

探访

□ 本报记者 赵田格格 柳 文

精细治理赋能“后备箱市集”

盛夏时节，晚间纳凉成为人们重要的休闲活动，而后后备箱市集是其中一道鲜活的风景线。从最初零散的车友自发活动，到遍布商圈、社区的新消费形态，一辆辆私家车敞开车尾、摆满好物，为市民休闲生活增添新选择。

凭借低门槛、轻资产、高灵活度的特点，后备箱市集迅速成为年轻人兼职创业、轻社交打卡的新风口。但热潮之下隐患暗藏，同质化扎堆经营、流动监管缺位、食品安全存忧、业态生命力薄弱等问题日益凸显。不少市集爆红快、降温更快，短暂热闹过后便归于沉寂。记者走访杭州、北京、绍兴等多地后备箱市集，与摊主、运营方、基层管理者等深入交流，探寻这一街头消费热潮的发展逻辑与长效路径。

搭建多元参与平台

夜幕降临，城市街巷、商圈空地逐渐热闹起来，“00后”姑娘张橙的移动咖啡馆是杭州富阳街头较早出摊的。“咖啡机、手磨豆、贴了自制贴纸的杯子，再加几瓶特色糖浆，刚好塞满整个后备箱。”她白天做文职工作，晚上出摊，一摆就是两个月，最吸引她的是社交属性：“空闲时串个摊喝杯饮品，交流拉花技巧，认识同好。”

当下后备箱市集摊主群体愈加多元，涵盖职场青年、创业达人、兼职爱好者等各类人群，经营诉求也各有不同。“不指望单场市集赚大钱，主要是线下接触目标客群，给线上店铺引流，顺便验证新品受不受欢迎。”一位文创摊主坦言，极低的试错成本让探索成为可能。

北京稳加当文化传媒有限公司运营西岸市集IP已有3年，在业内颇具影响力，每场市集能汇聚80余辆车。西岸市集主理人丁芄凯说，初衷是给工作日上班、周末想创业兼职的人提供一个平台，“更像一个社群，同类手艺人能互相交流、抱团成长”。北京亦庄信万广场主办的“亦城好市”主题市集，则把青年创业、社交属性与区域人才政策深度结合。项目经理张国龙介绍：“我们打造人才活力街区，面向周边创业青年开放，很多人想做品牌但不敢冒险，就先在这儿摆摊测试，成本很低。”除了创业青年，亲子家庭、休闲爱好者也纷纷入驻，让市集兼具创业属性与休闲社交属性。

湖南师范大学旅游学院副教授刘焱认为，后备箱市集的走红，核心在于它创造了新型“第三空间”——比咖啡馆更随意，比广场更有趣。“一车一景、一箱一店”的模式，让原本普通的城市夜间消费有了更强的参与感和情绪价值。消费者不是被动走进商铺，而是在街头闲逛中与摊主、商品和城市生活不期而遇。这种低压力、强互动的消费场景，恰恰契合了当下年轻人对松弛感、烟火气和社交连接的需求。

不过，后备箱市集的热度背后仍有明显短板：部分市集依赖新鲜感引流，缺少持续



北京朝阳七棵树后备箱市集上，一辆辆私家车打开后备箱摆上货品，吸引不少市民前来闲逛购物。（资料图片）

内容供给，火不过数月就陷入沉寂；摊主水平参差不齐，盗版周边、“三无”产品混杂其间；流动经营的特点让食品安全、噪声扰民、垃圾清运等问题容易出现监管盲区。

探索统一运营标准

随着业态快速生长，如何既保留街头烟火气，又守住城市运行底线，成为后备箱市集走向成熟必须回答的现实问题。

作为市集发展较早的区域，浙江多地的探索颇具代表性。“街道和社区层面管理往往力不从心，场地没人划分、食品安全没人查，全靠我们自己盯着肯定不够。”杭州市富阳区鹿山街道东吴社区党委书记王丽敏坦言。

基层困境倒逼治理思路升级。绍兴越城区迪荡街道上线“迪荡摊有序”小程序，每天开放32个免费摊位预约，摊主提交健康证、行驶证和现场照片，审核通过即可合规经营。经营卤味摊位的李一鸣告诉记者，以前最怕被赶来赶去，现在有了固定点位和统一管理，心里更踏实。“后备箱市集通过社区组织、商圈合作、备案管理，让摊主从‘流动摊贩’变成‘社区活动参与者’，获得了被看见、被承认的空间归属感。”刘焱说。

