



避免同质化竞争 返乡创业思路再不改变就来不及了

中青报 中青网记者 谢洋 通讯员 丘玉清 卢杨

眼见大家都这么卖力，我再不改变就来不及了！回到广西老家办养猪场的丘建良这样感慨。随着脱贫攻坚和乡村振兴战略的实施，越来越多的年轻人选择回到家乡，从背井离乡的打工族转型为返乡创业的奋斗者。

然而，他们大多选择的是门槛不高的创业项目——办养殖场、开小店等，同质化竞争者越来越多，物料成本不断上涨、价格战愈演愈烈，成为不少返乡创业者不得不面对的困境。福建农林大学经济与管理学院讲师王玉玲及团队成员，于2020年~2021年对41位返乡创业青年进行调研访谈后发现，县域内返乡创业青年的创业领域相对集中，主要围绕当地特色农产品衍生出的电子商务、商贸服务、现代物流及生活服务类产业。创新创业的意识的强弱是县域返乡创业青年身上普遍存在的短板。

在日益激烈的竞争中，是无奈地倒在沙滩上，还是通过学习调整开拓出一片新天地，取决于青年创业者的心态和眼光。

低门槛项目是大多数返乡创业者的选择

每天早上6点多，丘建良骑着摩托车到他的养猪场，从仓库里搬出几袋不同的饲料，在大铁桶里混合均匀后倒进食槽，栏里的小猪涌到槽头进食，他打开音响给小猪播放音乐，接着用水管冲洗猪舍。这猪比我们人还会享受。丘建良笑着调侃。

今年是丘建良返乡创业的第三年。之前他和妻子在外面跑长途货运，去掉车贷、油费等开销，一年下来最多能攒下六七万元。得知家乡返乡创业的优惠政策后，丘建良便与妻子返回老家广西贵港市覃塘区蒙公镇。农村娃小时候大都喂过猪，对养猪的操作比较熟悉，开一个养猪场较为稳妥。丘建良卖掉了货车，盖了养猪场，余钱买了猪仔和饲料。

2019年受非洲猪瘟的影响，各地生猪养殖量大幅度减少，猪肉价格急剧上涨，很多地区生猪价格涨幅达50%以上，甚至打破2016年的最高猪价纪录。因为控制生猪存栏量和防控得当，丘建良养的第三批猪几乎全部卖完，赚到了钱。不久，丘建良在村委会换届选举时被村民选为村长，身为党员的他致力于帮助贫困村民脱贫。村里不少建档立卡贫困户通过国家政策提供的小额贷款，在他的养猪场投了钱，年底的分红让他们有了更多期盼。

与丘建良不同，广西贵港市覃塘区蒙公镇岭庆村的杨娟返乡后，在一所乡镇初中附近开了个理发店，学生群体是她最主要的客源。杨娟初中毕业后曾跟着同村朋友去深圳打工，成为深圳一家玩具厂的流水线女工。漫无头绪的流水线上，大城市的新鲜感很快就被消磨殆尽，高强度的单调工作让杨娟感到很压抑，但仅有初中学历的她难以在深圳找到更好的工作。坚持了3年，杨娟最终选择回到家乡。听从家人的建议，她参加了一个美容美发的免费培训班，回来后在镇上开了个理发店。这样的生活与之前枯燥的工厂生活相比显得更为生动，收入也较为稳定，一开始，她感觉这样的生活还不错。

共青团咸阳市委曾经对282名返乡农村青年做过一份调查，结果显示在创业项目的选择上，89%的受访者选择劳动密集型行业。这些返乡农村青年来自咸阳市下属县县的农村，他们所从事



八仙福虎展览。受访者供图

中青报 中青网记者 邢婷 通讯员 侯集体 刘艳莉

山东烟台1861文化创意产业园里，有这样一群80后、90后，他们一起创业打拼，挖掘本土民间艺术资源，整理、保护、传承文化遗产；开发文旅产品，打造村落文化品牌；弘扬传统文化，以文化的力量助力乡村振兴。

