

借品牌招商壮大产业、扩大就业

贵州村超“踢”出就业增收新天地

□欧东衢 罗羽 蒋成

前段时间，一架粉红色的观光型直升机，在贵州村超发源地、榕江县城的天空中来回穿梭，吸引了正在村超球场体验足球交流赛的大批游客和市民举头观看。

从飞机上走下来的贵州村超总顾问由守义介绍，这是榕江即将发展低空旅游经济的首次空域和净空条件测试，由已签约的贵州小飞通用航空有限公司实施。“目前正在规划制定观光路线，把村超流量导入到更多苗乡侗寨。”由守义说，预计近期将正式向榕江市民和游客开放体验。

俯瞰村超球场、飞越三宝侗寨、追寻大利侗寨和小丹江苗寨之美……足球+民族文化+低空旅游的开展，将给游客带来不一样的村超体验。作为贵州省贵阳市首家落地飞行的通用航空企业，该公司副总经理罗伟介绍，持续火热的村超带来无限发展商机，公司前来榕江对接项目落地，共享村超流量的同时助力村超发展。

企业主动上门，对在榕江待了快三年的由守义来说还是件新鲜事，他见证了榕江县从“招商难”到“选商难”的转变。以前，榕江县组织队伍外出招商，很难获得企业青睐。自从2023年村超火爆“出圈”之后，主动前来榕江对接洽谈、合作签约的企业络绎不绝。

“村超让外地企业看到了榕江人的发展能力、信心和决心，看到了榕江县的政通人和，还有发展活力与前景。”由守义评价说，正是村超营造和彰显的良好营商环境，发挥的多元功能价值，吸引了大批主动前来投资兴业的客商。

广州中旭未来、青岛安美瑞、汇源集团、南山婆集团、贵州青酒……数据显示，自2023年村超走红以来，榕江全县招商引资签订项目17个。一批逐

步落地榕江的优强企业，正不断为榕江的实体经济注入强劲动力。

“没有村超之前，外界都不知道榕江这个地方。外出招商引资，往往吃闭门羹，现在是人家带着资金来敲门。”榕江县委副书记、县长徐勃说，“原来我们是饥不择食，捡到篮子里都是菜，现在则要感谢村超带来的知名度，让我们有底气用长期主义的精神在备选企业中优选强进行合作。”

7月1日上午，在位于榕江县车江坝区的王岭工业园区，由湖南华诚生物资源股份有限公司投资的“绿果甜·村超可乐产业园”项目正式开工建设。这个总投资3亿元的项目建成后，榕江将拥有自家的村超可乐工厂。

项目建成投产达产后，年产值可达3亿元以上，年税收1200万元以上，直接带动就业至少100人。同时，项目可带动榕江罗汉果种植面积5万亩、种植户5000多户，实现户均年增收3至5万元。华诚生物董事长黄华学说：“项目将推动榕江罗汉果产业一二三产融合发展，助力以榕江为中心的周边地区乡村振兴。”

如今，行走在村超球场，可以看到与村超联名的商品层出不穷，如村超运动装备、村超周边礼品、村超速食品、村超饮料、村超土特产等，吸引了不少游客前来选购。

在7月13日晚的村超超级星期六现场，当足球比赛正在激烈进行时，场边多个摊位上的村超冰淇淋、球衣、饰品、杨梅汁等商品也在火热销售。“这几款村超罗汉果汁、杨梅汁和软糖是我们公司新近推出的产品。”带着公司员工在球场做产品推荐的贵州安美瑞生物科技有限公司办公室主任宋德仙说。

宋德仙介绍，公司在榕江的工厂自2023年12月建成投

产以来，围绕榕江的罗汉果、百香果、脐橙、沃柑、猕猴桃、杨梅等开发了一系列产品，直接带动50多名当地群众就业，平均月薪超过4000元，还辐射带动了大批种植户增收。

在这家位于榕江县忠诚镇凤凰山工业园区的公司生产车间里，工人们奔忙于制浆间、配料间、灌装间、外包装间等，有序地生产村超果果汁产品。“我们有6条生产线，涉及产品设计、生产、包装等环节，几乎形成了产业链闭环。”该公司车间主任张晓艳说，公司还在与多所大学合作，深度开发食品与保健产品，丰富村超的产品品类和链条。

随着村超冰淇淋的火爆销售，贵州超开心食品公司的四川投资商王君表示，下一步将考虑在榕江工业园区投资建设村超冰淇淋生产工厂。贵州南山婆食品加工有限公司是一家农业产业化国家重点龙头企业，早在2023年村超期间就已进入榕江。走进公司位于村超球场旁的村超特色产品体验店，各式包装的产品引人注目。“我们不仅针对村超生产了联名款酸汤粉、辣椒酱等食品，还开发了联名款足球、球衣等产品。”店员赵其芝说，做大村超流量，才能实现互利共赢。

