返乡大学生“放羊班”有啥不一样

——革命老区甘肃庆阳大学生返乡创业群像

1934 年，刘志丹、习仲勋等老一辈无产阶级革命家，在甘肃庆阳创建了以南梁为中心的陕甘边革命根据地，率领陕甘边军民浴血奋战，播撒革命火种。

来到新时代，这片红色热土上，仍然活跃着一批有志青年。他们从高校毕业后，毅然反哺故土，在农村这片广阔天地施展拳脚，办企业、搞电商，空巢化、老龄化的农村因此悄然生变。

环县返乡大学生在“放羊班”接受培训

大学生养的羊明显更肥哩！

仲夏，姬永锋结束了一天的授课。班上的四十多名学徒，都是返乡大学毕业生，他们接受培训后，即将奔赴各乡各村去“放羊”。

33 岁的姬永锋是庆阳市环县大学生养羊产业协会的会长。

他毕业于西北农林科技大学，2013 年回到环县搞养殖。那时候，大学生回乡“放羊”还是一件新鲜事。

环县属于六盘山集中连片特困地区，自然条件比较恶劣，经济发展相对滞后。2019 年，当地刚刚实现脱贫摘帽。走出家乡，去外面闯荡，曾是当地不少年轻人的梦想。

2016 年，环县招商引资引进龙头企业，姬永锋毅然来到企业，成为一家专业养殖场的场长。在这家养殖场内，当时有 5 位大学生跟着姬永锋学养殖。饲喂、清洁、防疫……姬永锋手把手带着这些并非专业出身的学生，熟悉每一步流程。

姬永锋发现，从校门里走出来的大学生，进羊圈搞养殖也毫不逊色。

姬永锋说，相比于村里招来的工人，大学生专业性强，有着良好的实践能力与学习能力，吃苦耐劳、敢拼敢钻的精神也令人刮目相看。“当时我就明白，大学生是养殖产业发展的重要发动机。”姬永锋说。

近几年，一座座现代化养殖场、肉羊屠宰加工车间拔地而起。现代养殖业的兴起，让许多像姬永锋一样的“燕子”争先恐后地“归巢”。2019 年，姬永锋发起成立环县大学生养羊产业协会，把有志投身农业的大学生们聚拢在一块，协会办起“放羊班”，帮助更多大学生回乡就业、创业。

王小梅坐在一间宽敞明亮的办公室里，整理养殖场的季度报表，窗外不远处就是一座气派的现代化肉羊育肥养殖场。家住环县的王小梅，三年前还是一名待业大学生，如今没想到，自己在家门口找到了心仪的工作。

“当时觉得找到一份专业对口的工作简直太难了。”王小梅说，自己曾在大学学习畜牧兽医，由于专业冷门，求职路屡屡碰壁。万般无奈下，她只能先回到家乡。惊喜的是，她遇到了第一期“放羊班”培训。经过报名、审核和培训，王小梅顺利应聘成为环县城东塬养殖场的职工。在这座现代化肉羊养殖场，像王小梅一样的返乡大学毕业生占职工半数以上。

据姬永锋介绍，借助大学生养羊协会，环县目前已经培训了近 1000 名返乡大学生。这批人目前已经在养殖场、村级防疫站、农民专业合作社等各个岗位上担任重要职务，开始“反哺”家乡。

“比起养了一辈子羊的老把式，大学生养的羊明显更肥哩。”环县环城镇冉旗寨村党支部书记王志涛说，在大学生的参与带动下，当地养殖方式变化很大，从“满山放牧”到“精准饲喂”，从“看体型摸肚皮”到“挨个做 B 超”，大学生推动科学养殖技术应用于脱贫一线。

“回来就是人才，就是致富带头人。”庆阳市人社局副局长石永宁说，大学生利用信息、技术、理念等优势，激活县域经济，为“造血式”扶贫提供更多发展模板。

回农村创业，我的起点反而变高了

回到老家环县两年有余，李超的写字台上，至今放着人生第一张工资条，上面显示的月收入，是 1010 元。李超保留它，是因为这串数字，改变了他的人生轨迹。

17 岁那年，李超路过西安一家 4S 修理店，看见员工个个西装革履，他心生艳羡。次年高考，李超填报了甘肃交通职业技术学院汽修专业，梦想自己也能走进汽车销售服务行业，找一份“体面”工作。大学毕业后，他如愿以偿地在西安一家 4S 店当了售后服务员。

