互联网平台“下沉”小镇青年搭上快车

经济青观察

稳就业系列报道

互联网平台在“下沉”，小镇青年在“上行”。越来越多的小镇青年在平台上找到了就业创业的新机遇，他们的天地不再只是小镇，而是中国，甚至全球。科技赋能时代，小镇青年正搭乘互联网平台的快车，向前奔跑。

中青报·中青网见习记者 赵丽梅
记者 张均斌

在互联网平台“下沉”浪潮席卷县域和乡镇的今天，很多小镇青年命运的齿轮开始转动。

半年多以前，哈尔滨的00后小伙子张庚和女朋友连吃包薯片都要掂量好久，后来，两人一起盘下了一个拼多多快递驿站，仅半年，就实现了从月入3000元到月入近2万元的飞跃。

“厘”这个人民币计算单位离很多人都很遥远，但90后贵州省小镇姑娘杨时琴一度每天都要跟它打交道。在工地每搬1块砖，她可以获得1分4厘钱，也就是说，搬100块砖，她才能赚1元4角钱，这在有的城市只够买一个馒头。

如今，她成了家乡的一名骑手。送外卖的第一个月，她就成了“单王”，拿到了7000元，这要是在工地，她要搬50多万块砖。

乘着互联网“大厂”之势，来自河南开封一个小村的90后于江涛的事业迎来了转机。初中毕业就外出务工的他，已经工作了22年，一直处在“打工-创业”的“折腾”中。这两年，借助多个互联网电商平台，他的创业稳住了，还帮助更多残疾人改写了生活轨迹。

如今，这样的故事正在更多小镇青年身上批量复制。

“瞬间就能做全国市场”

从大年初六到现在，于江涛几乎没怎么歇过。

早上9点，机器开始转动，一包包洗脸巾在自动生产线上快速成型，随后被打包、装箱，发往全国各地。

这是于江涛最近一次创业的成果。2019年，于江涛在吃饭时，听朋友说起洗脸巾，这个“大老粗”觉得这是一个商机，当时就想回河南老家办厂，“我回去，把价格打下来。”

于江涛的姐夫王绍军是河南省残友培训就业孵化基地的创始人，知道他的想法后，邀请他将工厂免费落户到该基地，希望他“多用点基地的人，多帮助一些残疾人”。

很快机器转了起来，第一批3万包洗脸巾生产出来，但问题也随之而来。最初要货的主要是东北客户，距离河南较远，物流成本分摊下来，平均一包洗脸巾的运费接近1元钱，这让客户望而却步。最终，这批产品只卖出去几百包。

线下走不通，他把目光转向了线上，入驻了阿里巴巴旗下源头厂货采购平台1688和拼多多电商平台。依托电商平台，在新冠疫情期间，他的生意迎来了转机。2020年，一位河南本地的老板通过1688平台联系到于江涛，要买洗脸巾。起初，于江涛半信半疑，他给这位老板拍了视频进行确认，对方说“你有多少，我要多少”，并很快把钱打过来。这解了工厂的燃眉之急。

入驻拼多多电商平台后，工厂的销量稳步上涨。多多买菜社区团购上线后，于江涛的工厂成为郑州第一批供货企业，洗脸巾通过郑州总仓发往全国各地，销量成倍增长。他说，借助电商平台，“我们瞬间就能做全国市场。”

这几年，市场变化很快，同行起起落落，于江涛一刻也不敢放松，他一直在追着市场的风向走。产品销售逐渐转向线上后，他又开始进行绵柔巾生产自动化升级。

凭借17年的销售经验，于江涛不断进行“微创新”。他发现洗脸巾之前大多是卷装的，需要手撕，用起来不太方便。他就开始生产抽纸型的家庭装洗脸巾。这种产品一推出，就受到了市场欢迎。

一切向好的时候，新的困难又来了。去年，关于“mian”柔巾此“绵”非彼“棉”的争议在网络上发酵，一些消费者因使用劣质绵柔巾出现皮肤问题，这让行业里不少生产绵柔巾的商家陷入了困境，于江涛也不例外。

