

“村超”“村T”“村马”爆火,百姓腰包鼓了,产业发展底气更足了

流量变留量,贵州“村字号”IP让乡土价值持续变现

本报记者 李丰 田程

“以前做的绣品大多都是自用或者送给亲友,没有什么稳定的销路,‘村T’火了以后,来自全国各地的文创商家主动上门对接下单。”经过一个夏季的忙碌,贵州省黔东南苗族侗族自治州凯里市舟溪镇的苗族绣娘吴凌敏,完成了一批适配“村T”穿搭的苗绣配饰。随着颇具民族特色的配饰在秀场舞台上大放光彩,绣娘的“村字号”账本也多了一笔漂亮的数字。吴凌敏告诉记者,通过线上接单、居家制作,再将成品统一交由非遗工坊质检、打包、外销,去年她的年收入突破1.2万元,实现务农、顾家、增收“三不误”。

从“村BA”晒谷场上的篮球撞击,到“村超”绿茵场上的呐喊助威;从“村T”风雨长廊里的自信步伐,到“村马”赛道上的骏马奔腾——贵州各地各项“村字号”群众文体活动,正将巨大流量转化为实打实的就业增收红利,留下了消费者,更留下了就业创业人群。

消费增量转化为村民收益

“村字号”IP持续出圈,为获得新岗位的村民带来直接收益。日前,在黔东南州榕江县“村超”足球场外的“村超集市”上,冰粉摊主张爱珍手脚麻利地舀着配料,兴奋地对记者说:“每到比赛日,一天至少能卖出上百碗冰粉。我还学着拍起了短视频,已经积累了好几万粉丝,靠短视频也能获得一部分收入。”

自“村超”出圈以来,榕江县酒店床位数从赛前不到6000个增长至1.2万多个,新设立经营主体超1万户,直接带动餐饮、住宿、零售等行业就业超2.3万人。

“村BA”“村超”“村T”“村马”……在贵州,一场场源自乡土的文体活动热潮,将巨大流量转化为实打实的村民就业增收红利。当地还通过延长富民产业链、出台就业创业扶持政策等方式,为“村字号”IP持续发力兜住底气、创造动力。

阅 读 提 示

流量带来的最直观变化,就体现在村民的账本上。在凯里市苗侗风情园内的绣里淘非遗集市上,苗族绣娘潘玉珍在“村T”舞台旁飞针走线,笑着望向排位前的记者:“现在,我们绣的蝴蝶、花朵‘飞’出了大山,还有年轻人跑来学手艺,我们收入不断上涨!”目前,凯里市“村T”活动主场地周边5公里还新增文创、餐饮、民宿经营主体700余家,辐射50个村寨4.5万人就近就业,传统指尖技艺稳步转化为常态化指尖经济。

黔东南布依族苗族自治州三都水族自治县马尾绣州级非遗传承人潘正永也依托“村马”打开了销路:“带去的绣品很快被抢购一空。2025年,我们依托‘村马’,销售额比2024年增加了30多万元。”

在黔东南州台江县台盘村,“村BA”球场周边商户赛事日营业额最高可达3000元,赛事期间民宿一房难求、餐饮客流爆满。台盘村村民人均可支配收入从2022年的1.4万元提升至2.4万元以上,增幅超70%;村集体经济收入从2023年的116.57万元增至712万元,增幅超510%。

打造富民产业留人效应

为了延续“村字号”活动带来的收入增长,贵州各地致力于跳出单一赛事,打通农文旅体商融合的完整链条。三都县将一年一次的端节赛马升级为“月月有赛事”的“村马”活

动体系,年轻骑手石绍张瞅准机遇,不仅积极参加赛事,还经营起自己的马场,去年出战46场拿下60多个奖项。“现在,我带了3个徒弟,周边十几个乡亲也跟我学起了养马。”石绍张自豪地说。

如今,三都县建成7个规模化养马场、5家研学基地、1所骑手学校,培育240余名学员,马匹存栏量达4200多匹,形成了完整的赛马文旅产业链。2025年,“村马”带动全县旅游综合收入达61亿元,同比增长21%。

榕江县把“村超”做成了一门“全民生意”。该县培育2200余个民间直播团队,2.2万余个新媒体账号,“手机变成新农具,直播变成新农活”,县域网络零售额同比增长30.4%。依托赛事曝光,百香果、西瓜、腌鱼等土特产贴上“村超标签”后身价提升、走出深山。