但是，现实却让他碰了一鼻子灰。入职首笔月薪只有 1010 元，李超还得拿出 700 元交房租。每天上下班的场景更令他难忘：冬天，李超用一件大棉袄裹着西服，骑上小黄车，穿梭在城市的街道巷陌，踽踽而行。

“没有高学历，独自在大城市闯荡，有一种漂泊感。”李超说，他萌生了一个想法，既然在大城市难以立足，不如回到熟悉的农村。

李超打听到，环县发展肉羊产业，需要一批大学生当羊倌。他笃定，回到农村，终有用武之地。

去年 3 月，李超选择了在环县一家龙头企业学养殖，待培训结束，他先后又到 8 个合作社学习养殖的消毒防疫和草料配比。期间，李超从技术员发展成合作社养殖场场长。现在，他已经是环县天池乡、演武乡 12 家千只湖羊养殖示范专业合作社的运营主管。

环县是养殖大县，这几年当地为了推动养殖业良种化，纷纷引进湖羊这一新品种。相比本地羊，湖羊产羔成活率高，产羔周期短，效益也更好。但是，不少农民抱守旧观念，不肯换品种，满足于旧的散养方式，对政府倡导的新品种，保持观望状态。

他们万万想不到，在湖羊设施养殖合作社埋头苦干的李超，此时已把 12 家合作社 7000 多只湖羊侍弄得膘肥体壮，毛色均匀。乡党们都说，李超这个年轻后生，才上手一年，已经有了养殖“老把式”的样子。

“湖羊是新品种，适合设施养殖，饲养需要良种化、科学化、标准化、集约化。”李超说，湖羊养殖很有门道，喂食混合草料，提供通风散热的大棚，一季度打三至四次防疫针，还需定期给羊棚喷雾消毒……

湖羊养殖效益好，不少农户眼红了。2020 年，演武乡和天池乡新增了 580 户湖羊养殖家庭。“如果按照每户产羔 20 只来算，每家的毛利润收益在 2.6 万元。”李超说。

随着现代化养殖场、肉羊屠宰加工车间、电商产业园拔地而起，更多像李超一样的大学生视农村为创业热土，纷纷从都市踏上返乡之路。

据庆阳市人社局数据，近三年回归该市的高校毕业生总计 2.7 万人，多为二本及以下非重点院校、独立院校和高职院校。2018 年至今，当地返乡创业的毕业生达 6302 人，养殖和电商成为创业热门领域。

环县就业局局长刘占鹏介绍，返乡大学生的到来如同活水注入，助推本地营商环境优化，形成集聚效应和良性竞争。在大学生创业者的参与下，环县小微企业对税收贡献值连续三年超过规模以上企业。

“对我来说，在城市发展没有什么机会，反而农村缺少年轻力量。在这里发展，我可以实现自我价值，发展的起点反而高。”李超说。

创业改变了我，也改变了父母的看法

一般人看待农村老家的东西，总觉得“土气”，可 30 岁的李赟霖却从中嗅到了商机。

李赟霖老家在环县毛井镇。在当地，许多农妇都会一手漂亮的针线活，做的绣花鞋垫针脚细密，工艺精巧。李赟霖没想到，从小司空见惯的刺绣鞋垫，有朝一日，竟吸引她走上了创业之路。

2015 年从西安外事学院毕业，李赟霖收到老家环县人社局邀请，参加了全县组织的大学生电子商务创业培训。这场培训，让她萌生了一个想法：让农村手工艺产品，借电商走出大山。

除了参加培训，李赟霖还去电商企业学习网络销售，靠着积攒的经验，她于 2017 年创办了环县霖赟电子商务有限责任公司，专门销售刺绣鞋垫。

李赟霖目标客户是城市家庭主妇。她的网店开业后，宁夏、青海、甘肃、陕西消费者居多。“不管是自己珍藏还是馈赠亲友，刺绣产品都是许多家庭主妇的首选。”李赟霖说，不少家庭主妇是刺绣爱好者，她除了直接销售，还从农村回收半成品鞋垫，提供给刺绣爱好者，待半成品变成品后，李赟霖再回收销售。

