽從家人的勸告，他2020年參加了家鄉招錄公務員的考試。好在畢業沒兩年，考試功底還在，這「保佑」他順利「上岸」。先是被分配在了鄉鎮公務員崗位上，後來又一路考到了市裏的宣傳部門。由於本是文科專業，文筆不俗，在單位逐漸成了「筆桿子」。

「我們的優勢是學東西快、腦子也比較靈活，單位裏的中老年公務員比較多，很多創新類的事情就會交給我們年輕人做，一方面我們得到了鍛煉，一方面做好了口碑。」黎冬透露，如今自己的收入很可觀，月薪基本工資雖然不高，但每年都能拿到一筆不錯的獎金，自己也因此在家鄉迅速買房安家，「心安了不少」。

## 不惜辭職「考公」

211大學畢業的年輕人胡隆是深圳某電子企業的一名會計。2020年，他曾經在家鄉某鎮的公務員招錄考試中取得過筆試第一，但陰差陽錯，他錯過了面試。眼看着同學們紛紛進入公務員單位，胡隆動了重新備考的心思。「我甚至想過今年要不要直接辭職『考公』，破釜沉舟一次，切斷自己的後路才能心無旁騖。」如今，胡隆每晚晚上複習考試都到後半夜，「公務員考試競爭越來越激烈，我的目標是趕在三十歲前考上公務員。」

近五年來，中國公務員考試熱度有增無減。以中國國家公務員考試為例，2017年到2021年，通過審核的報名人數分別為148萬、138萬、127.2萬、127.7萬和136萬，最終錄取比例維持在37:1左右，2019年的錄取比例更是在63:1，競爭不可謂不殘酷。

冀激活家鄉「造血」功能