除了延长富民产业链,就业创业扶持政策为返乡务工人员兜住了底气。针对返乡青年创业痛点,黔东南州搭建全周期创业孵化体系,免费提供经营场地、创业贴息贷款、新媒体运营指导,目前当地劳动力就业流向实现从“外出务工”到“居家创业”的转变。

今年贵州“村超”冠军赛开幕式当天,榕江县人社部门将就业服务台直接搬进赛场,返乡青年杨胜平看场球赛的工夫就完成了求职登记:“真是没想到,看球赛还能找到适合自己的岗位,创业补贴政策也给你说得明明白白。”

目前,“村超”“村BA”两大IP已累计吸引2000余名在外务工人员返乡创业,带动

6000余人就近就业,相关创业项目年产值突破1.2亿元;“村T”带动黔东南州1.5万名各族妇女实现居家灵活就业。

居民增收带来发展活力

“村字号”活动带来的不只是收入账的变化,还为村集体注入了更多活力。榕江县坚持“全民持股”,把“村超”品牌收益的51%反哺全县250个村的集体经济,49%用于球队、啦啦队和青少年训练,点燃了全村的发展活力。

在榕江县古州镇月寨村,一群“月寨嬢嬢团”的故事尤为动人。她们白天在地里干活,晚上到球场啦啦啦啦,平常还做“村播”推广家乡特产。从最初敲不锈钢盆助威,到后来学习直播带货,“月寨嬢嬢团”去年直播间销售额近90万元。“日子好了,喊声自然就大。以前喊是凑热闹,现在喊是真高兴。”嬢嬢们眉飞色舞,言语里满是底气。

这种底气,源于实实在在的获得感。“村超”最佳射手王香兵毕业后送过快递、卖过鱼、当过超市销售,如今在村超品牌公司做运营管理,还和朋友合伙开了家足球酒吧,“日子有了归属感”。台盘村村委会主任岑江龙曾为回村打球4次辞职,如今在村里一心一意投入到篮球当中。

精神面貌的变化同样深刻,村民张良文感慨道:“以前是打牌、喝酒、闲来无事的多,现在是锻炼、观赛、做生意的多。我的孙儿现在上小学,就喜欢打篮球,要感谢地方各部门的支持和重视,我们都在努力把比赛办好,把日子过好。”

从“找乐子”到“鼓腰包”再到“富脑袋”,贵州“村字号”IP正以最朴素的方式,串联起消费、产业与民生的良性循环。



烹饪赛场迎来环卫工“品鉴团”

9月20日至22日,内蒙古自治区中式烹调师、烧麦(创意)职工职业技能比赛在呼和浩特市举办。本次赛事由呼和浩特市总工会、市人社局承办,专门邀请30名环卫工现场品鉴参赛的优质菜品与创意烧麦,体验舌尖上的匠心。

近年来,呼和浩特市持续深耕“技能赋能+公益暖心”模式,依托技能培训、行业赛事常态化开展惠民关爱行动,借助各类赛事,为环卫工群体赠送美食、护眼眼镜,营造尊重劳动、关爱劳动者的社会氛围。

本报记者 徐新星 摄

推出就业专项补贴 分级分类开展帮扶

重庆持续健全农民工就业服务体系

本报讯(记者黄仕强)9月21日,《重庆市“十五五”社会发展规划(2026—2030年)》解读新闻发布会举行。会上,重庆市人力资源和社会保障局副局长屈克逊介绍,未来5年,重庆将深入实施就业优先战略,以“扩总量、优结构、提质量”为主线,持续促进就业质的有效提升和量的合理增长,力争实现全市城镇新增就业325万人以上。

据介绍,重庆将从健全就业促进体制机制、加大重点群体帮扶力度、完善就业公共服务体系等方面入手,助力群众做好就业“饭碗”。

针对农民工群体,重庆将健全农民工就近就业、技能培训、权益维护一体化服务体系,推出农民工就业专项补贴政策。此外,将出台《就业困难人员认定管理办法》,健全及时发现、优先服务、精准帮扶、动态管理的就业援助机制,分级分类开展就业帮扶。

在线上,重庆将迭代升级高质量就业综合智服场景,动态归集机关事业单位、国有企业、市场主体岗位资源,集成岗位发布、求职应聘、信用管理、评价投诉等功能,打造全市统一的求职招聘平台,为重点群体按需精准推送就业政策、招聘岗位、培训班次等信息。在线下,主动融入“15分钟高品质生活服务圈”,实施30个基层就业公共服务特色项目,因地制宜打造“家门口”就业服务站点,把就业支持送到群众“家门口”。