“有了互联网，我一个人可以撑起一个店。原料来自浙江，加工在本地农村完成，销路面向全国，足不出户就能搞定一条产业链。”她说。

考虑到消费者不同喜好，李赟霖主打的产品风格迥异。她在网络上广罗创意元素，为迎合年轻人口味，她推出了卡通类鞋垫，图案从花鸟虫草变成了动漫造型，鞋垫的字样从传统的“福寿禄”变成了“520”等流行符号。

一双刺绣鞋垫，根据工艺高低，价格从 100 元至 200 元不等。她的网店一年线上销售额在 70 万元至 80 万元。

李赟霖说，自己能够顺利创业，离不开家乡出台的一揽子扶持政策。李赟霖目前在环县电子商务孵化中心办公，政府提供办公设备，免除水电网费。此外，当地不仅成立了电商办，帮她这样的电商创业者传递诉求，还给快递公司提供补助，减少电商创业者的成本，“快递费最低的时候，3 公斤以内按 3 元计费，一年能帮我省掉好几万元。”李赟霖说。

李赟霖大学专业是汉语言文学，涉足电商行业，自己算是个门外汉。

网店销售业绩欠佳时，她埋头研究内容策划、数据分析等经营之道，甚至自学修图技术，网店的视觉设计由她一手完成。她发现，电子交易是一门新学问，需要具备相关知识、综合素质。“拿沟通技巧来说，作为网店客服，换一种态度和沟通方式的话，可能会激发客户的消费冲动。”她说。

这几年，李赟霖感受最深的是，创业让自己变了一个人。“创业碰到困难时，我第一时间想到的，不是退缩放弃，而是设法摸索解决，从挫折中提升自己。”她说。

创业不仅改变了李赟霖，也改变了父母对女儿的看法。

李赟霖说，在西北农村老家，曾有一种普遍观念认为，女性的正式工作就是考进体制内，端上“铁饭碗”。所以父母起初反对她创业。

但看着女儿在电商平台的生意渐有起色，父母不再口头质疑，而是帮李赟霖从亲戚好友家收购半成品的鞋垫，予以行动上的支持。

发掘家乡潜力，用所学带动乡亲

31 岁的陶毅，毕业于西安外事学院视觉传达与设计专业，曾在上海飞利浦总部电商部从事设计工作。在其他人眼里，这份工作算得上体面、光鲜。可是，陶毅放弃了这份工作，2015 年回到了老家环县合道镇陈旗塬村，投身到电商创业浪潮中。

对于他的这一决定，父母不理解，周围乡亲也觉得不划算，几乎没人看好他。

这一年，正是环县电商产业兴起之年。免费的办公场所、定期电商培训、低成本物流快递……当地支持电商创业的政策陆续出台。

陶毅给父母算了一笔账，免费的办公设施能帮助自己节省大部分开支，快递成本平均能比市场低 2 元钱，后续每公斤能更优惠，自己还有丰富的电商经验，各类因素都很利好。

2015 年陶毅先开了淘宝店，销售苹果、小杂粮、羊肉等土特产，一年收入达到 10 万元。这让陶毅看到了希望，也让家人更支持自己的选择。

2016 年，陶毅发现电商行业发展迅猛，环县农特产品在市场上已经具有一定的竞争力，为了增加产品可信度及客流，陶毅成立了生平第一家小公司——环县傲林电子商务责任有限公司。

目前，这个公司里有 6 人，清一色大学毕业生。“我返乡创业，也给其他同龄人提供了就业机会。”陶毅说，现在公司运营良好，每年营业收入 200 万元到 300 万元，利润达到 30 万元。村里人都对他刮目相看。

今年是陶毅返乡创业的第六个年头。从开网店，到带领团队发展电商业务，他的业务“朋友圈”越拓越宽。

前不久，刚刚结束了在天津市的电商培训，陶毅马不停蹄地返回环县，立即将环县羊肉快递发往天津。原来，在这次培训班上，陶毅除了学习直播新业态下如何快速发展电商，还不忘推荐一下家乡的优质羊肉。“天津客户知道了环县羊肉，现场下单 8000 多元。”陶毅说。

