

# 就业离家近一点 幸福生活多一点

## 永川区三教镇多渠道促进家门口就业

渝西都市报记者 肖必胜

初冬时节,永川区三教镇的田间地头、工厂车间、直播间里,处处涌动着就业创业的热潮。

从传统农业到现代工业,从线下实体到线上直播,三教镇坚持“一三五”发展思路,通过推动农业产业集群化、制造业转型升级、现代服务业蓬勃发展,已吸纳本地员工就业1.22万余人。同时大力实施“数创新镇”建设,打造标准化直播基地,培育本土数字创业带头人,让村民把手机变成“新农具”,把直播变成“新农活”。

三教镇通过精准对接企业用工需求和群众就业意愿,开发公益性岗位,建立劳动力资源库,探索“村企合作”模式,让困难群体也能实现家门口就业。这个曾经的工业重镇,正在转型升级为产业兴旺、就业充分、民生幸福的和美乡村新典范,在乡村振兴的道路上绘就共同富裕的生动画卷。

### 产业兴旺筑根基,家门口就业有基础

清晨6点,三教镇双坪村的桫椤种植园里,50岁的明文强已经开始了一天的忙碌。作为曾经的护林员,他用10余年时间将爱好变成了事业,如今通过电商平台,每月销售桫椤达10余万元,还带动了10余名村民在家门口就业。

“以前守着几亩薄田,一年到头也挣不了几个钱。现在好了,在明老板这里打工,一个月能有3000多块收入,还能照顾家里的老人孩子。”正在给桫椤浇水的村民张大姐满脸笑容地说。

三教镇相关负责人表示,产业是就业的根基。近年来,该镇通过推动农业产业集群化、制造业转型升级、现代服务业蓬勃发展,为群众创造了大量就业岗位。

在玉峰村的重庆明高食品有限公司,智能化的生产车间里,100多名当地村民正在忙碌着。这家集生猪屠宰、贩运于一体的企业,不仅保障了三教镇生猪养殖产业的发展,更成为当地群众就近就业的重要平台。

“我们企业90%以上的员工都是本地人,月薪在3000到6000元之间。很多员工以前在外打工,现在在家门口就能找到稳定的工作。”公司董事长刘明高介绍说。

据统计,目前三教镇域范围已有工业企业180余家,吸纳本地员工就业1.22万余人。规模化养殖户105户,种植户44户,带动常年就业320余人、灵活就业2600余人。林下产业、果园、花椒、柠檬等特色农业项目,更是为500余人提供了稳定就业岗位。

### 数创新镇添动能,家门口就业有新招

“家人们,今天给大家带来的是我们三教镇巴岳山的千年活化石桫椤,颜色清新、叶形美观,非常有调性……”在三教镇双坪村桫椤种植基地,明文强正在对着镜头热情地介绍着自己培育的桫椤新品种。

把种植场打造成直播基地,成为群众创业致富的新舞台。“以前想做直播,但是没有设备和技术。现在镇里提供了这么好的平

台,还免费培训,我上个月光卖桫椤就赚了十多万元。”刚下播的明文强兴奋地说。

三教镇大力实施“数创新镇”建设三年行动计划,通过打造“1+3+N”新媒体账号体系,培育本土数字创业带头人,让越来越多的村民成为“数字新农人”。

“我们不仅要让村民会用智能手机,更要让他们用好智能手机,把手机变成‘新农具’,把直播变成‘新农活’。”负责新媒体培训的工作人员肖海婷介绍道。

三教镇拟建镇级标准化直播基地1个、村级户外直播点3个,培养2-3名金牌带货人。今年玫瑰庄园景区赏花季期间,抖音平台直播热度连续3天排第一,真正实现了把绿水青山转化为金山银山。

同时,三教镇还抢抓宠物经济赛道风口,高标准规划建设云龙村龙洞湾宠物繁育基地,探索开展宠物繁育、宠物赛事、宠物食品、宠物交易等全链条产业,为年轻人创造更多创业就业机会。