屈克逊表示,重庆将把就业优先嵌入经济社会发展的全链条,建立就业影响评估机制,落实就业工作责任,积极支持吸纳就业能力强的产业和项目。发挥国家人工智能应用中试基地作用,用数据大模型预测未来人力资源缺口,针对性做好人才培养、人岗适配,让劳动者好就业、就好业,打造人工智能赋能高质量充分就业引领地。落实社会保险补贴、一次性吸纳就业补贴、创业担保贷款等惠企利民政策,支持市场主体稳岗扩岗,真金白银为企业“松绑减负”。同时,创新支持人工智能OPC创业发展措施,拓展新兴领域就业空间,让创业者在重庆敢闯敢干、成就梦想。

“就业,一头连着万家灯火,一头连着经济脉动。”屈克逊表示,“十五五”时期,重庆市人社局将以推动高质量充分就业取得新进展为目标,既牢牢稳住就业基本盘,也持续拓展就业空间、提升就业质量,让劳动者就业之路走得更稳、选择更多、服务更顺。

护航学子通勤 守护群众出行

河北晋州有一支公交车队“娘子军”

本报记者 甘智

“我做的都是最平凡普通的小事,只是守住了对乘客的一份初心、一句承诺,我们巾帼车队每一位姐妹,都在岗位上默默坚守、用心服务。”9月18日,来自河北省石家庄市晋州市2路公交车车长陈佳接受记者采访时说。

晋州2路公交车全程13公里,配备运营车辆11辆,单车日均行驶150公里。该线路日均客流达1500人次,途经4所小学、3所初中,承载着大量学生通勤需求。线路现有11名车长全部为女性,多年来以优质服务赢得广泛赞誉,车长陈佳便是这支“娘子军”的代表。

家住晋州市晋州镇西街村的陈佳,每天和车队姐妹们提前30分钟到岗,擦拭座位、扶手、窗边、车身等乘客日常触摸的地方。尽管2路公交车车龄普遍已超10年,在队员们的精心维护下,老车始终保持整洁如新的车容车貌。

车长李明华告诉记者,车队推行亲情服务,夏日在车厢内摆放绿植,冬日铺上暖心坐垫,车上常年备有零钱;遇到老年人单独乘车,必先询问下车地点,确认老人坐稳扶好后再平稳起步;凭借对校服的识别,到站前及时提醒学生……她们化身出行管家,为乘客规划最便捷的出行方案。

有一段时间,公交因道路施工频繁绕行,一位老年乘客在车上犯愁:“我每天都得坐公交车,可这车有时候到小区、有时候不到。我年纪大了,不会用手机查,这可怎么办?”车长陈佳听到后当即回应:“大姐,您别着急,您把手机号留给我,只要有变化,我打电话告诉您。”一句承诺,陈佳坚持到道路恢复正常运行。老人此后还经常在站点等候,将亲手包的饺子、粽子带给陈佳,司乘之间因此结下了一段跨越年龄的深厚情谊。

业余时间,车长们跟着修理工钻地沟、学本领,练就过硬的驾驶技术和车辆维护技能。陈佳拿过驾驶员技能大赛冠军,2022年被晋州市总工会评为“最美职工”,李明华被晋州市妇联授予“三八红旗手”称号,2路公交车被晋州市妇联授予“巾帼文明岗”荣誉称号。穿梭在城市道路上的2路公交车“娘子军”,持续用专业和细心守护市民出行。



延伸上下游产业链,打造“三店合一”特色窗口

一碗面“拉”动百万农牧民就业增收

本报记者 邢生祥

将和好的面分成几个小面团,对折数次拉扯,沸水煮熟、浇牛肉汤、撒牛肉块、放香菜蒜苗……经过拉面师傅的一番操作,一碗柔韧绵长、汤味浓郁的牛肉拉面就出锅了。在今年青藏高原的旅游旺季,这样一碗高原牦牛原汤拉面,让品尝过的游客赞不绝口。

位于黄土高原与青藏高原过渡地带的青海省海东市化隆回族自治县,山大沟深、土地贫瘠,曾是国家级深度贫困县。20世纪80年代以来,以化隆农民为代表的青海拉面人匠心传承,编织着一幅关于“拉面”的致富蓝图。

