



## 餐饮市场刮起“东北风” 众多东北餐饮品牌走向全国

王莹 洪可润 金津秀 邵美琦

火热的泥炉中炭火烧得旺旺，烤盘上的烤肉滋滋作响，桌上还摆着冰凉的冰糖草莓……在位于沈阳市的西塔老太太泥炉烤肉店，忙碌的服务人员往来穿梭，店门口挤满了等位的人群，排队叫号的声音此起彼伏。

初夏时节，中国东北旅游热度不减，越来越多游客把东北城市作为旅行目的地。在沈阳，西塔美食街吸引不少游客慕名前来。

“从哈尔滨回北京，顺道也来沈阳玩。正好来打卡在北京很火的西塔老太太。”来自北京的游客杨晓说，“在热乎乎的炭火旁，吃着烤得焦脆的五花肉，很有幸福感。”

起家于沈阳的西塔老太太泥炉烤肉店，凭借新奇的口味近年来迅速成为北京、上海等地的网红餐厅。“我们品牌目前正处于快速发展阶段，2023年一年时间新开门店数量达到268家，还把门店开到了香港和韩国。目前全国门店已经突破370家。”西塔老太太品牌创始人卢吉洪说。

“我们将具有沈阳西塔特色的泥炉、蘸料等带出东北，从一众烤肉中做出差异化。”卢吉洪说，店内服务人员在协助烤肉的同时，还会将沈阳烤肉的特色介绍给顾客。

在卢吉洪看来，品牌的快速扩张离不开标准化体系落地，需要在开店流程、装修标准、业务流程、结算程序等方面按照标准做好，实现连锁规模化经营。

除此之外，一众来自东北的餐饮品牌也正加速冲向全国，以东北烤肉为代表的东北餐饮品牌正在全国各地四处开花。在餐饮竞争激烈的上海，“草家真味酱蟹”“山葵烤肉”“烤贝·连老大”等东北品牌占据大众点评美食排行榜前列。

当然，东北餐饮品牌进军全国的历程也并非一帆风顺。

丰茂烤串于1991年创立于吉林延边，目前在全国的直营店铺数量已超过50家。“成功进入长春、北京后，我们打算进军南方，在上海铺设了2800平米的门店。但由于选址不理想、口味调整不及时等原因，导致开店一年一直亏损。”丰茂烤串总经理周兆海说。

“了解每个城市顾客的需求，并调整产品结构和服务方式是我们的重要策略。”周兆海说，“延边的口味偏辣，但如果要适应北京、上海等市场，就要对辣味适度降低。在开拓外地市场时，20%的产品需要根据当地人的口味和习惯进行灵活调整。”

创立于2002年的喜家德水饺，全国门店已经超过800家。在喜家德餐饮市场板块总经理梁鹏看来，东北餐饮品牌的崛起其实是厚积薄发的结果。

“现在成型的东北品牌大多已在市场上深耕几十年，多年来我们一直稳扎稳打。在刚进入南方市场的时候也经历了失败与蛰伏，但是我们东北的餐饮人始终保持着那股韧劲。”梁鹏说。

“随着东北振兴步伐加快，东北愈加受到全国的关注。有着浓厚地域特色的东北美食在先进的管理、经营模式加持下，必然会有更多‘出圈’品牌。”梁鹏说，现在东北餐饮企业充满了信心，都在提振状态进一步扩大全国市场。

“能够成功拓展到全国的品牌，共有的特点是持续学习和创新的能力，沉得下心气、稳扎稳打，把地方化的餐饮升级为更广泛接受的美食。”周兆海认为，成功“走出去”的东北餐饮还需进一步提升品质，增强性价比，在融入本土特色的同时，不断学习和创新，这才是东北餐饮长红的关键。

