

传统就业“独木桥”变成多元发展“立交桥”

——就业多元化视角下的徐州青年新就业生态调查

本报记者 吴一凡

从单枪匹马“到”集群发展

OPC社区浪潮

2026年初,“一人公司”(One Person Company,简称OPC)相关表述写入了江苏省政府工作报告。走进位于徐州市大学生创业园的OPC社区,迎面是一片忙碌而安静的氛围。开放式的共享办公区里,多名年轻人各自盯着屏幕,有人正在调试AI模型,有人戴着耳机剪辑视频。角落的咖啡吧台前,两名创业者低声讨论产品上线计划;旁边的健身休闲区里,一位刚结束线上会议的姑娘在跑步机上慢走,边看手机边回复客户消息。

00后大学生李沂航就是其中的典型代表。大二时,他就开始着手用AI开发“创芯魔方”软件,之后又研发了工业应用机器人。2025年下半年,他成功入驻徐州市大学生创业园苗圃公共办公区,享受4年免费办公场地,一年省下几万元租金。此外,园区还为他提供了一站式公司注册服务和日常经营辅导。

李沂航的创业底气,离不开徐州实打实的政策托举。对非徐州市区户籍大学生创业企业法定代表人,徐州专项给予创业租房补贴,本(专)科生400元/月,硕士研究生600元/月,博士研究生1000元/月,补贴期限最长不超过3年,同时,符合条件的创业实体可申请5000元一次性创业补贴。创业带动就业补贴按每人2000元标准核定。园区将企业免费孵化期由3年延长至4年,入园企业注册年限要求从2年放宽至3年内,提供工商注册、知识产权申报补贴、会计代账等全链条创业服务。在资金支持方面,个人最高可申请50万元,企业最高

400万元富民创业担保贷款,2025年全市累计发放贷款1.68亿元。这些真金白银的政策红利,成为年轻轻装上阵创业的第一推动力。

徐州的OPC社区布局,不止局限于徐州市大学生创业园。从主城区到各县城板块,这一创新创业模式正在加速复制推广、落地延伸。

2026年1月,徐州科技创新苗圃OPC社区正式揭牌开园,规划建设约100个灵活工位,孵化区和3000平方米成长加速器,已进驻创业企业8家,聚焦AI+智能制造、AI+安全应急、AI+具身智能三大产业方向;近期,铜山经开区(利国镇)OPC社区迎来首批企业入驻。该社区聚焦单人创业与小微团队发展,打造实体经济+跨境电商创业大本营,专为一公司、自由职业者、10人以下初创小团队量身配套服务。其中,入驻的徐州宏聚进出口贸易有限公司,以单人运营团队依托AI技术实现智能选品、数字人直播、多语言客服及短视频矩阵运营,年销售额超400万元,产品远销欧美、东南亚市场。铜山区率先上线OPC一站式服务专窗,出台支持OPC社区建设发展十条举措,对符合条件企业的OPC主体给予最长3年运营资金支持,对认定合格的OPC社区运营主体给予最高200万元运营补贴;“专窗受理+全程帮办+一网通办”全链条服务,为创业者降低初创起步门槛。

如果说OPC社区是“一人创业”的优质孵化器,那么遍

布徐州城郊的直播电商基地,已然成为新业态青年集聚发展的新阵地。

鼓楼区好得家商城,前身是以五金机电经营为主的传统专业市场。2025年10月,建筑面积2万平方米的电商直播基地正式投运,配套100余间精装直播间,完善仓储物流及人才宿舍设施一应俱全。23岁的舞蹈主播心自2025年10月入驻后,职业发展轨迹悄然改变:“基地提供拎包入住、住播一体公寓,经过半个月专业直播培训即可上岗,目前收入已之前的三四倍。”

“电商行业竞争日趋激烈,越往后越考验运营团队专业化水平。”徐州好得家商城总经理张其顺道出行业发展逻辑。基地立足徐州本土电商产业,以“人、资、场”三维协同搭建服务体系,构建“从0到1”孵化培育、“从1到100”规模壮大的全链路成长生态,打通“产业培育+流量赋能+消费转化”新型发展路径。创业培训孵化、专业人才输送、物流仓储配套,跨境报关报税、法务财会代办一站式服务,让人驻经营主体无需担心基础配套事宜。