这群年轻人以非物质文化遗产保护为己任，成立烟台中艺匠承文化发展股份有限公司，开发文化项目，打造文化品牌。4年间，他们奔走在胶东大地，先后承担了20余项非遗项目的保护与创新工作，走出一条“非遗+文创”“非遗+文旅”“非遗+教育”“非遗+会展”的传承与创新之路。

匠人传承,让非遗文化火起来

胶东地区有太多的民间手工艺，手艺人感觉太累太苦太寂寞，而且看不到经济效益，许多传承人就不愿继续做下去，这些民间技艺面临失传的尴尬境地。我们有责任去发掘、宣传，让这些民间手

的行业主要集中于建筑运输、餐饮服务和农产品加工等劳动密集型行业，规模较小、结构单一、产品科技含量低，又缺少外部扶持，创业中存在诸多障碍。

调查中，返乡创业的农村青年除了自身的创业需求外，还有一部分人是迫于谋生需要，这个比重在受访者中占比约为三分之一。77.8%的农民工在返乡创业时会选择和农业相关的产业，其中养殖业占比46.4%，农产品加工10.4%，农资经销9.2%，另有5.2%打算从事观光农业。这一调查结果在一定程度上说明了农村青年返乡后在创业过程中面临项目选择时，存在一定的局限性。

同质化竞争让创业者步履维艰

丘建良有一个笔记本，上面记录着小猪成本价、各种饲料的进价等收支情况。虽然他在2019年尝到了养猪的甜头，但由于猪肉涨价迅猛，2020年镇子里陆续开起了不少养猪场。随着玉米价格的上涨，以玉米为主的猪饲料价格也跟着涨了起来。考虑到生猪供应量增大肯定会压缩利润空间，丘建良没有选择扩大养殖规模。看到新加入的养殖户还在不断寻找新品种饲料或参加各种养殖技术的培训，养殖方式更为科学，这让丘建良开始焦虑。

杨娟开的理发店也不再乐观，店租逐年上涨，单靠着学生来理发并不能赚到多少钱，附近理发店还时不时推出所谓新发型吸引顾客。在这个小乡镇里，染发烫头的人不多，我就只是赚个洗头剪发钱。杨娟说。

从江西现代职业技术学院毕业的陈志明，在上海打了一年工后回到位于江西省赣州市安远县的老家。经过考察，他筹钱办了个养蛙场养殖黑斑蛙，一边经营大学时开的土特产网店一边养蛙。经过两年奋斗，眼看着养蛙场逐渐走向正轨，突如其来的新冠肺炎疫情却打破了他原本的计划。当时大众对野味开始抵制，陈志明也只能暂停养殖黑斑蛙。2020年5月，由于疫情在家的陈志明听说镇上有一家快递点转让，考虑到自己网店寄货较多，同时开个快递点也正好能增加收入，陈志明花了10万元加盟了这家快递。

一开始处于淡季，收入不多。11月开始，快递点迎来每年一度的脐橙寄件高峰。陈志明和妈妈打包、贴单，又请了3个工人，也要忙到三更半夜。快递量多的时候，一天达1000多件，看起来应该赚钱，但陈志明一算账，平均一件脐橙1元钱利润，去掉工人的工资，一天下来快递点的利润仅100多元。每天累死累活搬货，因为同行竞争压力大，只能薄利多销，每天要保证300箱才不会亏本。赚的都是辛苦钱。年底，陈志明发现到自家快递点寄脐橙的顾客越来越少，原来镇上其他的快递点用低价吸引客流，大部分老顾客就这样流失了。为了应对价格战，陈志明制定了5件以上免费上门收货的优惠，虽然争取来了一些顾客，可最后算下来，利润还不够付油费。

广西师范大学创新创业学院院长蒙志明认为，近年来，国家持续出台多项政策支持农民工、高校毕业生和退役士兵等各类人员返乡创业，众多返乡创业青年已成为促进实施乡村振兴战略、推动县域经济社会发展的生力军。一些返乡创业者在创业过程中由于对各项创业扶持政策了解不到位、对创业风险的识别能力不高，在创业项目选择上存在一定的从众心理，导致创业项目出现同质化严重的情况。这会导致创业项目竞争力弱、规模难以做大、发展动力不足等问题，这些问题又会影响其创业成功率和项目成活率。

