

人跟機遇走 鳥隨季風歸

「深圳頭腦」返鄉創業



深圳承載着年輕人的夢想，而家鄉的廣闊天地則給年輕人發揮舞台。又到一年回家時，據了解，今年春節前深圳預計發送旅客748.6萬人次，在這七百餘萬旅客中，有些還未出發即已盤算着歸程，還有一些則懷揣着回家的單程票，準備帶着深圳學到的經驗和新思維，回到家鄉工作創業，開啟新生活。



大公報記者毛麗娟報道

近年來，一方面經濟增速放緩，另一方面深圳產業升級，淘汰低端產業，高科技企業之間也競爭激烈，優勝劣汰，對於人才的要求越來越高，再加上房價高企，對不少工薪階層而言，當真「深圳居，大不易」。隨着近年內陸省份機會湧現，不少人選擇帶着在深圳學到的技能，回家打拚。

碩士「孟母」回家生二胎

擁有碩士學位的余敏2016年底賣掉了深圳的兩居室，和她同樣名校畢業的老公帶着孩子回到了長沙。余敏不覺得自己是「逃離」深圳，她自比孟母，笑言這是為了孩子擇地而棲。

余敏說，2016年初懷上二胎的時候意識到二居室的房子根本不夠住，加上大兒子已近學齡，夫妻倆就想着換個大一點的學位房。然而在市場上轉一圈才發現，深圳福田區三居室的學位房動輒千萬，這對80後夫妻根本無力承擔。為了讓家人有個舒適的環境，余敏老公決定回湖南發展，憑藉在深圳積累的工作經驗，他很快在老家長沙找到一份前景不錯的工作，雖然薪水略低於深圳，但賣掉深圳房後，他們手裏的錢足夠在長沙買三套房，生活無憂。

不過，在她心裏，深圳依然是自己最熱愛的城市，「這是一座相對公平、年輕人可以靠一己之力收穫激情與成果的城市。因為來到這裏，回到長沙後，才有了更高的起點。」余敏說，也許未來她和家人還會回來的。

不同於糾結了好久才下決定的余敏夫婦，90後杜明下決心就爽快得多。來自內地一個小縣城的杜明幾年前在廣州一間技工學校學會了修車，之後一直在寶安一家汽車修理店工作。「只要技術好，不愁沒飯吃，就是活髒而且累，有時候忙碌一天，你剛洗澡躺下，又來了新活。」杜明說，不想一直給人打工，有些積蓄後，他不想幹了。

杜明這次春節回家後，打算在家鄉小縣城開家汽修店，自己做小老闆。他說，前期肯定會很辛苦，但只要技術好，不愁沒生意，「自己掌握自己的時間，比什麼都自由。」

返鄉興農對接深圳市場

有人帶着技術回鄉創業，也有人在家創業之後帶着產品再「殺」回深圳。80後賴國強來自江西贛州，憑藉早年在深圳打拚積累的資本，2016年他回贛州山區搞起了家禽養殖、水果種植，利

用起老家良好的生態飼養環境做起了給深圳供給農產品生鮮的生意。

「家鄉山好水好，做生態養殖再好不過，而深圳有一個中產階層，他們對吃的東西要求高，和我的產品一對接，市場前景很好。」賴國強2016年初在老家山裏包下了一大塊地，養殖雞鴨、豬牛，並種植贛南臍橙。2016年底，他開通了自己的微店，通過微店將養的雞鴨及臍橙送到深圳顧客的餐桌上。

「最早都是朋友、熟客訂，後來口碑效應，很多不認識的顧客也來訂購我們的食品。」賴國強說，新年過後打算擴大飼養規模，讓更多深圳人享受到來自贛南山區的生態農產品。



▲13日，國航工作人員在杭州蕭山機場為旅客提供值機服務 新華社



▲13日，在深圳火車站，旅客使用人臉識別系統驗票驗證進站 新華社



▲18日，在深圳從事樂器電商創業的樂振宇帶着家人前往武漢 新華社

►12日晚，在深圳火車站，乘客們在候車廳排隊準備上車 新華社



►1月13日，旅客在銀川火車站候車大廳候車 新華社

雞年返潮汕 釀酒做電商

【大公報訊】記者黃仰鵬深圳報道：面對內地一線大城市的高房價，年輕人返鄉創業已成為一種新的潮流。早在離離年春節尚有兩個月的時候，在深圳打拚多年的潮汕人張朝明就毅然選擇返鄉創業，憑藉自家秘方釀製的米酒、藥酒，透過線上和線下「雙管齊下」做起這門酒坊生意。

近兩年，隨着小城市的快速發展，就業機會明顯增多，越來越多的大學生也加入其中。

十年前，張朝明畢業後選擇了改革開放的前沿陣地深圳。這些年來，他在多個行業做過嘗試，賣過保險、跑過快遞，雖然收入逐年見長，但面對物價飛漲，每月基本都是「月光族」。

「去年回家過年的時候，就有考慮回家發展。」張朝明表示，很多朋友在老家日子過得挺滋潤的，但自己卻在外面一直穩定不下來，一線城市不好混，所以還是決定回家創業。張朝明說，在深圳工作，每月的收入8000元（約合9000港元）生活過得和中小城市4000元差不多，一年到頭沒有節餘。去年房價猛漲，深圳交個首付可以在老家全款買兩套房子，如今房租也跟着水漲船高，自己根本看不到希望。