### 服务保障暖人心,家门口就业有保障

“感谢政府的帮助,让我在家门口就找到了工作。”在三教镇文化广场的夜市摊位前,刚从广东返乡的农民工陈师傅一边招呼客人,一边感激地说。

今年2月,三教镇与区就业局联合举办“春风行动”现场招聘会,43家企业提供就业岗位2100个,530人初步达成就业意向。通过精准对接企业用工需求和群众就业意愿,该镇累计组织超1000名待业群众

参加定向技能培训,为80余家企业推送务工2680余人次。

玉峰村的悦峰劳务公司,是三教镇探索“村企合作”模式的成功案例。这家由村集体领办的企业,不仅为镇属企业和园区企业提供劳动力补给,每年还为村集体增收20余万元。

“我们建立了详细的劳动力资源库,哪家企业需要什么工种的工人,我们都能快速匹配。”悦峰劳务公司负责人介绍说,目前在三教园区企业就业的三教户籍人口达4700余人。

为了让困难群体也能实现家门口就业,三教镇还开发了交通劝导、森林防火、城市管理等公益性岗位52个,安置公益性岗位39人、以工济困13人,帮助脱贫人口就业171人、监测户就业19人,重点群体就业率达94.6%。

“下一步,我们将继续深化‘家门口就业’工程,通过产业升级创造更多岗位,通过技能培训提升就业能力,通过优化服务保障就业质量,让更多群众实现挣钱顾家两不误,在乡村振兴的道路上共同富裕。”该镇分管农业的党委副书记崔学彬表示。

从传统农业到现代工业,从线下实体到线上直播,从单打独斗到抱团发展,三教镇正在探索一条具有地方特色的就业富民之路。这个曾经的工业重镇,正在转型升级为产业兴旺、就业充分、民生幸福的和美乡村新典范。

# 家门口的“烟火味”

## —川李妹到永川创业带动就业的故事

渝西都市报记者 凌泽英

“喂,川李妹,周末渝超,永川对璧山,比赛当天你们也要来现场烤美蛙哟。”日前,永川新城“川李妹蛙入江湖”餐馆女主人李琴(网络名“川李妹”)接到永川区相关部门负责人的电话,她爽快应约。

“上一场渝超联赛,我们现场烤美蛙有买有送,虽没能赚多少钱,但却展示了重庆地标菜、永川特色美食,也让川李妹烤美蛙被更多市民知晓和喜欢。”

从四川简阳过来的许良均、李琴夫妻俩,16年来,深耕餐饮,本着“把顾客的健康当作川李妹的生命来珍惜”的理念,从1家店增至4家店,43名员工靠着“烟火味”有了稳定工作,大家心往一处想、劲往一处使,组成了一个相互关心、关爱的“大家庭”。

### 摩托车上的爱情

许良均、李琴出生在四川省简阳市新市镇农村。许良均中学毕业后曾到成都餐馆当过短期服务员,之后在简阳一家修车厂干钣金工。

李琴,中学毕业后在一家餐馆做服务员。她晕车,出远门只能乘坐火车。在许良均开着摩托车变着方式的追求下,他们结成良缘。

为了给家人更好的生活,2003年他们曾到成都打工,之后又返回简阳在成渝老路边、新市镇上开过片片鱼馆。

许良均听弟弟说西安海底捞火锅馆待遇好,2007年,夫妻俩决定到那里打工。在这里,许良均学到了很多管理经验,许良均肯学上进,之后到多个新分店当厨师长,店长,并把店管理得井井有条,生意红红火火。

### 永川老板的感动

2010年8月,许良均经朋友介绍认识

了重庆永川千椒百味火锅店老板,他向许抛出橄榄枝,希望到永川一同创业,但许感恩海底捞的培养,没有答应。

这一年中秋佳节,许良均夫妻俩带着孩子在西安,无法回家过节尽孝。然而,千椒百味老板却悄悄驱车到许良均的老家陪他家的老人过节。该举动深深打动了许夫妻俩。同时,西安离家远,而重庆永川回家就几小时的车程,引发了他们到永川共同创业的行动。

2010年9月,许、李携家人来到永川,茶山竹海的美丽风光和三湖美景让他们决定在永川发展。在共同努力下,千椒百味慢慢规范了管理体系。2012年成立公司,逐渐发展加盟店。鼎盛时期,51天带团队新开8家店。到2014年,加盟店增至100多家,遍布云贵川渝甘宁豫。