从这时起，他决定转战全棉洗脸巾，在包装上印上醒目的“100%棉”字样。他还在电商平台上开了店铺，专做纯棉洗脸巾。机会终于来了：爆单了，半年时间卖了100万单！目前，单个链接的销量已经突破200万单。

互联网平台不仅带来了销量增长，更让于江涛感受到了前所未有的“安全感”。过去，工厂接订单，生产多少、什么时候交货都由别人决定。现在，工厂的“命运”更多地掌握在自己手里。于江涛创立了自己的品牌，在电商平台有稳定的销量，洗脸巾作为消耗品，复购率很高，即使有一两个月销量不稳定，工厂可随时调节产能，确保工人能够稳定上班。

这种“安全感”是于江涛最为渴望的。他身后是几十人的生计，工厂发展好，他们的生活才有保障。新冠疫情期间，员工来工厂应聘时，不少人问于江涛的第一句话就是：“咱这会不会经常放假？”因为有的员工那时一个月只能上8-10天班，工资也只有原来的三分之一，他们很想挣钱。于江涛会坚定地告诉他们：“不会的，你放心，只要你想上班就有班上。”

年轻人有了逆风翻盘的机会

同样的，在互联网的风口上，贵州省黔南布依族苗族自治州贵定县昌明镇姑娘杨时琴，也实现了人生的逆袭。

虽然刚三十出头，但杨时琴的打工经历已超过10年。17岁，她离开学校，第一次出远门，就去了广州，进了厂。不久，她遇到了初恋男友，也就是现在的老公，为了生计，两人一起到了海南的一家砖厂搬砖，这个活儿苦，也不稳定，有时几天都开不了工，但他们还是一起干了六七年。但新的问题又来了：两个孩子大了，无人看管。

杨时琴和丈夫商量后，决定丈夫继续留在海南，她回小镇照顾孩子。她说：“孩子们都希望我在身边，之前，尽管挣了钱，但带不了小孩，也不行。”

镇上工厂不少，但时间不自由，收入也不高，杨时琴不愿意进厂。她先是去美容院做了学徒，一个月收入只有几百元，自己都养不活，日常开支还是只能靠老公。2023年8月，美团在小镇上招骑手，她第一时间报了名，成了小镇首批8名骑手中唯一的女骑手。

送外卖是与时间赛跑。5月30日上午11点左右，杨时琴就骑上摩托车，开始接单。除了下午休息两个小时，她一直要跑到晚上11点左右。今年5月，她共送1400多单，平均每天48单，每12分钟完成一单。

厂里的外来务工人员是点外卖的主力。杨时琴的工作节奏也随着他们的时间调整。白天他们在厂里干活，晚上是休闲时光，点上奶茶、盖饭、烧烤等，开启“吃吃喝喝”模式。订单一来，杨时琴就能大体判断出在哪个位置，规划好路线，有时候可以几个单一起送，这是近两年跑出来的经验。

对于女性骑手来说，送超重的订单是种挑战。有一次，杨时琴接到一个超市的订单，要送两箱瓶装啤酒到一个没有电梯的小区六楼。她不想跑两趟，抱起两箱啤酒就开始往上爬，两箱酒摞在一起，她看不到脚下的楼梯，就慢慢上，到三楼停下来歇一口气，后面直接搬了上去。“在外地重活儿干多了，这对我来说，没多大问题。”

这样的力气是在搬砖的时候练出来的。她记得，从砖窑里拿出来的砖还有很高的火焰，晾一阵子，依然散发着热气，但他们得去搬了。如果戴着手套直接去拿砖，手套就会被烧焦。她就一只手拿个夹子，夹起4块砖（大约20斤重），搬到另一边。有时候图快，她就用两个夹子夹8块砖，往另一边搬，为的是每次多挣几分钱。她1小时可以装1000-2000块砖，1个月能挣4000-5000元，但“累得要死”。