# 南宁横州：茉莉之乡茉莉香

郭轶凡 赵欢 张卓文

在中国广西，有一座浪漫的小城：每年4-10月，无边无际的茉莉花田里，洁白胜雪的花蕾点缀碧绿田畴，芬芳馥郁，香飘满城。

这就是有着“中国茉莉之乡”美誉的南宁横州——全中国80%以上的茉莉花和茉莉花茶均来自这里。

从两捆乘船而至的茉莉花苗，到如今的百亿元大产业，几十载光阴如梭。一朵花，凝聚着几代花农、茶人、茶商的心血，也成就了这座南方小城的变迁。

## 满城尽飘茉莉香

立夏已过，茉莉花长势愈发喜人。乘车行至横州，连片茉莉花田飘来阵阵花香，道路两旁，花农忙碌的身影穿梭往来……

横州，地处北回归线以南，属典型亚热带季风气候，雨量充沛、光照充足，土壤肥厚，为喜温、畏寒的茉莉花提供了得天独厚的生长条件，其花期可达半年之久。

史料记载，茉莉花原产古罗马，后随佛教传至中国沿海地区。宋以来，茉莉花茶一直是中国出口海外的重要农产品。

横州种植茉莉花年月已久。明朝中期，任横州州判的王济在《君子堂日询手镜》中写道：“茉莉甚广，有以之编篱者，四时常花。”可见当时茉莉花种植在横州已是常态。然而，新中国成立后，横州却鲜见茉莉花的踪影。记者在横州市茶馆、茶企走访时，问到花苗的来源，不少人提到了一家老国营茶厂——横县茶厂。

1959年，横县茶厂职工、23岁的黄锦河托人从广东采购了两捆茉莉花苗。花苗乘船而至，就种在了茶厂的一块空地上。多年后，时任茶厂厂长的黄锦河看到了花茶的巨大市场潜力，决定在横州推广茉莉花种植。

1977年进入横县茶厂工作的徐江宁仍记得当时的情形：“花什么时候能长出来，长出来又有多少效益，心里没有底。”于是，“老厂



长就带头利用工作之余试着种植。”

年过七旬的徐江宁还记得当时茶厂收购茉莉花是一斤一两块钱。“当时我的月工资只有三四十块，看到种花能赚钱，积极性一下子就上来了。”

“扦插就能活”的茉莉花，逐渐在横州形成规模化种植。横州市副市长蒙柯宇介绍，2023年，全市茉莉花种植面积达13.1万亩，鲜花产量达10.3万吨，鲜花平均价格达每公斤34元，带动34万花农增收致富。

## “窨得茉莉无上味”

茉莉花茶属再加工茶，以茶为底，和以新鲜茉莉花，通过窨制工艺将花香融入茶中。品茶时，不见花朵，茉莉芳香却从舌尖弥漫。全球茉莉花茶生产九成基本在中国。

“横县茉莉花茶制作技艺”传承人谢大高告诉记者，茉莉花在夜晚开放，而鲜花绽放时释放的花香最浓郁，制茶要赶在开花之前，将已经变白的、大朵的花苞采摘下来，当晚趁开花之际窨花。

窨制高品质花茶，离不开优质茉莉花。横州花农雷水平说：“日头越旺，温度越高，花质量越好，卖价越高。”花期来临时，从早晨九点起摘花

至下午三四点，是雷水平等花农的日常。

谢大高介绍，收回来的茉莉花苞，要经过筛花、筛花、拌花等步骤。窨制过程往往持续整夜，而优质花茶需要经过多个窨次。窨制次数越多，茶的香气越浓郁，业内有“窨得茉莉无上味，列作人间第一香”的说法。并不是每个夜晚的自然条件都适宜窨制，天气不好时需耐心等待，故而优质茉莉花茶的窨制往往耗时很久。

20世纪80年代，中国茉莉花茶生产重心在福建、江苏、浙江一带。1989年，在横州召开的全国花茶加工产销座谈会打出了横州茉莉花茶的名气，花期长、花蕾大、香气浓、产量高的横州茉莉花越来越被市场认可。之后，中国茉莉花茶生产重心逐渐转移至此，各地茶商纷至沓来，花茶加工企业如雨后春笋般涌现。

目前，横州有花茶企业130多家。2023年，横州茉莉花茶总产值162.9亿元。横州茉莉花(茶)已连续多年成为广西最具价值农产品品牌之一。

## “占尽人间富贵香”

行走横州，常见花农正午时分于花田中采摘茉莉。他们披着亮色防晒衫，身着长裤，衣服两边挂着太阳能小风扇。花田里，

隔一段距离便能看到一个小房间，这是当地政府为花农搭建的休息室。

“我从小就开始种茉莉花，可以说是茉莉花养大的。”雷水平告诉记者，她目前种了4亩茉莉花，每亩每年能带来1.5万到3万元不等的收入。

茉莉花交易市场是横州最热闹的地方：花农们扛着装满茉莉花苞的透明网袋穿梭其中，收购商吆喝价格的叫卖声此起彼伏；买卖双方达成一致后，便现场过秤、算账、结账。色泽馥郁的花苞在一个个摊位前堆成小山，等待装运加工。