村超火爆之后，比赛日当地酒店“一房难求”。榕江县启动酒店业招商，新建村超酒店，引进维也纳、七天酒店等品牌连锁酒店，建成读侗木屋、天池和百草堂等特色民宿，并有多家四星级酒店陆续建设或相继开业，现已新增113家住宿业市场主体，床位数从5000多个增至11000多个。2024年1月至5月，全县住宿行业入住率77.48%，营业收入7375万元，同比增长60%。

从南山婆酸汤粉到华诚生物村超可乐，从汇源果汁到刺柠吉饮品，从连锁酒店到村超



榕江摆贝苗寨已成旅游景点。



在球场外卖杨梅汤的石进芬，在村超决赛当天挣了近1500元。

酒店……一批又一批村超联名款产品或合作项目的推出，也在扩大和强化村超品牌知名度，村超“超嗨集市”一个月时间就招商落地了80家美食企业落户。多次参与对外招商引资的榕江县农业投资开发有限责任公司副总经理刘敏涛表示，这些优强企业项目的逐步落地和建成投产，将在补足榕江产业链条、扩大就业吸附力的同时，助力塑强村超品牌，实现良性循环。

每当周末的球赛过后，往往已是深夜。行走在榕江县城，徐徐晚风从都柳江沿岸吹来，城中不少餐饮店依然热闹非凡，游客们在观赛结束后三五成群围上一桌，忙了小摊小贩，乐了外地游客，富了本地群众，成了榕江夜生活、夜经济的日常写照。

产业壮大，就业增长。政府有为，市场有效，社区有爱，科技有能，这就是村超给榕江县带来的“乐经济、暖发展”。榕江县政府统计数据显示，村超开展一年多来，到榕江开展合作洽谈的企业124家，新增的市场主体累计达到4019家，与榕江村超品牌授权合作签约项目27个，通过村超公益合作、品牌授权合作、联名等方式进行深入合作的村超品牌企业30余个，累计已带动1.1万余人就近就业。

徐勃说，村超是全县人民团结创业探索共同富裕的道路，村超品牌的收益取之于民、用之于民，51%未来要分给全县所有的村集体经济，49%要分给球队、拉拉队和青少年村超足球队用于乡村体育公益事业。

(来源：新华社)

江苏阳山镇：从“一只桃子”到“一片桃源”

□何磊静

炎炎夏日，水蜜桃大量上市。在江苏省无锡市阳山镇走访时，25岁的“新桃农”冯雯华正忙着给桃子装箱。“现在是一年中忙的时候，累并快乐着！”冯雯华说。

从学校毕业后，冯雯华先开了家蛋糕店，但考虑父母日渐年迈又种桃辛苦，决定返乡帮衬，没想到一下子爱上了这份“甜蜜事业”。

父亲冯林一对女儿的“回

归”赞不绝口。“年轻人有想法、脑子活，动动手指就把桃子卖到了全国各地，不像我们那会挑着扁担、顶着日头沿街叫卖。”皮肤黝黑的冯林一笑说，自家零散种植了30多亩桃树，一年销售近百万元，以前想都不敢想。

在阳山镇，很多同冯雯华一样的年轻人正涌入当地，或以新技术种桃，或借助电商、直播等拓宽桃子销路，还有的不断创新桃类衍生品。如今阳山镇桃树种植面积3.8万亩，桃农

人均可支配收入超6万元，整个桃产业链产值近20亿元。

曾从事人力资源工作的高淼洁，不久前决定返乡全身心投入种桃事业。她还将自己栽培的数百盆多肉植物搬回家乡，花心思打造出一片供购桃客户游憩休闲的小院子。

点花、疏果、套袋……高淼洁跟着农技师学习桃树种植技术，尝试在种桃领域“机器换人”。据她介绍，采用新技术种植的桃树能达4米高，桃田间距宽，方便履带运输车、采桃升降

机等农机穿行，这一模式能激发桃树至少20%的增产潜能。

种桃之外，很多年轻桃农们也在“拥抱”更灵活的卖桃方式。满载50公斤水蜜桃的无人机腾空而起，飞往周边快递分拨仓，随后桃子被迅速送到客户家中。这是阳山镇今年首推的无人机水蜜桃运输模式，已经得到不少年轻人追捧。

阳山镇副镇长单鸿斌说，镇上老一辈桃农年纪普遍较大，需要更多新力量加入，而活跃在当地的年轻人，也能不断

丰富桃元素业态。桃雕、桃花酿、蜜桃冰激凌等各式产品不断丰富，有助于推动“一只桃子”单链条经济，逐步向“一棵桃树”全链条经济，再到“一片桃源”多元化产业迈步发展。

“露营基地、特色民宿、咖啡馆、书吧，年轻人喜欢的很多元素在阳山都能找到，这里已不止于种桃卖桃，更是一个乐享田园风光的好地方。”高淼洁颇为自豪地说。

(来源：新华社)