非遗+ 让传统文化火起来

艺焕发生机，让更多人愿意去继承和发扬。烟台中艺匠承文化发展股份有限公司总经理孙双梅深有感触地说。

在鲁东大学读研究生期间，孙双梅跟随导师郭磊做关于传统村落民俗文化生态保护课题研究时，对村落民俗、民间手工艺产生了浓厚的兴趣，于是，就与几个志同道合的同学一起组建学术研究与创业实践团队，开始从事胶东地区民间技艺挖掘整理工作。

随着研究生团队不断壮大，每一个团队成员都有着擅长的领域和研究方向，包括地域婚庆习俗研究、挑花刺绣研究、吴式太极文化研究、戏曲美术研究、甲骨文文字符号研究、瓦当纹样研究、民间印花传统技艺研究等，数年间形成了大量的科研成果。

以此为基础，2016年，公司成立，员工都是鲁东大学的毕业生。随着国家对非物质文化遗产的重视，他们把非物质文化遗产保护作为一个重要的文化服务项目，帮助非遗项目传承人和保护单位梳理历史文化脉络及技艺制作发展衍变，助力非遗项目的保护，传承传统文化。

如今，在公司不到300平方米的文化展厅，摆放着一摞摞非遗项目认证申报材料，有莱阳鲁花酱油、烟台桑叶茶、福山传统糕点、福山肉脂渣等传统食品制作技艺，也有烟台古琴、掐丝珐琅、栖霞泥塑、胶东传统手作香等传统工艺制作技艺，仅莱阳鲁花酱油酿造技艺非遗项目的材料就有厚厚的大本。

2019年，他们在做鲁花酱油酿造技艺项目的时候，发现它的工艺体系源自东德酱园，可东德酱园早已不见踪迹，于是，他们走街串巷寻找传承人、民间老匠人以及他们的后人，跑史志办、图书馆、博物馆、档案馆藏资料，用了半年的时间才形成扎实的论证支撑材料，并于2020年6月将其成功申报为莱阳市第五批非物质文化遗产项目。

田野考察这项工作做起来的确很辛苦，涉及很多方面，包括地理历史的考察、挖掘，资料的搜集、考证、整理，文案撰写、修改，影视资料拍摄、制作，申报推广，等等。公司学术研发团队

农村创业需要多种思路,再不改变就来不及了

养猪场开得越来越多，大伙都想着怎么把猪养得更壮然后卖出更好的价钱，生猪养殖竞争激烈，今年难啊，我再不改变就来不及了。为此，丘建良常常关注养殖户交流群里的各种养殖技巧，并频频参加群里推荐介绍的各种培训活动，镇区、区里、市里组织的各类培训他都参加了个遍。通过学习母猪配种等养殖技术，丘建良的养猪场的母猪产仔率有了很大的提高，成本也随之有所下降。此外，在参观大型猪场的现代化生产养殖后，他也将自己的养猪场进行了改造，提高了养殖效率，节省了人力和其他成本。

现在杨娟在平地里做的最多的事就是对着假头模型进行练习，理发挺讲究的，角度、速度、长短、形状这些都要有灵感和熟练度，此外，杨娟会定期参加美发培训班。虽然说能不能揽到新顾客还是另一回事，但我不去学，其他店学了新技术可能就有吸引人的新法子，我的店就会失去客源。杨娟说。通过多次定期的培训，时刻关注年轻人群体的发型潮流，杨娟逐渐掌握了跟得上时代的剪发技术，此外，店里还增加了美容护肤项目，比如刮脸按摩、洗脸护肤等，由此收获了许多回头客。借着快递点的人流量，陈志明搞起了副业，售



8月22日,参观者在中国-阿拉伯国家博览会清洁能源与新型材料展区了解光伏发电。

在宁夏银川举办的第五届中国-阿拉伯国家博览会上,能源合作成为引人注目的亮点。

近年来,中阿能源合作逐步深化,电力、通信和工业园区等领域大项目不断涌现,核能、航天、新能源等领域合作取得突破。如今,中阿能源企业合作的重点也已从传统能源更多转向低碳能源领域。氢能、储能、智能电网等新一代清洁能源技术领域,将成为未来双方合作的新亮点。

