

村里来了年轻人

草木葱茏，满目生机。走进内蒙古自治区乌兰察布市察哈尔右翼后旗乌兰哈达苏木前进村，火山群静默矗立，碧野翠色绵延，民居错落有致。通畅的柏油路上车流往来，为静谧乡村注入满满活力。

夜幕落下，晚风驱散白日燥热，各家民宿灯火次第亮起，火山石铺就的小院古朴又清爽。游客们围坐一桌，就着刚出炉的烤土豆、本地家常菜，唠家常、话光景。

2010年前，这里前热村老人想都不愿出村，村民世代守着祖传手艺，生活单一，家家户户外出务工者寥寥。2000年前后，村里人均年收入不足4000元。种地全凭老一辈口传经验，撒肥、除草、采收全靠估摸天时地利，火山土养出的土豆绵糯粉沙，却卖不上好价钱。一年起早贪黑忙活下来，落到手里的活钱寥寥无几。年复一年，村庄愈加萧条。

2016年起，一批在外闯荡的年轻人陆续回到故土。他们带着开阔眼界、专业手艺与十足耐心，走进乡野、院落，线上直播间，耕耘土豆种植、火山民宿与乡村电商，盘活闲置土地、空宅老屋与本土农产。青春根系深扎火山沃土，与小村同生共长。

打破僵局

土豆是前进村的生计根本，家家户户一年的花销，大半都靠它支撑。说起早年种土豆的难处，村民李海燕蹲在田埂边，随手扯掉脚边的杂草，眉眼间藏着无奈：“从前种地全靠熬功夫、碰运气，一亩地忙活一整年，纯收益也就七八百元。外来贩子扎堆压价，咱农户没渠道、没话语权，好土豆也卖不出好价格。”

2016年，在北京工作生活10多年的“80后”郭晨慧返乡创业，她带着家人回到前进村，一头扎进土豆地里，暗下决心要打破产业僵局：先保品质，再做品牌，走出新的农产品发展路子。

郭晨慧的父母是当地有名的土豆种植大户，深知技术重要性的她，主动对接当地农牧部门，邀请专业技术人员为村民开展科学种植培训，从选种、施肥、田间管护到采收储存，全程标准化指导。

好技术落地生根，让本土土豆品质实现大幅提升。大伙儿还一起琢磨打造本土土豆特色标识，融入火山元素设计专属礼盒。依托严格品控与火山特色，“后旗红”土豆品牌知名度逐渐打响，种植规模逐年扩大。

秋收后，年轻人带着村民手工分拣，挑出表皮红润、无虫无疤的优质“后旗红”土豆，裹上保鲜纸，套好网套规整装箱，曾经论斤散装贱卖的土疙瘩，摇身一变成了拿得出手的伴手礼。在青年创业团队的带动下，“后旗红”叫好，村里其他的农副产品也跟着沾光，卖出了好价钱。

今年62岁的种植大户智福河，种了一辈子土豆，60多亩连片坡地从前年年愁收成、愁销路，如今按照改进后的方案耕作，行情向好时一亩地的收益能冲到数千元。

“这帮年轻人实在，待人诚恳不摆架子，不单给我们土豆打出好品牌，还帮我们打开销售渠道，收购价格也实在，村里不少乡亲见状都跟着扩种。”

每到土豆成熟时节，田间地头一派热闹景象。村民头戴草帽，弯腰采挖、分拣、装筐，往来拉货的货车顺着田埂有序等候。游客临走时，常会顺手拎上一两箱火山土豆特产。小小的土豆一头连着农户的生计，一头牵着民宿聚拢的客流。

火山风光

土豆产业稳住村民收入底盘，闲置多年的农家院落则在返乡青年手里，变成聚拢人气、拓宽增收渠道的好抓手。

早些年，乌兰哈达火山风光鲜有人知晓，村里多有闲置老宅，土坯墙体风斑斑驳，院内杂草

丛生、杂物堆积，明明坐拥直面火山的好视野，却常年锁门落灰、无人打理。

郭晨慧的“壹蒙壹牧民宿”火山主题民宿落地经营后，越来越多身怀手艺、头脑活络的青年回乡抱团进军民宿产业。不同专长的青年，给民宿产业注入多元鲜活创意。学雕塑的逸山居民宿主人安雪媛准备将雕塑手艺融入民宿体验。她的想法简单，父母年纪大了，照料民宿比种土豆要轻松许多，事业发展、父母养老两不误。

2023年，来自山西大同的“80后”青年孙晓飞经朋友介绍，加入了郭晨慧的壹蒙壹牧民宿。如今，他已是前进村七顷地宿集民宿合伙人。

“从前各家民宿单打独斗，客源零散不说，还互相压价内卷，谁都赚不到实惠。现在我们几个年轻人牵头，推行统一代运营、客源共享、联合宣传模式，大伙拧成一股绳，火山民宿蛋糕自然越做越大。”说起七顷地宿集成立的初衷，他随手搓了搓脚边细碎火山岩，话语朴实直白。