与此同时,徐州市将创业就业技能培训纳入技能夜校特色办学体系,开设互联网营销师、AI应用实操、电子商务运营等新业态专项技能培训。2025年,全市各创业基地年度新增孵化创业项目超5000个,8家基地在省级综合评价中获评最高A级等级。

“青春小店”拓宽青年职业新赛道

街头巷尾

绿漆栏杆、红砖墙,绿植花草点缀的院内摆放欧式雕花圆桌与休闲座椅……一处静谧雅致的老旧小院,隐匿在繁华的富国街商圈之中。一家特色玩具小店藏于小院深处,店内各类文创玩具琳琅满目,不少市民游客慕名打卡拍照。

用满屋玩具承载童年向往,是许多人的儿时心愿,如今这份心愿在徐州成为现实。在富国街福苑小区,一对90后青年夫妇打造网红玩具店“鲸鱼夫妇的玩具屋”。

“谁能拒绝一整面墙的米奇藏品,这里堪称文创玩偶的‘全家福’聚集地!”一名头戴兔子警官主题帽子打卡拍照的顾客感慨道。“情绪价值消费已成为文旅消费新增长点。”鲸鱼夫妇的玩具屋负责人刁钰钰表示,小店依托“IP文创+场景体验+线下清货”多元经营模式,精准契合Z世代悦己消费需求与80后群体怀旧情怀。

在更为广阔的城乡空间里,徐州青年依托本土资源,立足生活场景,以微创新、小创业实现就业创业理想。徐州经开区徐庄镇,26岁的周展携手张惠,黄蓝组建“徐庄味道”乡土文旅推广团队。初期缺少专业直播设备,团队主动申请扶持资金购置简易直播间,短视频创作缺乏爆款思路,便坚持每晚拆解优秀作品,积累创作经验。目前,团队已发布62条原创短视频,抖音粉丝突破

1.3万人,不少外地游客通过线上直播了解徐州,专程前来观光打卡。

从乡村田野到城区街巷,从田间地头到商圈市井,青年创业就业的舞台持续延伸。2025年初,鼓楼区正式启动“青春小店”培育招募计划,精准定位“青年主理、服务青年、特色经营”发展方向,重点扶持国潮文创、精品咖啡、手工制作、体验消费等新兴业态,挖掘青年创业种子选手。招募启动短短一个多月,近20家特色商铺踊跃报名,7家首批“青春小店”正式挂牌亮相。

空山半闲咖啡馆90后主理人袁辰坦言,希望借助“青春小店”官方平台提升门店知名度,“偷得浮生半日闲是我们经营咖啡的初心,致力于为年轻人打造舒适放松的休闲社交空间。”首批“青春小店”入驻商户、怪蜀黍智道主理人王玉有着同样理念,她表示,门店主打创意甜品定制,围绕情人节、春节等节点推出主题新品,用甜蜜文创甜品丰富市民节日生活,在年轻消费群体中积累了较高人气。

一家家特色“青春小店”,以创意风格与人文温度,为青年群体开辟全新职业路径,也为求职创业者点亮逐梦之路。徐州青年职业选择不再局限于传统写字楼办公模式,愈发拥抱多元灵活的就创业态新可能。

赋能多元就业行业稳健致远

政策护航

就业业态多元化发展,离不开配套政策的全方位支撑。徐州已构建起覆盖创业扶持、就业服务、技能提升全周期的政策保障体系。

在创业扶持领域,徐州在全省率先开通创业贷手机端线上申请通道,推行各类创业补贴直补快办。2025年,全市累计发放富民创业担保贷款1.68亿元,拨付各类创业补贴及贴息资金超5092万元。依托个人创业“一件事”集成服务平台,实现业务一窗受理、并联审批、便捷办结。市人社局创新推行创业补贴“精准直达”服务,依托社保、工商、税务大数据平台,主动筛查匹配符合条件的创业主体。2024年,全市一次性创业补贴发放量同比增长215.19%,创业带动就业补贴发放量同比增长134.6%。