“青海拉面”作为青海省标志性劳务品牌,带动贫困地区群众外出务工创业,成为贫困县脱贫致富的特色产业。如今,“青海拉面”实现年经营性收入240亿元,拉面产业辐射带动牦牛养殖、藏羊养殖、原材料加工等23个上下游产业,一碗面“拉”动近百万农牧民就业增收。

推动拉面品牌“走出去”

20世纪80年代,大批化隆人通过“亲帮亲、邻帮邻”的方式,走出大山开起了拉面店,“一个炉子、两口锅、三张桌子、四张板凳”走

南闯北。随后,化隆县、循化县、尖扎县等地区的一代又一代青海拉面人走出大山、走向全国,甚至走出国门,自此拉开了青海拉面“走出去”的序章。

“从厦门小巷到上海街头,从全国布局到闯出国门,化隆拉面人凭借吃苦耐劳的韧劲,一步步打开市场,创建品牌。”化隆县地方品牌产业培育促进局局长马建国说,三江源、高原姑娘、本穆、西北匠、青谱等拉面品牌在省内外扎根并享有盛誉,目前,化隆县拉面人创建的自主品牌达130多个。

截至目前,青海拉面人在长三角、珠三角、京津冀等区域的全国337个城市开设3万余家拉面店,覆盖20.3万从业人员,年营收达240亿元。同时,在马来西亚、阿尔及利亚、柬埔寨、泰国等35个国家和地区开设拉面店,品牌出海之路不断延伸。

从单打独斗到“全链协同”

“没有品牌,就没有议价的能力。”青谱牦牛拉面品牌创始人马学明从2002年开始做拉面生意,加盟店已达102家。近年来,他通过发展产业链上游,做汤料、调料、方便食品,目前共开发20多种产品,通过互联网供应全国5000多家拉面店。

随着品牌价值提升,“青海拉面”这一外向型经济正逐步转换角色,催生拉面人返乡

创业,并将发展的触角从“经营下游”延伸到“开发上游”。目前,仅化隆县拉面从业者返乡创办的企业就有380家,实现销售收入16.2亿元,务工人员年收入3.1亿元,涉及餐饮服务、牛羊肉冷藏配送、牛羊育肥等20多个行业。

近年来,青海省出台指导意见,建设拉面省级产业园,成立青海拉面大数据中心、青海拉面现代产业学院,推动“青海拉面”由单一劳务品牌到拉面产业再到拉面经济的转型升级,推动牛羊肉供给、调味品生产、冷链物流、技能培训等全产业链闭环升级。

拉面产业蓬勃发展的同时,为协助解决各地“青海拉面”务工创业人员涉经营合伙、借贷、劳务、门店转让等纠纷,青海在全国设82个驻外办事处、17个流动党支部,一站式解决证照、劳资、法律援助、子女入学等难题。

从“卖面”到“卖特产+卖文旅”

在多元化、特色化消费的趋势下,青海拉面产业跳出传统习惯认知和经营模式,创新探索拉面经营、特产展销、文旅展示“三店合一”的新型内涵式经营发展之路,形成多元产业复合叠加倍增效应。

据悉,“三店合一”从商业模式上重塑单店模型,一层卖面保底,二层卖特产增收,三层卖文旅增值。顾客扫码下单青海特产,店

主能获得10%至20%的销售佣金,一碗面变成了连接高原与城市的商业接口,让拉面店从“卖面”延伸为“卖特产+卖文旅”。

今年“五一”假期,青海省循化县籍拉面人韩乙拉四在广州市拉面店升级为青海拉面“三店合一”品牌示范店,并获得3万元补助资金……截至目前,循化县已建成投用20家“三店合一”品牌示范店,发放先建后补资金60万元。

今年6月,来自青海省黄南藏族自治州尖扎县拉面人在天津街区经营的72家拉面馆,统一换上“青海拉面”的招牌,成为“青海拉面”尖扎县“三店合一”旗舰店。在店内,顾客不仅能品尝到美味的青海拉面,还能在店内购买到黄南州的牦牛肉干、青稞饼干、花椒等特色产品,还可直接在店内报名当地的旅游团。

去年以来,青海省农业农村厅选择全国200家长期稳定经营的青海拉面店,在店内通过设立“净土青海·高原臻品”专柜,推动“青货出青”。

“我们探索拉面经营店、青海特产展示店、大美青海宣传店‘三店合一’样本店,让拉面人成为青海绿色有机农畜产品的推销员、大美青海形象的宣传员。”青海省农业农村厅产业处相关负责人介绍说。