稳步提升的客流，在家门口催生了大量就业岗位，民宿保洁、后厨帮工、火山向导、特产导购等岗位优先聘用本村村民。村里富余劳动力不用再背井离乡外出务工，在家门口就能打工挣钱。

谈及当地民宿产业“夏旺冬淡”的季节性短板，乌兰哈达苏木党委书记孙建国胸有成竹：乌兰哈达苏木党委联动返乡青年，依托村内优质温泉井，规划打造康养小镇，丰富冬季文旅业态，激活淡季消费市场；用好返乡青年成立的民宿协会，统一服务标准、规范经营秩序，杜绝低价恶性竞争。

出山通途

种植有基础、民宿有客流，数字电商则搭建起农产品外销的高速通道，形成“种地供货、民宿引流、线上变现”的完整产业闭环。

在前进村，一批青年深耕线上赛道，让藏在火山脚下的特色农产品走出乡村、销往全国。

2016年，郭晨慧开出村里首家“乌兰土豆”特产实体店，同步布局线上店铺，成为本地最早一批专业电商创业者。她整合全村土豆、奶制品、熟食等土特产统一运营，线上线下同步发力，让“后旗红”土豆走向千家万户。

新生代力量的加入，让乡村线上运营焕发新活力。

回乡创业的丰治东想方设法让老乡的农副产品卖得更顺畅些。农村电商便民项目，是他2015年回到察右后旗所选的赛道。他在走访中发现，不少小作坊、散户农产品没有正规资质、统一包装，线上售卖易遭遇投诉，可以说处处受限。他主动上门指导，帮本地商户注册商标、办理生产检测资质、设计标准化包装，倒逼包括前进村在内的各村农副加工产业规范升级。

家在白音察干镇的“00后”任宇曾从事新媒体相关工作。乌兰哈达火山的走红让他看到了机会，毅然回乡搭建新媒体团队。

“虽说回来时间不长，但每天拍摄、直播、对接订单忙个不停，心里格外充实踏实。亲眼看着火山文旅越来越红火，家乡土特产销往全国各地，打心底里感到自豪。”任宇边打包土豆礼盒边笑着说，眉眼间透着明亮。

2026年初，郭晨慧当选前进村党支部书记、村委会主任。如今的她，整日奔走在田间地头查看作物长势、对接种植户需求，走访民宿统筹行业规范，召集青年和村民代表共商发展规划，仿佛有使不完的劲。

有人深耕农业提质增效，有人专注文旅引流聚客，有人运营电商拓宽销路，一众返乡青年各展所长、分工协作，抱团发展、聚力兴业。

谈起前进村的变化，孙建国感触真切：“这批返乡青年带来全新思路、实干精神，扭转了村民固守半辈子的老旧观念，目前村内45岁以下创业大学生已有30多个，村里处处透着鲜活生气。”

青年接力奋进，乡村未来可期。夜晚的前进村，抬眼就是漫天繁星、澄澈夜空，晚风裹挟着欢声笑语，温柔又治愈。



生活中的经济学

“兰拉”该向“青拉”学什么

陈发明

一碗牛肉拉面，经历了几十年的“正宗之问”。近日，多地原本挂着“兰州拉面”招牌的门店改名为“青海拉面”引发网络热议。这场门头更迭，某种程度上为“兰拉”与“青拉”的品牌之争画上句号，但也开启了两个拉面品牌新的价值竞赛。

兰州牛肉拉面当然是兰州的正宗，这本是个不成问题的问题。之所以会有“正宗之问”，很大程度上是因为青海拉面通过“借牌发展”闯出了脱贫之路、市场之路、品牌之路，在这场品牌博弈中占得一定话语权。

“青”出于“兰”，却能形成与“兰”共舞的市场影响力，“青拉”必有其过人之处；“兰拉”占尽天时地利，而未能形成压倒性的竞争优势，必有其可补之短。

那么，“兰拉”该向“青拉”学什么？

危机意识，是产业孕育成长和迭代升级的重要内生动力。当年，青海人走出家乡开拉面馆，正是受当地资源贫乏所困、生存危机所逼。今天，青海人推动“青海拉面”公用品牌建设，则是直面品牌依附危机。长期“借牌发展”，产业规模再大，也没有属于自己的品牌护城河，随着对方品

牌保护体系健全，很容易陷入被动。

经济学上的公地悲剧告诉我们，当一项公共资源缺乏统一约束，大量主体无偿使用，极易造成资源价值被透支损耗，品牌资源亦是如此。兰州牛肉拉面虽手握地域文化与非遗的先天优势，却容易陷入资源禀赋带来的路径依赖。坐拥金字招牌，不等于高枕无忧，市场上良莠不齐的仿冒门店持续消耗品牌口碑，便是现实警示。优势条件下更要居安思危，正视外部竞争、警惕品牌稀释的潜在风险，才能守住品牌价值，避免躺在固有名气上止步不前。