在灵活就业保障层面,徐州在省内率先探索建立灵活就业人员住房公积金缴存制度。截至目前,全市35岁以下16813名灵活就业青年已开户缴存,占灵活就业缴存总人数的33.73%。江苏省同步从省级层面取消灵活就业人员参保户籍限制,切实为新业态从业者解除参保后顾之忧。

在技能培训方面,2026年,市人社局倾力打造“技能夜校”特色服务品牌,开设互联网营销师、AI

应用实操、物联网安装调试、无人机测绘、短视频剪辑等新业态热门课程,首期开班便吸引170余名青年学员报名参训。与此同时,全市各地常态化开展网络电商、直播运营等新业态公益培训班,实现技能培训城乡全覆盖。

在青年求职服务方面,全市布局建设22家青年人才驿站,为异地来徐求职创业青年提供每年至少14天的免费住宿服务,常态动态储备床位300余张,切实降低青年求职落户成本。

传统就业狭窄“独木桥”逐步拓宽为多元发展宽阔“立交桥”,政策扶持与市场机遇双向赋能,滋养青年创业初心,城市发展青年个人成长实现深度双向奔赴。就业多元化不是缓解就业压力的短期举措,而是时代发展、社会进步的必然趋势;青年就业新生态,不止满足安身立命基本需求,更重在实现个人价值与社会价值同频成长。

当更多青年打破固有职业认知、跳出舒适圈、投身实业真干事、干实事,城市发展活力便拥有源源不断的内生动力。每一位扎根徐州、逐梦前行的青年,都能在多元就业的时代浪潮中,找准定位、绽放属于自己的人生高光。



薛思秀：把爱好串成事业

本报记者 刘波豪

薛思秀,30岁,连云港人,“伴诗水晶”主理人。毕业后她曾从事翻译工作,长期熬夜制的工作让她萌生转行的念头。2025年,热爱水晶的她留意到,徐州本地缺少个性化、可自主搭配的水晶手作体验,于是开设了小店,把爱好串成了自己的事业。

“伴诗水晶”小店里,主理人薛思秀正坐在桌前,把一颗颗透亮的水晶按色系排列,为客人搭配出独一无二的手串。

今年30岁的薛思秀来自连云港,毕业后随家人定居徐州。她曾是一名翻译,因需与海外客户对接,长期熬夜工作,身体和精力都面临较大压力。

薛思秀说,前些年,水晶在社交圈上迅速走红,从小众收藏品逐渐成为年轻人追捧的潮流配饰,这原本就喜爱水晶的她不禁有些心动。

“自己十分喜欢水晶,家里也是做水晶相关生意的,为什么不试试呢?”本着这个想法,薛思秀辞去了翻译工作,经过市场调研,她发现徐州定制化水晶手作门店存在市场空白,便开了这家小店。

“店名取自徐州话‘办肆’,‘办肆’在徐州话里是‘非常好、很棒’的意思,也希望自己的店能越来越‘办肆’。”薛思秀笑着说,小店主打平价水晶DIY手作,精准契合当代青年追求个性、性价比高的消费偏好。

走进店里,琳琅满目的水晶颜色、尺寸、质地封装在不同的盒中,几位顾客正专注地挑选自己喜欢的水晶珠子,亲手穿成手串。旁边的货架上还陈列着许多成品手串,供顾客直接选购。

随着人们生活水平的不断提高,消费需求不再局限于实用属性,更多人开始追求兼具审美价值与情感寄托的产品,手工DIY水晶饰品恰好契合了这一消费趋势。

薛思秀说,买水晶对很多人来说,既是一种审美表达,也是对对生活美好的寄托。真正让客户愿意留下来、反复光顾的,是亲手搭配的过程——从几百种珠子里选出属于自己那颗,串成独一无二的手串,这份专属感是成品无法替代的。

小店日常运营只有薛思秀一个人,拍视频、剪片子、补货、接待顾客、打包发货……大小事务她全包。有时实在忙不过来,家人偶尔会搭把手、帮帮忙。“毕竟是第一次创业,不能盲目扩张,得先把实体店运营模式摸清。”薛思秀表示,出于节省运营成本考虑,她特意将店铺选址在租金相对较低的写字楼内,这种选址方式在徐州手工小店中较为常见,既能控制成本,也能精准对接目标客群。