政府引导下，市场化运营主体也在探索平衡之道。北京朝阳七棵树创意园园区形成了一套标准化运维方案。园区经理刘杰介绍，场地在规划阶段就划定专属经营区，所有摊位统一点位、固定间距，排布相对

规整，并单独辟出充足的通行空间，区分人行主通道与应急通道。配套保障上，水电提前布设临时线路，配备稳压设备与防水插座；照明兼顾氛围与安全；环卫专人值守、散场统一清运。“这套标准是通过多场运营逐步打磨的，核心是在不破坏市集松弛感的前提下，把秩序和安全落到实处。”刘杰说。

在长沙百善台社区，“小方舟”餐车项目则为残障青年提供培训和就业空间，让原本难以进入常规就业市场的群体，通过相对低门槛、低压力的经营方式获得稳定收入和社会连接。刘焱认为，后备箱市集最大的社会价值，在于它为容易被忽视的群体提供了一个被看见、被接纳、被赋权的平台。

破解“千摊一面”困境

“千摊一面”的同质化，正成为市集实现长红的核心瓶颈。柠檬茶、小吃、手作饰品、文创周边，几乎成为许多市集的标配，消费者逛多了会产生审美疲劳。

要突破同质化内卷，关键不能只是增加摊位数量，而是要打造差异化定位和可持续运营生态。七棵树创意园园区有着清晰的长期定位，在刘杰看来，孤立点位难以维持长期热度，只有和商圈、园区、社区、文旅消费形成联动，市集才有持续造血能力。

这一思路在浙江多地已落地见效。杭州、湖州、绍兴等地推出“景点门票换市集消费券、市集票根换商圈优惠”的联动机制，串起景区游览、市集休闲、商圈复购的完整消费链。长兴县吕山乡南杨村“共富

集市”由企业运营、村里协助，每个星期六固定开放，200多个后备箱摊位沿村道排开，累计交易额超500万元；德清、安吉将市集与景区、乡村旅游绑定，统一规划场地与管理标准；南浔区把市集搬进校园，办成亲子民俗节，让孩子在后备箱前体验剪纸、糖画、脸谱彩绘。

运营端的精细化管理同样关键。丁芄凯告诉记者，做了3年后后备箱市集，最深的体会是“摊主不是被动被管理，而是一起参与运营”。市集对摊位装饰、商品品质、服务态度有统一要求，运营方会定期和摊主沟通改进建议。这种方式让摊主有更强的归属感，也让市集品质保持相对稳定。

从“临时”走向“固定”，也是不少市集运营方正在探索的方向。张国龙透露，“亦城好市”市集未来会专门留出公共区域，给手作爱好者、独立艺术家提供固定展示空间，既延长游客停留时长，也带动周边商圈销售额显著增长。

专家指出，后备箱市集要实现长效运营，至少需要三方面支撑：一是场地稳定化，避免“打游击”；二是组织专业化，由运营方承担招商、管理、服务和品牌建设；三是监管制度化，明确食品安全、环境卫生、交通秩序和消费者权益保护等责任边界。

从长远来看，后备箱经济还需在公共空间规划、官方专业组织等层面获得稳定支撑。唯有保留烟火气底色，同时以特色打造辨识度、以联动放大价值、以规则保障秩序，这股从后备箱里生长出来的消费热潮，才能真正沉淀为城市消费生态中的长久活力。



浙江省绍兴市越城区迪荡后备箱集市上，摊主正在忙碌。马梦满摄（中经视觉）

正值暑期，未成年人独自跨城出行的现象明显增多。与此同时，各类“未成年人独自坐高铁攻略”在短视频平台悄然走红。不少博主花式传授所谓“捷径技巧”，有的教人“买票送站后中途退票”钻规则漏洞，有的鼓吹“直接购票无人管控、全程无压力”。这些看似实用的出行指南，实则风险重重。