今年受新冠肺炎疫情影响，环县农特产品销售不畅。陶毅另辟商机，发现羊粪这种有机肥料很受市场欢迎，于是将农户家羊粪进行收集筛分，每天销售 1 吨到 2 吨，日收入 3500 元。

“短短三个多月，从周围 30 多个羊场收购销售了 250 多吨羊粪。”他说，看到了有机肥市场前景，5 月份自己又将村民们灶台产生的草木灰收购并筛分处理，20 多吨草木灰销售一空。

周围的村民尝到电商的甜头后，有来请教的，也有上门推销的。有农户拿自家的土特产登门推荐，希望利用电商平台销售。“每次乡亲来咨询，我都会耐心讲解，我希望不断发掘家乡潜力，用我的所学去带动乡亲致富。”陶毅说。

改变家乡旧面貌，从我们做起

相对环县，庆阳市合水县自然条件优越，光照充足，雨量适中。当地瓜果蔬菜品种丰富，被誉为黄花菜之乡，又是甘肃苹果的核心产区之一。

2016 年合水县入选国家级电子商务进农村综合示范县。同年，丑虎炳辞去西安的工作，结束在外五年的漂泊生活，返回家乡。

丑虎炳毕业于广东科技专修学院，计算机专业的他熟悉互联网，了解东部沿海地区电子商务发展现状。在得知家乡具备电子商务创业的条件后，他敏锐地捕捉到了机遇，成为当地第一批搭上电商快车的创业者。

“家乡的黄花菜和苹果品质优良，在外地都买不到、吃不着。”一开始，他就选定了以本地农特产品作为创业的主要产品类型。

2016 年，丑虎炳的电商公司成立。黄花菜、苹果、干果……这些农特产品他都卖，但每个月线上销量少得可怜。

“酒香也怕巷子深。”丑虎炳说，电商市场同质化竞争激烈，物流成本昂贵、产品质量把控不过关，公司起步并不顺利。

创业之初，人手不足，他一人承担起收货、验货、发货的全环节，挨家挨户谈合作，在田间地头看长势。水果交易行情动态变化，经常一天一个价，为了及时调整应变，他每天早上 4 点摸黑跑到集市，跟着果农验货，了解价格走势。

转机发生在 2018 年底。合水县果业局在广东东莞的水果批发市场设立了水果直销窗口，直接对接珠三角的大型水果批发商。丑虎炳承担了主要的供货任务，以苹果为主的各类水果日均发货量超过 10 吨。

这场“及时雨”帮助他的公司稳住了脚跟。循着这一思路，丑炳虎把一部分精力投入到线下农产品供应链建设中，庆阳的小米、羊肚菌、核桃等农副产品也被纳入公司经营范围。他也从当年的单打独斗发展为 11 人的创业团队。

“现在营商环境好多了。政府对我们的扶持力度很大，我们也在充分利用这次机遇。”丑虎炳说。

最近几年，合水县建起了县乡村三级农村物流配送网络，帮助电商创业者解决“最后一公里”物流配送难题，同时配套建设了电子商务服务中心，成立电子商务办公室，提供人才培训、技术支撑、品牌培育、营销推广等服务。丑炳虎的公司入驻了合水县电子商务民俗文化创业园，和其他创业者一样享受了三年内免租、免服务费等优惠政策。

未雨绸缪，他给自家销售的农特产品注册的商标“馋半仙”“陇河堂”。疫情期间，他和团队把手机变成“新农具”，通过直播带货、电商平台推广等形式，把自媒体运营和农产品营销相结合，网店销量不降反增。

截至目前，丑虎炳的公司在京东、拼多多等线上电商平台上的销售额已达 390 万元，带动了当地 230 多户贫困户。今年，丑虎炳计划在创业园附近修建冷库和种植基地，继续建设完善农产品的线上线下供应链。

让他欣喜的是，团队中陆续有大学生加入，一批年轻人已经成长起来，依托已有的货源和销路自己去创业，目前已有 4 名大学生开起了自办网店。

“以前家乡给外界的印象是落后，但随着我们越来越多年轻人回乡，改变农村旧面貌就有了可能。”他说。

（据新华社）