成为骑手后，杨时琴的生活改变了很多。时间自由，工作轻松不少，收入也增长了不少，她还可以分出时间照顾两个孩子。工资高了，她在家里底气更足了，日常开支以及孩子的学费，“我一个人可以全管了”。

虽然张庚与杨时琴相隔几千里，但他的创业故事也始于“返乡”，只是杨时琴是为“小”，他是为“老”。

出生于东北一个小县城的他，同很多年轻人一样，渴望走出去。但在外闯荡了几年，也没存下钱。母亲生病后，他更强烈地生出回家的念头。母亲在哈尔滨做手术时，他兜里甚至掏不出500元。

“总得先混口饭吃。”张庚先后尝试过多种工作，他送过外卖，做过销售、客服，但日子过得并不富裕。他和女友挤在一个狭小的房子里，一开门就是一张小床，那也是屋里唯一能放的家具。床很小，躺在上面，一不留神就可能掉下来。

一次在去拿快递的路上，女友对他说：“要不我们创业吧，我做你的合伙人。”张庚心动了。两人找了个人流量大的地方，盘下了一个13平方米的房子。去年11月，张庚的多多驿站在这里正式营业。

“刚营业就碰上‘双11’，快递多得不得了。”张庚和女友虽然干活麻利，但对快递业务并不熟悉，分拣快递时常常出错。但多多驿站的业务员非常细心，不仅会进行电话指导，有时还会赶到现场帮忙。

在驿站，他和女朋友分工明确，张庚负责出劳力，女友负责出脑力。他们每天早上9点到驿站，他去快递公司拉快递，装上快递，11点左右回到驿站，开始卸货、分件、入库，中午左右完成工作。下午，他再去拉一趟快递。女友则负责与快递公司打交道，维护与顾客、邻里之间的关系。业务慢慢熟练后，干活效率也提上来了。

平台的扶持政策为张庚的创业助力不少。新人免除两年短信费，对于每月要给收件人发上万条短信的张庚来说，能省下不少钱。他干够一定时长后，一些工具费用也被平台免除了。张庚感慨道：“我没搭什么钱，主要是房租，一年也才8000元。”

年轻人手头紧，能用于创业的经费有限，这样的低成本，大大降低了年轻人创业的门槛，也给了他们逆风翻盘的机会。现在，他身边做快递驿站的年轻人并不少。

如今，张庚的驿站效益很好，每天大概有1000单，高峰期能达到1200-1300单，每月的稳定收入能有一万七八千元。他还记得，收入达到1.8万元的那个月，他和女友走路都带风，“这不是好起来了吗，我又站起来了。”

他们的生活也发生了巨大变化，从狭小的毛坯房搬到了两室一厅，还养了一狗两猫。曾经连吃一包薯片都要斟酌的两人，如今实现了零食自由，甚至可以给母亲买礼物、发红包。

不再让孩子“重蹈覆辙”

因为吃过留守儿童的苦，来自云南省大理白族自治州的小镇姑娘张雪，不想让自己的孩子重蹈覆辙。为此，她和丈夫决定返乡创业。

回到小镇后，张雪和丈夫发现，当地朝九晚五的工作很少，通常月工资2000多元，“别说养家，养自己都不够。”这也是当初他们离开小镇的原因。

互联网平台“下沉”，让两人看到了希望。一筹莫展之时，他们看到了本地在招聘多多买菜代理商的信息，于是，他们决定在家门口开始创业。购置了1辆货车、1辆面包车，招募了1个司机和3个分拣员，2021年9月，夫妻俩经营的多多买菜站点正式营业。