“我把节省下来的租金成本,全部投入到线上推广中,利用各类互联网平台进行宣传,还会结合不同平台的特点,精准触达不同年龄段、不同需求的消费者。”薛思秀说,“线上引流来的顾客转化率很高,他们大多是在网上了解到小店,特地过来买的,基本都是真心喜欢水晶、想体验DIY创作的人。”

开业大半年来,小店在社交平台上的粉丝量稳步增长,这份成长也让薛思秀对小店的未来充满信心。眼下,她最享受的,就是每天设计出新款式、得到客人夸奖的那一刻。“那种成就感,跟上班时的感觉完全不一样。”薛思秀拿起一条新水晶手串笑着说,“我自己觉得好看,发个朋友圈分享,心里就美滋滋的。”

记者手记

薛思秀的创业故事,是当代青年审美创业、轻创业生动写照。她没有盲目跟风,而是精准洞察消费需求,结合自身兴趣与家庭优势,形成了小店的独特竞争力;既实现了个人价值,也为城市文化消费升级注入了新鲜活力。在徐州,越来越多像她这样的青年创业者,以热爱为底色,以审美为内核,在小众领域里挖掘大可能,让城市烟火气多了几分诗意的温度与青春的力量。

张涵迪：助大学生敲开机遇之门

本报记者 关一凡

张涵迪,23岁,徐州人,2025年专科毕业,现就读于江苏师范大学科文学院电子商务专业。从打工的少女,逆袭为助理设计师(徐州)有限公司负责人,专注为大学生提供竞赛PPT设计与全流程辅导。

高中时,张涵迪在甜品店、电影院、药店辗转打工。这段经历磨炼出她超乎常人的韧性。重返校园后,她考入江苏安全职业技术学院电子商务专业,学年成绩稳居年级前3%,连续两年获国家奖学金,并成功获得免试专升本资格。

起初,她参加创业比赛只为争取升本机会。但在备赛过程中,她深切感受到参赛团队与设计师沟通效率低下的痛点——反复修改几十遍仍难达预期。2024年1月,还是大二学生的她,成立了助理设计(徐州)有限公司。3位合伙人分处广东、武汉、山东,分别负责前端渠道、技术研发和培训辅导。她介绍说,“虽然团队成员普遍年轻,但都拥有丰富的实战经验,都是从各类业务竞赛中脱颖而出的高手。”公司规模小,却在帮助众多大学生在国家级、省级竞赛中脱颖而出,客户资源持续快速增长。

从PPT美化起步,张涵迪计划打通大学生竞赛辅导的全链条。创业路上,徐州市大学生创业园给予她关键支持:3万元晋级优秀大学生创业项目一次性奖励7天到账,创业导师牵线对接高校资源,专家手把手搭建管理制度。她本人也作为优秀创业学生代表赴北京交流学习。她的“设计助理”已从创赛PPT,延伸至职业生涯规划、高校教学能力赛事等更广阔的领域,用设计思维为更多学子敲开机遇之门。张涵迪说:“每当收到学生‘晋级了’‘拿奖了’的消息,我就觉得一切付出都值得。”

记者手记

采访张涵迪时,她桌上那本写着“忍耐清单”的笔记本让人印象深刻。从打工到创业开公司,这个姑娘没有豪言壮语,只有深夜伏案的极限奋斗。人生没有白走的路,只有深度思考的底气。她计划未来将“创芯魔方”推向更广阔市场,同时推动AI中医检测仪进入临床测试阶段。

李沂航：OPC社区的青年创客

本报记者 关一凡

李沂航,21岁,河北邯郸人,中国矿业大学2023级在校本科生,软件工程专业。大二期间自主研发“创芯魔方”低代码开发平台,后跨界合作研发AI辅助中医检测仪,2025年下半年入驻徐州市大学生创业园苗圃区,2026年初转入独立办公区,成为园区最年轻的创业者之一。

2023年秋天,李沂航从邯郸考入中国矿业大学,自幼对软件开发抱有浓厚兴趣。大二学年,他在保质保量完成学业的同时,利用课余时间研发出“创芯魔方”低代码开发平台——一款主打降低编程技术门槛、提升项目开发效率的工具类产品。怀揣创业梦想,他报名参加徐州市大学生“创芯+”创新创业大赛,在训练营中,他的创业构想得到专业导师的精准打磨与方向指引,逐步落地实践。