新华社记者 王鹏/摄

负责人、烟台市优秀文化星火传播人宁天南介绍说, 每一个项目团队都要去当地调研考证,有时候做田野考察,在一个村子里一住就是好几个月。当看到一个非遗项目申报成功,得到保护与传承,心里充满快乐与自豪。

打造品牌,让村落文化亮起来

在深入农村挖掘民间手工艺时，孙双梅发现当地许多村子文化底蕴很深，便产生了重建村落文化的想法，通过梳理、解读村落文化，打造村落品牌文化，助力乡村振兴。

在烟台福山区东厅街道办事处大力支持下，他们对辖区25个村子的村落文化进行田野调查、品牌规划，现已完成解字崖村、善瞳、南庄等村庄的村落文化整理和品牌形象设计工作，设计出具有村庄特色的创意产品，为乡村融入新元素，推动乡村文旅产业快速发展。

解字崖位于门楼水库库区，为保护生态环境，不能搞养殖业，许多创业项目受限。我们就想通过打造村落文化品牌，以文旅带动乡村振兴，提高老百姓生活水平。公司村落历史文化调研团队负责人宫雪玉说，我们的想法得到村支书邵立斌的认可与大力支持，团队入驻解字崖村深入调研，以村头百年大槐树为村落形象，设计吉祥物“福公公”以及村落品牌视觉形象。

在此过程中，依托传统村落文化衍生的青少年传统文化研学品牌也在逐步成熟。为了让青少年了解中国村落文化，我们建立了1861匠心少年—青少年传统文化研学基地，定期开展以理想信念教育和文化传习为主题的青少年研学活动。匠心少年文化教育团队负责人张温敬说。

团队成员给孩子们讲胶东的拴马桩、瓦当、磨盘等历史文化，用体验式、交互式、沉浸式的研学方式，寓教于乐，让他们近距离感受民俗和传统文化的魅力，每次活动都吸引了大批的孩子。

自启动运营至今，匠心少年项目累计举办活动180余场，先后有1321组家庭、28组纯学生团体、6组省外团队参加活动。服务人数达22973人。

图片新闻

卖起一些商品和家乡知名小吃酸萝卜，一个月也能赚上3000多元。在又花了10余万元合并另一家快递后，快递点的发货量上去了，收入也逐渐增多。与此同时，陈志明又开始了养蛙事业，由于只需要早晚花一些时间喂饲料，较为灵活自由，所以并不与快递点的工作冲突。

为了帮家里卖掉所承包果园出产的脐橙，陈志明请做自媒体的朋友帮忙，两天就卖掉七八百单，这让陈志明不由地感慨，互联网的力量真强大，也更加重视电商的发展。他在心里勾画出了一幅“养殖+电商+物流”的发展蓝图。

虽然目前陈志明还背负着50多万元的债务，但他依然乐观。在他看来，农业产业存在大小年，而且农村创业的门槛不高，容易跟风的人多，所以在农村创业，需要多种思路、开拓多元产业，年轻创业者要善于学习观察，敢于在新的领域开拓尝试。

广西师范大学创新创业学院院长蒙志明建议，返乡创业青年要避免掉入同质化竞争的坑，首先要了解国家和各地方出台的创业扶持政策和措施，尤其是在税费减免、创业补贴、场地扶持、创业培训服务等方面争取获得更多支持；其次要提高自身对创业风险的识别能力，在创业项目的选择上要结合当地特色和优势，在深入进行市场调研的基础上，再做合理性选择，避免盲目从众和同质化竞争；此外，创业者还要积极与当地的产业行业对接，建立多层次、全方位的合作机制，形成共生关系，从而提高创业成功率。

中青报 中青网记者 李超

前不久，2021年江苏省职业院校创新创业大赛创意组、创业组冠军争夺赛在南京举行。江苏信息职业技术学院的棕桐青年——一带一路上的奋进者项目荣获季军。该项目的主创是1995年出生的南通小伙吴玄烨，该校移动通信专业2016级的毕业生。