“最开始的半个月，夜里12点还在找提货点。”张雪介绍，在乡镇，提货点可能在偏远的村里，所以，她的丈夫和公公，一个开着面包车、一个骑着三轮摩托车，都加入了送货的队伍。有时货车司机在乡间小路绕得晕头转向，迟迟找不到提货点，只能求助于张雪的丈夫。因为工作辛苦，送货的司机也频繁换人，第一个月站点被扣了不少钱，张雪甚至怀疑自己干不了这个活儿。虽然受到了打击，他们手上的活却一个没停。随着一个个提货点的位置被摸清，站点的运行逐渐步入正轨，司机队伍也稳定了下来。他们雇了一个90后小伙子，已经干了一年多了，5000元一个月。

目前，张雪的站点覆盖近300个团点，每天近一半的团点有固定的订单。小镇上的货量会根据平台的促销活动而变化，一般一天大概有1400件货物，最多的一天，他们分拣了4000件。

每天早上5点，张雪和丈夫起床，与另外两名分拣员同时开工，将150多个团点上千件货物分拣出来，像流水线一般快速为商品匹配去处、装车。7点左右，太阳刚刚升起，分拣工们就可以下班了。她和丈夫以及另一名司机，开始挨个团点送货。

在送货的过程中，她和丈夫抽空送两个孩子上学，然后接着送货。中午送完货后，张雪有了自由支配的时间。闲暇时，她爱睡觉，睡醒了，就去接孩子放学。这在以前是她想都不敢想的日子。

之前在外打工，张雪和丈夫基本是24小时待命。旅行社接了订单，他们便开始给旅客安排接送机、房子、路线，与导游、司机对接。五湖四海的客人，抵达的时间各不相同，遇到的问题也是五花八门，这些都需要他们来处理，有时候要忙到凌晨三四点。

小时候，她和许多留守儿童一样，渴望着父母陪伴，却只能在电话里听到他们的声音，对着电话哭。有了孩子后，她和丈夫在离家300多公里的昆明的一家旅游公司打工，她经常听到儿子在电话里哭。一天，她突然觉得，儿子和自己的童年高度相似，似乎陷入了一个“代际循环”，她想改变。

如今，张雪打破了这个循环。她说：“最主要的是把两个孩子照顾好，这是这个工作最好的地方。”

激活更多乡镇就业机会

互联网平台“下沉”为乡镇带来了更多实惠。张雪和丈夫的站点辐射着周边300来个提货点，给这些居民的生活带来了不少便利。张雪说，大部分人选择多多买菜，主要是因为价格实惠，且方便。

在互联网平台的赋能下，这些小小的站点也激活了更多就业机会。

小镇上，不少全职妈妈想要找一份既能补贴家用又能照顾孩子的工作。张雪观察到了这一点，在招募分拣员的时候，她会优先招募30-40岁的宝妈，前后提供过近20个工作机会。这些宝妈每天工作约2小时，就能回家给孩子做饭、送孩子上学，月薪千余元，在小镇算是一个高性价比的工作。

这样的故事在中国乡镇还有很多。中国社科院大学发布的《电商生态高质量发展与就业促进研究报告》显示，拼多多在国内已累计创造就业岗位5532.1万个，其中，多多买菜的夫妻站自提点是仓配物流体系的关键一环，提供了约200万个灵活就业机会。同时，生鲜分拣、称重、包装、配送等仓配环节也创造了约50万个就业岗位。

外卖进入小镇后，在改变小镇居民生活方式和个体命运的同时，也给更多小镇姑娘带来了机遇。

外卖骑手正成为女性参与劳动就业的重要选择。在昌明镇，受杨时琴影响，又一个90后姑娘加入了小镇的骑手队伍。“女生也可以送外卖吗？难不难？”这个姑娘询问杨时琴，杨时琴给出的答案是“挺简单的”，并带着这个比她大几岁的女孩一起送外卖。美团发布的数据显示，2022年至2024年间，在平台上获得过收入的女骑手数量从51.7万人上升至70.1万人。