抱团发展，是释放规模经济红利的重要方式。牛肉拉面作为典型的分散经营型产业，更需要抱团形成合力。同类经营主体整合资源、统一协作，能够降低采购、融资、拓市的交易成本，放大整体竞争力。青海拉面和甘肃省内的张家川县拉面，正是走出了一条亲友抱团、县域抱团、企业抱团的路径，实现信息互通、资金互助、市场协同，才把千家万户的夫妻店拧成庞大产业集群。

对比来看，兰州牛肉拉面虽然成立了多个相关协会、联盟，甘肃省、兰州市也相继出台多个扶持产

业发展的相关政策文件，但政策集成效应和协会内部协同效力是否已充分释放？答案未必是肯定的。协会、企业、个体门店之间未能完全打通利益链条，大量门店分散单打独斗，集体议价、供应链集采、风险共担的规模优势也未充分发挥。

品牌战略，是决定产业天花板高度的关键因素。兰州牛肉拉面最大优势在品牌，最大潜力也在品牌。区域公用品牌的核心价值在于把文化资源优势转化为市场变现能力，中间要经过大量的品牌塑造与推广。

青海拉面从“借牌”开店形成产业规模，到“立牌”改名收获关注热度，既是低成本品牌塑造，也是高效率品牌传播。需要指出的是，兰州牛肉拉面就像一个有天赋的学生，不能只将及格线作为目标，而应追求更高分。保护和推广品牌，不只是商标注册，还要做好供应链建设、场景延伸，打通从文化IP到消费终端的完整链路。行业协会也不只是挂牌机构，更要做好资源整合，打破分散经营壁垒，让众多经营主体形成利益共同体，变个体优势为产业优势。

一碗拉面，两个品牌，不是两地餐饮的对立，而是特色民生产业转型升级的样本。



老街啤酒飘醇香

刘成

夕阳斜洒青岛大鲍岛历史街区，百年里院建筑被镀上一层金色光晕，沿街路灯次第亮起，街巷里人流渐密，麦芽香气随风漫溢，一场属于老城的夏夜啤酒狂欢徐徐拉开帷幕。

新疆游客吴军带着家人，跟随爵士乐，穿过刻有“广兴里”的复古拱门，踏入这片百年院落。作为第36届青岛国际啤酒节老城会场（大鲍岛）南区的重要里院空间，广兴里早已变身为一座沉浸式酒肆。

“这氛围对味了，感觉像回到了小时候邻居家的院子，舒服又热闹。”吴军和家人找了处靠墙的小马扎坐下，接过刚打好的鲜啤，看着院中热闹景象由衷感慨。

远处，1903MIX·广兴酒肆负责人田一鸣弯腰帮客人调整旧式马灯的位置，直起身后，他拍了拍廊下的老砖墙：“广兴里的一砖一瓦都留着

老青岛的市井记忆，青岛啤酒则是这座城市的味觉符号，两个‘百年’在这里撞个满怀。”

“啤酒+蛤蜊”，是紧邻广兴里博山路广场的经典组合。游客点一盘热气腾腾的辣炒蛤蜊，搭配一杯冰爽原浆；或者点一杯“啤酒+蛤蜊”特饮——杯子下面盛着啤酒，上面是敞口小碗装着蛤蜊。“端着一杯就能逛，太舒服了。”潍坊游客王恒边走边品尝这口地道青岛味。

行至胶州路与潍县路交叉口，便是今年啤酒节火爆出圈的网红创意场景——啤酒加油站。3台仿真加油机装置颇具工业风，6支银色酒枪依次排开，每台加油机屏幕清晰标注“92号”“95号”趣味标识，引得不少年轻游客互动体验。这里除了经典青岛原浆、青岛鲜啤两款核心酒水，还推出荔枝、百香果、葡萄等多款

果味饮品，游客可自由搭配柠檬、菠萝、苹果等口味定制饮品。

在即墨路食里酒巷，本土老字号门店、非遗小吃摊位、地方风味铺子、创意融合菜餐车一字排开。晚间的食里酒巷人头攒动，热闹非凡，往来游客摩肩接踵，叫卖声、炒勺碰撞声、碰杯声交织相融，烟火气息扑面而来。本土老字号餐饮中苑海韵主理人胡时红，快速将刚出炉的白皮酥装入礼盒，系上红绳，边快速打包边笑着说：“啤酒节期间这客流快赶上去年‘十一’国庆假期了！”老街美食搭配醇香啤酒，让百年街巷在烟火升腾中热力四射。

夜风穿过里院与街巷，麦芽香气伴着音乐与笑声，啤酒的醇香、音乐的热烈、人群的欢愉交融于老城纵横街巷、市井烟火中。