5年前，毕业季来临，同学大都希望去上海、南京等大城市发展，吴玄烨却做了一个让很多人人都没想到的选择——前往印度尼西亚创业。

你的专业是移动通信，去那里能有好的发展吗？亲朋好友眼中这个“无厘头”的选择却是吴玄烨深思熟虑的决定。原来，吴玄烨的父亲多次远赴印度尼西亚做生意，对于那边的情况十分了解。

父亲眼中，印度尼西亚是全球最大的棕桐油生产国，并且有大量的作物用于出口。但是农作物生产率低、缺乏加工能力成为当地面临的难题。这是机遇也是挑战。吴玄烨至今还记得父亲对他讲的话。

棕桐油的原料油棕是世界上生产效率最高的产油植物，产油量比同面积的花生高出5倍以上。棕桐油是极具商业、营养和社会价值的油品。除了食用，棕桐油还是人造奶油、肥皂、化妆品以及生物燃料的原料。毕业前夕，吴玄烨就开始了创业，当时他做的是棕桐油等大宗期货的中间商，负责从印度尼西亚等地买进棕桐油，卖给国内的工厂。最开始公司没有办公室，学校专门为他提供了一间办公室，供他处理业务。

2016年到印度尼西亚调研后，吴玄烨发现，当地棕桐油出口价格为每吨800美元。如果工厂可以将棕桐油做成成品出售，当地政府就会免去每吨50美元的关税。这样算来，利润就更大了。吴玄烨下定决心，留在当地创业。

他刚到佩拉布汉岛时，这里还是一片不毛之地。村庄里的村民大都处于失业、无业状态，生活难以维继。吴玄烨在印尼创办公司，承包了当地两万公顷土地。这是一家集油棕种植、油脂加工、储运等方面的综合性油脂企业，涉及棕桐油的生产、加工和销售。

公司建起来了，但如何解决农作物生产率较低的问题，难倒了这个农学的门外汉。那段时间，他多次往返国内外，请教各类专家相关问题。费了一番功夫，吴玄烨发现，土壤、树苗、水利成了提高生产率迫切需要解决的三大难题。

当地棕桐树的生产周期长达4~5年，吴玄烨想办法引进了生产周期更短的优质棕桐树苗。他还花了不少功夫改良土壤，业内专家对他说重庆某家公司生产的钾肥效果好，他就赶往重庆，带回的钾肥解决了改良土壤的难题。一来二去他种的棕桐树生长周期已降低至3.5年。

建厂修路的工作中，吴玄烨带领工人打下了5口深井，还运来了柴油发电机等各种设备。因为地处上游，种植园兴修水利的同时也解决了下游居民生产生活用水问题。

刚开始，他们的油棕苗还被偷过，不过一段时间之后，再也没有出现这个问题。吴玄烨说，他在用心帮助当地老百姓解决问题，他们看在眼里，后来自发帮我们看管树苗。

种植园开工后，他雇佣当地居民进入工厂、种植园工作。公司50多人的管理层，有一半是当地人。截至目前，企业已创造就业岗位2000多个。

20岁的莱恩是种植园内的一名工人。从前，他在家中务农，生活拮据。如今，他每月收入折合人民币约3000元，这在当地是一笔可观收入，足以让一家人过上富足的日子。

如今，两万公顷种植园的油棕结果了，棕桐油产量极高。吴玄烨的公司将成品全部销往国内，2020年销往国内市场的棕桐油就多达9万吨。

受疫情影响，吴玄烨暂时无法回到印度尼西亚，趁着这个机会，他计划前往天津、南通等地谈合作，建设储油罐、生产棕桐油配套的工厂等设施。

每天晚上，吴玄烨都会和远在印度尼西亚的同事们视频聊天，进行线上会议：我们在印尼种植棕桐树，不仅满足了当地人的就业需求，也迎合了我国的市场需求，这是一件幸福且有意义的事情。



吴玄烨(右)和印尼同事。受访者供图