于江涛的创业之路也为身边的人带来了希望和机遇，尤其是平时就业机会较少、主要依靠家庭照料的残疾人。

现在，有近10名残疾人在于江涛的工厂负责打包快递和贴单子的工作。工作时，他们与普通人无异，走近看，才会发现他们身边有一些残疾人辅助工具。这份工作能为他们带来每个月三四千元的收入。

王绍军所创办的河南省残友培训就业孵化基地，为残疾人提供了免费的就业培训和食宿。在他看来，“教育、就业是残疾人走向自强自立的必经之路。”为了让更多残疾人实现稳定就业，王绍军发展了短视频剪辑、手工布艺、陶艺等适合残疾人的培训项目。

一次外出交流的时候，他听说阿里巴巴集团计划招募大量残疾人客服，这份工作只需要有一台电脑，每分钟能打42个字，就可以远程上班，在家、在基地都能完成。王绍军立刻联系到了他们的负责人，想接下这个任务。

如今，在这个基地，残疾人可以从事云客服工作，大家或坐或躺或趴在电脑面前，以每分钟40多个字的速度回复用户的询问，每个月能拿到几千元收入。

于江涛工厂的几位残疾人每天需要打包快递两次，早上和下午打包完，剩下的空余时间，他们会选择继续做云客服，每天工作4个小时，一个月可以赚3000元左右，加上在厂里的工资，一个月可以拿到7000元左右。

这些残疾人通过自己的努力，实现了自力更生，不再是家人的“累赘”，有的甚至每个月还能给家里寄钱。此前，有的人过年都不回家，“回去干啥，回家两天，家里人就烦。”经济基础在一定程度上决定了家庭地位，工作后，家人对他们的态度也在转变。

“生活不一样了。”于江涛看到，从前，这些员工舍不得买吃买穿，“现在他们在淘宝购物比我们都厉害。”他们也变得更加阳光，不仅在残疾人圈子里交流更多，也更愿意与普通人交流了。

重新定义人生与梦想

互联网平台在“下沉”，小镇青年在“上行”。越来越多像于江涛、张庚、杨时琴、张雪这样的小镇青年，他们身处小镇，但他们的天地不再只是小镇，而是中国，甚至全球。

生命不停，折腾不止。于江涛始终保持着一颗折腾的心。下半年，他计划拓展洗衣液、柔顺剂、洗发水等产品线。继续往前走，他才能为自己和其他人创造更多机会。

全球的市场那么大，于江涛想去探索更多可能性。下一步，他准备扬帆“出海”，他期待，借助互联网平台，把产品卖到全球。

杨时琴把送外卖当成一份事业去热爱，她说：“接下来，我还会继续跑。”

13平方米的驿站，不仅是张庚和女友事业的起点，更成为他们重新定义人生与梦想的注脚。在这里，他还找到了一种归属感。“经营快递驿站，有了自己的买卖，有种真正‘扎’下来的感觉，我觉得有了‘根’。”

他们与一些街坊邻居成为了朋友，也时常被他们温暖着。今年过年的时候，一位年长的阿姨还和张庚说，如果他们过年不回老家，就上她家过。这让他们特别感动，这样的事还有很多。

“互联网平台最好的助力就是轻投资，不用花多少钱，就可以找一个自己能做的事。”张庚计划再攒点钱，在附近再开一个站点。他还想去大学附近摸摸门路，探索更多可能性。

互联网平台的“下沉”，让他看到了希望，也让他相信，只要肯干，就有未来。

“大厂”为在校生打造AI“实战宝典”

中青报·中青网记者 朱彩云

增加直接与人工智能（AI）相关的岗位、将大模型作为招聘与培养人才投入力度最大的关键领域……稳就业的当下，多家互联网企业、制造企业竞相“抢人”“育人”。

从岗位比例上看，百度面向在校学生开放3000多个暑期实习岗位，87%与AI相关，覆盖大模型、机器学习、无人驾驶等领域；腾讯宣布启动“史上最大就业计划”，三年内新增2.8万个实习岗位并加大转化录用，其中，2025年将迎来1万名“校招”实习生，六成岗位面向技术人才开放；阿里巴巴2026届春招开放超过3000个岗位，AI相关岗位占比近五成；华为面向应届毕业生开放超60类技术岗位，招聘规模达1万余人，招聘重点聚焦AI工程师、软件开发工程师、硬件技术工程师和人工智能算法工程师等新兴领域人才……