凭借项目的创新性与可行性,2025年下半年,李沂航成功入驻徐州市大学生创业园苗圃公共办公区。在苗圃孵化期间,他不仅持续迭代优化平台核心功能,还与训练营导师开展跨界协作,联合研发AI辅助中医检测仪,推动人工智能与传统中医深度融合,探索科技赋能医疗的新路径。项目稳步推进,2026年初,他顺利迁入独立办公区,在园区OPC社区创业区继续深耕创业之路。

“返乡不是退路,是新路;电商不是副业,是富业。”董职伟说,他创新“楼+合作社+农户”订单农业模式,让小农户精准对接大市场,带领村民“云上致富”。同时,董职伟还持续帮扶困境学子,积极参与公益事业,践行新时代青年的责任与担当。

记者手记

李沂航从低代码平台到AI中医检测仪的跨界探索,正是新职业多元化浪潮下的生动缩影。如今,年轻人的职业路径早已不再只有“入职务工”一种选择;创业是职业选择,跨界是发展选择,技术融合更是全新赛道。徐州市大学生创业园搭建的阶梯式孵化模式,恰好承接了这份敢于尝试的青春锐气,为更多像李沂航一样的青年打开了多元发展的窗口。

董职伟：带村民“云”上致富

本报记者 张希

董职伟,35岁,贾汪区江庄镇人,中共党员,现任小金山石榴种植专业合作社理事长、徐州鼎泰农业科技开发有限公司董事长。他退伍后进入国企工作,2015年辞职返乡创业,发展订单农业与电商,2025年销售额突破600万元,带动100余名村民实现家门口就业,助力农户增收致富。

在田间地头、直播间里,总能看到董职伟忙碌的身影。这个从国企辞职返乡的青年,一人扛起选品、拍摄、直播、发货全流程,把家乡小蜜桃、大蒜、糯米送上全国餐桌,用电商点亮乡村振兴之路。

“看着乡亲们起早贪黑种桃,好货卖不上价,我心里不是滋味。”董职伟说。2015年,他辞去国企稳定工作,回到家乡,从产品电商、引种起步,成立合作社、创办公司,一头扎进农产品电商领域。

创业初期,4000箱鲜果在运输途中变质损耗,亏损12万元,他没有认输,熬夜学习运营技巧,多方对接物流资源,硬是闯过了创业初期的难关。

记者手记

采访董职伟,印象最深的是他眼里的光。从国企职工到返乡创业青年,从12万元亏损到年销售额突破6000万元,他一步步成长,逐步完善产业链条。他不累不累,他坚定地认为,“多务农不再再恐慌,就值了。”这或许就是返乡创业的意义——不是逃离城市,而是把希望带回土地。

张镇鹏：从会计实习生到人气电台主播

本报记者 关一凡

张镇鹏,江苏师范大学财务会计专业2021届毕业生。大学期间加入校园广播台,荣获年度优秀播音员奖。毕业后在会计师事务所实习一年,同时备考公务员未通过。经历大半年的迷茫探索后,于2023年12月30日正式转型为抖音电台主播,凭借扎实的播音功底和独特的嗓音优势,直播间人气稳步攀升,成为全职抖音电台主播。

张镇鹏大学主修财务会计,和大多数毕业生一样,他起初选择了对口就业——进入一家会计师事务所实习,干满一年,他辞去国企稳定工作,回到家乡,从产品电商、引种起步,成立合作社、创办公司,一头扎进农产品电商领域。

重新思考未来方向时,张镇鹏没有盲目追随主流,而是静下心来挖掘自己的优势与热情。他回忆起从高中到大学,众多同学和老师都称赞他的声音条件,建议他往播音主持方向发展。大学期间,他加入江苏师范大学广播台,意外获得年度优秀播音员奖。这些经历让他意识到,声音或许是值得深耕的方向。