根据铁路出行相关规定，未满14周岁的未成年人，无特殊情况不得单独乘坐高铁，必须由成年旅客陪同出行。这并非繁琐的规定，而是贴合高铁运行特点的安全硬准则。高铁站点密集、停留时间短、车厢人员流动杂乱、客流复杂，乘务人员日常工作繁重，既要保障列车安全运行，又要处理各类旅客事务，难以对某个未成年儿童进行全程一对一看护。网传的成功案例，大多属于偶然侥幸，不具备任何普适性。一旦孩子途中走失或突发不适，很难得到及时有效的帮助，安全风险不容忽视。

当前，这类误导性攻略已突破娱乐分享边界，触碰规则与法律红线。流量再诱人，也绝不能以未成年人的生命安全为代价。那些博眼球的虚假内容，正在侵蚀公共安全底线，必须予以严肃处理、整治。

整治网红攻略乱象，不能只靠简单封堵、事后追责，更要疏堵结合，从根源化解风险、解决民生难题。网络平台需压实主体责任，加大内容审核力度，对各类未成年人违规乘车攻略全面限流、下架，并标注风险警示，斩断危险内容传播链条。铁路部门要加强规则科普，常态化宣传未成年人乘车规章制度，帮助公众厘清认知误区，打消家长的侥幸心理。

堵漏洞更要补短板，完善公共服务供给。各类不实乘车攻略能够快速刷屏、广为传播，本质是真实民生需求遇上了公共服务的暂时空白。如今跨省探亲、异地研学、暑期游学成为常态，双职工家长无暇贴身陪同孩子出行，迫切需要省心、靠谱、正规的儿童出行陪护服务。春运期间，已有地区探索推出高铁儿童伴乘闭环服务。铁路部门可借鉴相关成熟模式，细化服务标准、明确权责边界、严控安全风险，针对性推出适配未成年人的陪护服务，用规范、安全的公共服务，替代危险、投机的网红攻略。

本版编辑 林紫晓 向斯佳 美 编 王子莹

□ 本报记者 柳 洁 董庆森

“乡村CEO”带活共富盘

盛夏时节，湖北宜昌秭归县水田坝乡的橙树生态农业有限责任公司加工车间里机器轰鸣，脐橙干片打包入库，即将销往安徽、广州等地，每吨市场售价可达2万元。看着火热的生产场景，严坪村集体经济经理人郑敏之格外欣慰。任职5年来，他推动严坪村集体经济从弱到强，从负债128万元到村集体经营性收入达463万元。

2025年7月，农村集体经济经理人（俗称“乡村CEO”）被正式纳入国家新职业目录，乡村产业运营迎来职业化、规范化发展的新阶段。作为三峡库区乡村振兴重点县域，秭归精准破解山区乡村集体经济“散、弱、小”、人才短缺等痛点，探索构建干部兼职、能人选聘、跟岗培育的多元人才培育体系。一批懂经营、善管理、接地气的乡土能人转型为职业化乡村操盘手，以市场化思维、专业化运营、精细化管理盘活乡村闲置资产，深耕特色乡土产业。

严坪村距秭归县城约78公里，海拔1100多米。村民以种植茶叶为主，虽然也种植脐橙，但受交通不便、产业分散、产销脱节影响，优质农产品难以卖出好价钱。2021年，严坪村成立股份经济合作社，村党支部书记郑敏之兼任负责人，首要任务就是通过市场化思

维发展村集体经济，清零债务。

秭归四季有鲜橙，但残次果利用率低、附加值不高，一直是产业痛点。郑敏之牵头联合脐橙产量大、交通便利的王家桥村，组建脐橙产业发展联盟，盘活该村闲置的老校舍，共建村办脐橙干片加工厂。自2023年成立以来，该厂收益年年攀升，如今每日吸纳20余名村民就近务工，收货渠道辐射到邻县，成功走出联村共建、产业共兴的集体经济新路子。

同时，当地持续延伸乡村产业链条，引进农资服务供应链企业，建成秭归江北片区柑橘产业服务中心，整合农资集采、农技推广、产销对接等多元功能，通过村级居间服务、村民定岗就业，每年为村集体增收30余万元。