开放真实场景、让实习生获得实战经验和职业发展支持，是企业育人的共性之一。

“最近几年，大模型产业风起云涌，我们也看到了产业对大模型的庞大用量和深切诉求。”腾讯全球招聘负责人罗海波介绍，目前公司各项业务已经全面拥抱AI，在招聘中，腾讯强化对青年科技人才的前瞻性储备，希望能够与青年人才共同成长。

今年3月，来自西安邮电大学计算机专业的乔子江成功招录到腾讯云与智慧产业事业群（CSIG）的技术产品商务培训生岗位从事实习工作。训战一体的校招生项目培养模式让他的大部分工作场景都是面对真实客户。“为了让我快速适应岗位，部门为我们配备行业、业务双导师。”这名00后说，行业导师就像辅导员和班主任，帮助新人构建全景式行业认知，业务导师则像是任教老师，在专业上帮助新人更快熟悉岗位需求，完成从学生到职场人身份的转变。

凭借技术优势和数字化能力，被称为“就业蓄水池”的平台企业在带动就业上持续发力，以多元丰富的业务类型，配套的培训、福利和导师制度，帮助毕业生更“稳”地完成从校园到职场的过渡。

一名曾在华为终端云服务部软件开发工程师岗位实习的东南大学学生这样描述3个月技术实践经历的成长收获：是从“学生思维”向“系统化的业务思维”的蜕变。这名在实习中首次接触真实业务的新人说，在学校重在关注功能实现，而真实业务场景中，严谨性、安全性、性能优化与质量优先才是代码的生命线。“每一行代码都承载着对用户体验和系统稳定的责任，这种认知重塑是职业生涯的重要基石。”

告别学生思维，越来越多的年轻人在实习岗位上闯入真实商业世界。更重要的是，未来人工智能等数字技术的发展，将取决于这些年轻人当下的学习与创新能力。

“最好的创造性思维在年轻人的头脑当中。”2024年，中国科学院院士、古生物学家徐星以自愿者的身份来到属于年轻人的科技盛会——2050大会，分享恐龙研究的故事。该大会由中国工程院院士、阿里云创始人、中国设计智造大奖学术委员会主席王坚发起，已连续举办8年。来自全球各行各业的年轻人因科技在这里团聚，围绕宇宙科学、航天技术、人工智能等前沿话题展开交流与讨论，用年轻人的方式看未来、用年轻人的方式面对挑战。

来自阿里云的又一具体实践是，今年5月24日，在第63届高等教育博览会上，华五教学协同中心、阿里云、超星集团联合发布“高校AI实践通识课”。课程预计将在今年秋季学期面向全国高校和学生免费开放，为探索AI时代人才培养路径提供支持。

“这门课程实际上是做了一次AI与教育深度融合的创新实践。”阿里云副总裁刘湘雯在发布现场表示，从传统的“知识传递”转向“思维筑基”加“实践落地”，这交付的不仅是一门课程，更是面向未来的人工智能通识教育新形态。

聚焦AI时代高校人才培养和科研创新，阿里云曾在2023年11月推出面向高校的云工开物计划，持续开放云计算、大模型等核心能力，并提供免费算力支持，全面陪伴大学生在AI领域的成长与发展。刘湘雯说，未来，阿里云期待能够成为更多高校的“技术合伙人”，为高校AI人才培养提供全面支持。

图片新闻

6月7日，陕西西安，民众在老城根泡泡玛特店内购买IP产品。
视觉中国供图

6月8日，北京经开区新增500套人才公租房房源，为来经开区求职、实习、就业的2025年应届大学生持续提供住房支持。
视觉中国供图