2023年12月,他开始了准备播音主持相关工作,通过观看培训视频、做笔记、反复练习话术等方式,锻炼自己的直播水平。12月30日,他正式开始抖音电台主播生涯。“第一天直播只有五六个人,效果平平。从第二天起,人气开始上涨,热度逐渐升温。”原本计划每天直播4小时,却因观众热情高涨,常常延长到8个多小时。

“并非每个人都能拥有这样的好运。”张镇鹏坦言,成功固然离不开运气,但声音优势和充分准备才是真正的基石。

记者手记

如今,张镇鹏已从电台主播两年多,积累了稳定的粉丝群体。谈及是否会转型直播带货,他表示自己更适合安静聊天、唱歌的电台模式,这一模式更符合自身性格。未来,他计划继续深耕现有赛道,巩固粉丝基础,不盲目转型。

夏天：转身向“心”，在倾听中重启人生

本报记者 孙晔妮

夏天,曾深耕传统销售与教育行业,现为徐州首脑心理工作室负责人。她因行业调整与家庭教育需求主动转型,自主学习并考取多项心理咨询相关职业资格证书,深耕心理咨询领域,为个人与家庭提供专业心理支持与成长服务,探索出全新的职业发展路径。

在安静温暖的咨询室里,来访者低声倾诉,夏天轻声回应。多数时候,她只是安静倾听,偶尔给出点到为止的引导。相较于过去在市场调研奔波、高频沟通的工作状态,这里少了喧闹,多了沉静,也更考验来访者的耐心与分寸感。

十几年前,女儿逐渐长大,叠加行业环境变化,她开始思考:“怎样才能更好地陪伴她成长?而我自己,又能迈向何方?”一次偶然机会,她接触到心理学知识,从最初的兴趣萌芽,到后来的深入钻研,这不仅为她打开了另一扇新窗,更让她重新理解人与人之间的细腻微妙的情感与联结。

那段时光并不轻松。白天工作,夜晚学习成为常态,厚重的专业书籍、反复推演的案例分析,几乎填满了她的生活。“很多知识需要反复读、反复钻研,那段日子既焦虑又坚定,因为我清楚,这是在为自己铺就一条全新的人生道路。”

用她自己的话说,她向来不是按部就班的人,“别人按图索骥,我更愿意凭内心感受稳步前行”。对她而言,学习从来不止是谋生工具,更像一种随时可汲取的自由——就像拥有一棵属于自己的树,何时想歇一颗果实,便可以伸手去摘。

记者手记

张镇鹏的转型故事展现了年轻人多元化的职业路径,他不执着于专业对口,而是从自身特质出发,敢于试错、做足功课,命中那条适合自己的赛道。他的经历告诉我们,职业发展并非一成不变,关键在于持续学习与开放心态,保持好奇心,不断探索,正是应对不确定时代最坚实的底气。

夏天在心理咨询行业,她既为个体提供心理咨询服务,也通过专业合规的干预方式,为家庭提供情感支持与问题解决方案。“越来越多的家长开始重视孩子的心理健康,这已成为家庭教育的重要共识。”她说。

“转型并非被动妥协,而是主动适配。”在她看来,面对时代变化,保持持续学习与开放心态尤为重要。“行业会迭代,但人的成长永无止境。”

张镇鹏的转型故事展现了年轻人多元化的职业路径,他不执着于专业对口,而是从自身特质出发,敢于试错、做足功课,命中那条适合自己的赛道。他的经历告诉我们,职业发展并非一成不变,关键在于持续学习与开放心态,保持好奇心,不断探索,正是应对不确定时代最坚实的底气。

夏天在心理咨询行业,她既为个体提供心理咨询服务,也通过专业合规的干预方式,为家庭提供情感支持与问题解决方案。“越来越多的家长开始重视孩子的心理健康,这已成为家庭教育的重要共识。”她说。

“转型并非被动妥协,而是主动适配。”在她看来,面对时代变化,保持持续学习与开放心态尤为重要。“行业会迭代,但人的成长永无止境。”

记者手记

张镇鹏的转型故事展现了年轻人多元化的职业路径,他不执着于专业对口,而是从自身特质出发,敢于试错、做足功课,命中那条适合自己的赛道。他的经历告诉我们,职业发展并非一成不变,关键在于持续学习与开放心态,保持好奇心,不断探索,正是应对不确定时代最坚实的底气。