粵東淘寶村多吸引電商

在家裏人的協助下，張朝明在前段時間就已在老家找好了門店，自家釀製的糯米酒、黃酒，以及採摘水果和藥材炮製的酒推出後，反響還不錯。「目前主要通過實體店鋪出售和批發給熟客，等時機成熟後，將會在線和下一起「開攻」。」他說，身邊離開深圳返鄉創業的例子並不少見，電商是主要方向。

確實，近兩年來返鄉電商創業已成為一種新的潮流，電子商務的「無地域限制」是推動年輕人返鄉創業的最大動力。張朝明說，粵東輕工業發達，淘寶村衆多，再加上潮汕人的經商創業氛圍濃厚，深圳返鄉創業者越來越多，其中主要遷往粵東的普寧、惠來和潮陽等地。

「潮汕地區的紡織鞋帽等產業十分發達，而這些產品很容易在網絡上銷售。」張朝明表示，周邊很多朋友回到家鄉後，創業方向大多與電子商務有關，有的銷售特色產品，有的為鄉親代購，有的承接本地的電商快遞服務等等。

►在深圳打拚多年的潮汕人張朝明返鄉釀酒創業 大公報記者黃仰鵬攝



▲13日，福州火車站內候車的旅客 中新社

打拚8年 奔蓉結婚安父母心

【大公報訊】記者古寧深圳報道：重慶人王佳到深工作了幾年，父母就催了幾年婚。終於在2016年的夏天，他覺得一個在成都上班的意中人。兩個80後互相很合意，關係進展也很快，春節期間小兩口甚至開始商量結婚了。難辦的是兩人分隔兩地，即便女方可以到深圳，但各種生活成本高，尤其房價太貴，生活壓力不會小。但如果在成都安家的話，成本低不少，距離父母也近得多，經過一番盤算，王佳決定節後不再回深圳，而回成都結婚生子，安居樂業。

「算起來在深圳已近十年，真要離開的時候，還是會不捨。」王佳介紹，他是2008年大學畢業的，那年金融海嘯又撞上汶川地震，「整個四川乃至周邊的氛圍都怪怪的」，所以他在父母的支持下，乾脆選擇到了廣東，坐着火車先是到了廣州。找工作應聘的時候，公司主管問，是否願意去深圳。他自己也沒多想就可以。結果，就真的被安排去了深圳。

剛到深圳，漂亮寬敞的深南大道很吸引王佳。「真的不錯，空氣也好，經常都能看到藍天白雲，讓人很是清爽」。霧都重慶冬日幾乎難見藍天，成都雖地處平原，但也雨多霧多，深圳能天天看見藍天讓王佳十分開心。他說，深圳是年輕的城市，公司也是年輕人多，很快就適應下來。安頓下來的第一個周末，還結伴去了大梅沙，人生第一次見到了大海。「那一刻真是幸福。」

「不過，輕鬆的感覺似乎沒有保持多久。」王佳有些無奈。他說，不知不覺家裏就開始來電，繞來繞去就是女朋友、結婚的事。這才發現，周邊的同事慢慢也開始脫單，開始升級成為人父母的角色。他工作比較忙，周末也經常加班，加上自己個性比較害羞，朋友介紹好幾個都沒成，搞得他也有些心灰意冷了。

「父母又是越催越急，這次終於碰到合意的，只能放棄很喜歡的深圳，以後就在成都安家了，好好經營這段感情。」王佳說。

90後美容師：返鄉圓開店夢



【大公報訊】記者何花報道：與家人團聚，找到自己的歸屬感，這種安定的感覺對很多「深漂」來說難能可貴，而來自重慶的美容師小董（圖）回顧自己的2016年，發現自己似乎一年到頭除了上班都在找樓——已經在深圳漂泊超過8年，結婚3年，買房對渴望歸屬感的小董而言依然是個奢望。現在她還住在租來的房子裏，全年收入才夠在深圳買兩平米房子。今年回鄉，她決定在重慶買房，將事業的重心轉移回老家。

8年前來深圳的時候，小董才19歲，衝勁十足的她努力賺錢，每天工作12個小時。辛勤工作，回報也頗為可觀：小董曾是他們鎮上出來打工的年輕人中收入最高的，每月收入最早破萬，這讓她在同鄉好友面前講起話來都特別有底氣。回想起最初來深圳奮鬥的幾年，小董說，那時候每天都朝氣蓬勃，生活充滿希望。

直到3年前結婚後，小董開始擔憂房子的問題，深圳這座曾經帶給她無限希望和未來的城市讓她感覺到了陌生。「我從來沒有想過自己會沒有房子住。沒有想到房價一年年翻倍，漲得太快了。」

回鄉求安定

小董告訴記者，她一直夢想有家自己的店鋪，為此努力攢錢，希望盡早做上「老闆娘」。結婚後她也沒有立即買房，而是希望盤下一家店鋪。但從2015年開始，深圳的房價再次翻倍，市內新房均價普遍上漲到5萬元（人民幣，約合5.65萬港元）／平米，她發現現在不光盤店鋪不易，自己想在深圳住舒服一點也成了問題。半年在深圳看房的經歷讓小董感覺身心疲憊，幾萬元一平方米的房子她和老公真是萬難承受。

相比之下，2016年底重慶房價均價尚不到8000元，對於小董而言，當真是個不小的觸動。父母一番話最終幫她下了返鄉的決心：「現在重慶的房子也在漲價，萬一我現在不買，以後連老家的房子也買不起了怎麼辦？該安定下來了。」



►13日，一些年輕人在福州站排隊候車 新華社