在两河口镇香龙村，清凉气候孕育着独特的避暑旅游资源。2024年，30岁的王金洲毅然放弃外地的高薪工作，回到香龙村担任农村集体经济经理人，专职负责村旅游产业与集体民宿运营。“刚开始心里没底，是镇里系统的培养让我慢慢有了底气。”王金洲说。

为助力返乡青年人才快速成长，当地搭建起“专题培训+企业挂职+跨区交流”的立体化人才培育体系。依托县域人才培育政策，王金洲多次参

与产业运营专题培训，进入本地农业龙头企业锻炼，系统学习市场化运作、企业化管理模式，同时到外地先进县区交流学习，吸纳农文旅融合发展新理念、新玩法。

依托香龙峡谷生态资源，王金洲打造了村集体民宿“香龙山居”，建立起客房定价、服务流程、投诉处理等标准化体系，持续提升服务品质。民宿年综合收入达30万元，为村集体带来每年5万元的保底分红。他还积极参与“百村千主播，直播助万农”行动，通

过短视频、直播等形式推介家乡山水风光与生态资源，把闲置的生态资源转化为可持续增收的“清凉经济”。

从单村破局到连片发展，秭归通过系统化培育“乡村CEO”、市场化运营集体资产、链条化升级乡土产业，探索破解山区乡村集体经济发展难题。如今，越来越多的乡村“沉睡资产”被唤醒，专业化人才赋能、市场化机制驱动、特色化产业支撑的乡村全面振兴发展格局加速成型，为山区县域实现村强民富、全域共富注入持久内生动力。

问：眼下，一场纵贯南北的“桑拿天”正在影响我国不少地区，出门仿佛置身蒸笼，浑身黏腻闷热，让人体感非常不适。“桑拿天”究竟是怎么来的？对健康有什么影响？如何科学应对？

答：“桑拿天”的形成是多种气象因素共同作用的结果。首要推手是副热带高压。当这一暖性高压系统稳定控制我国中东部地区时，其内部下沉气流会因绝热压缩使近地面气温升高，同时抑制空气对流，如同给大地盖上“保温被”。

其次，夏季风充当了“水汽搬运工”，把海洋上的暖湿空气源源不断输送过来，导致空气相对湿度剧增。

此外，城市热岛效应也加剧了闷热感，密集的建筑物和人为产热使城区气温高于郊区，高楼阻挡又使得微风甚至静风条件增多，热量难以散发。

再加上今年中伏长达20天，全年三伏更是达到了40天的“加长版”，这意味着高温高湿的闷热周期被拉长。当前及未来一段时间，我国大江南北同步开启“蒸笼模式”，从东北、华北一直闷热到江南、华南。

湿热天气诱发疾病

“桑拿天”里，衡量人体实际冷热程度的体温温度受湿度影响极大。比如，当相

对湿度超过60%时，高温高湿环境下的体温温度会比实际温度高出5℃以上。高温环境对人体散热系统极不友好。人体主要依靠汗液蒸发散热，但湿度超过60%时，汗液难以蒸发，热量被锁在体内。这会加重心肺负担，心脏需加速泵血帮助散热，极易诱发急性心脑血管疾病。同时，持续闷热易引发中暑，极高的热射病；湿度高也易滋生霉菌，增加过敏及皮肤病风险；大量出汗也会导致脱水或电解质失衡，影响循环系统功能。

如何防暑

补水降温是关键

面对“桑拿天”，公众需采取科学的防护措施，特别是老人、儿童、慢性病患者及户外工作者等高风险人群，需要及时补水，避暑降温。大量出汗后可饮用淡盐水或电解质饮料，切忌猛灌白开水，以免引发“水中毒”。饮食上保持清淡，多食用冬瓜、绿豆等利水祛湿的食物，注意食品卫生，尽量不吃隔夜饭菜。

在室内时，应合理使用空调，温度设定在26℃至28℃，并开启除湿模式，将湿度控制在50%至60%为宜，避免冷风直吹。外出时，尽量避开上午10点至下午4点的高温时段，建议穿浅色、透气的纯棉或麻质衣物，佩戴遮阳帽和太阳镜。户外工作者一旦出现头晕、乏力、心悸等中暑先兆，应立即转移至阴凉通风处休息；若症状加重或出现高热、意识模糊，须立即拨打120就医。

（文/本报记者 郭静原）