2015年1月,许良均被派往贵州赤水新开的牛肉火锅馆打造新品牌。后来因发展定位、决策思路产生分歧,他决定退出。2015年5月至年底,许在河南与人合伙经营火锅,2016年在贵州与人合伙经营火锅馆,不断丰富餐饮经验。

### 老顾客真心呼唤

在永川创业的那段时间,许良均、李琴夫妻俩与顾客结下了深厚的情谊。常有永川的员工、顾客联系他们,希望他们回永川来创业。想到永川良好的营商环境,夫妻俩决定返回永川创业。

2017年国庆节夫妻俩回永川开始找门市,加盟九鼎美蛙鱼头,后来发现广安味与永川味有别,许良均开始自制炒料留住顾客。当发现蛙鱼太单一时,川李妹决定以蛙为主打,搭配其他江湖菜,于是有了

“蛙入江湖”的创意。

在顾客群幸运观众吃“霸王餐”活动中,川李妹结识了现在川李妹“鑫师门”掌舵人陈鑫。经过多次的诚挚邀请,陈鑫加入了川李妹,已从厨师、厨师长,如今升至川李妹四个店行政总厨,也成为了股东。陈鑫还在许、李的帮助下成立了“鑫师门”,搭建厨艺交流平台,培养更多优秀厨艺人才。

“川李妹和许哥是我这辈子的恩人和贵人,他们对我照顾有加,对我的家人也关怀备至。”陈鑫说,在这里不仅有稳定的工作和收入,还能照顾家人,最重要的是还让自己的厨艺不断精进,真正实现了人生的价值。

### 疫情是发展拐点

2018年,许、李夫妻俩到成都等地学习,无意间发现干锅蛙、烤蛙值得借鉴。经过上100次的试验,“川李妹老板娘烤美蛙”正式出炉,“将这一创新美食加入套餐,赠送给客人吃,顾客品尝后基本都会回购。”许良均表示。

2019年2月,许良均成功用老婆头像注册了川李妹43类商标。

2019年8月,经过考察,川李妹到西安开店,川李妹烤蛙、美蛙得到顾客高度认可。

然而天有不测风云,他们原本计划2020年至少开5家店,没想到疫情暴发让夫妻俩陷入困境,艰难度日。

线下店因疫情原因,加之租金太高,川李妹决定做外卖,自配送加线上,有时,一天光自配送都有40多单,实现疫情期间逆增长。抗疫期间,他们主动给星光社区、兴龙湖社区、卧龙凼社区、汇龙社区等地赠送抗疫爱心餐,收获了锦旗。

2023年,川李妹烤美蛙获得“重庆地

标菜”称号,系永川当年唯一一家获此殊荣的餐饮企业。2024年获重庆市永川区工商业联合会、重庆市永川区总商会优秀会员企业。2025年11月获永川第一批文明永川推介官授牌。

### 诞生川李妹联营品牌

“我们存活的秘诀,在于提前赶上了团购风。”川李妹将点餐调整为“套餐”,解决了顾客点菜烦恼,擅长管理的夫妻俩以新鲜地道的食材、实惠的价格吸引并留住了顾客。

“我们的股东,均为我们的顾客转化而来。”川李妹用心经营,将店不断扩大。目前川李妹联营品牌店已开设有蛙入江湖、鲜兔火锅、飘香耗儿鱼、千椒百味火锅店等,未来计划在永川开设七家联营店。

吴文兰是陈食街道人,现任川李妹飘香耗儿鱼店长。她每天骑车20分钟到店。“比起之前外地打工,在家门口能够找到合适的职业真是太幸福了。”从外地嫁到永川后,她已在家门口就业10余年,既照顾了孩子读书学习,又照顾了家中老人。

“我们每年举行年会,也会为顾客生日送上鲜花、到店消费优惠卡。”川李妹说,正是顾客的支持,让店逐渐扩张,如今已有员工43名,他们背后是43个家庭,凭借双手换来体面的生活,享受稳定的幸福。同时,店内食材有80%在本地采购,架起了城市烟火与乡村振兴的桥梁。

家门  
经济