为进一步服务茉莉花产业发展，横州在国家现代农业产业园核心区试点了茉莉花生产数字化项目，通过实施茉莉花水肥一体化、病虫害统防统治和监测等项目，标准化种植的茉莉花较传统种植的花期延长40天，从而助力花农增收。

横州也不断健全完善茉莉花系列产品生产标准体系，提升茉莉花标准化种植、加工水平，着力开展茉莉鲜花、花渣、花茎的综合利用，从单一的茉莉花茶加工向茉莉花精油、面膜、香薰、香包、花糕等衍生产品拓展。

茉莉花产业链不断延伸，吸引了越来越多的年轻人回乡创业。广西莉妃农业科技有限公司负责人闭东海瞄准茉莉花老桩盆栽市场，与广西农科院合作培育新品种盆栽，并通过直播带货、网店等形式向外销售。25岁的李环成毕业后便来到该企业开设网店售卖茉莉盆栽。现在客源相对稳定，每个月收入两三万元。

通过举办“世界茉莉花大会”，横州不断提升茉莉花知名度，扩大出口规模。谢大高说，他的茶企2019年底开始向日本出口茉莉花茶，现在每年对日出口500吨左右，此外还向一众东南亚国家出口。

蒙柯宇介绍，横州将以茉莉花全球集散中心、国家现代农业产业园、中国茉莉小镇等为载体，接续打造横州茉莉花这个“金字招牌”，让茉莉之乡的茉莉香飘得更“长”更“远”。

# 是窗口亦是风口 ——从浙江义乌观奥运经济

董易鑫

“我们制作了一批足球造型的孔明灯发给法国客户，跨境电商平台上的商品介绍写‘这是一只会飞的足球灯笼’。”近日，在浙江义乌，世界义商总会副会长、当地经营孔明灯生意的商户刘鹏飞接受记者专访时说。

距离2024年巴黎奥运会开幕的时间越来越近，号称超210万种商品发往全球230多个国家和地区的义乌，再次走红。

刘鹏飞的生意和义乌、奥运等元素关联度很高。2008年，他来到义乌从事跨境电商，售卖孔明灯。

“海外的商品网站是同学帮忙做的，外国人不知道什么是孔明灯，我就文字介绍这是天上的灯，会飞的灯、可以许愿的灯，再留个邮箱，有特别多人联系我下单。”他回忆，一方面，2008年北京奥运会让很多外国人了解中国，开始对带有中国元素的东西感兴趣；另一方面，孔明灯售价较低，海外消费者乐于一试。

以2008年北京奥运会为窗口，在海外看见更丰富多彩的中国，以国际赛事、东西方节日为风口，更多中国商人凭借中国制造给予的底气，抢抓外贸机会。

上述内容，义乌宝妈年画创始人楼宝娟深有感触。20多年来，她主营春节、圣诞节用品，节庆产品销往70多个国家和地区。

“刚开始我们做对联、年画，后来很多华侨人要我们把货发到海外去，他们要在唐人街过中国节。紧接着，我们应客户需要生产



起圣诞产品，目前年均更新近千个款式。”楼宝娟说，最近，有不少外商来店看货，每天都有外贸订单发出。

提起外贸，浪莎袜业股份有限公司董事长翁荣金罗列起公司在海外办厂的数量、产品销售较好的国家和地区。

“商业变化很快，商人要一直走在前面，要抓住风口，掌握核心技术可以稳中求进，持续创新研发可以乘风破浪。”翁荣金接受中新网采访时说，他还记得，2008年北京奥运会燃起中国民众运动热情，带动公司运动袜销售增旺。

复旦大学义乌研究院一带一路及全球治理研究中心企业海外经营一站式服务平台首席运营官武静接受采访时介绍，奥运会是各

地展示国家的窗口、经济的窗口。近30年来，奥运经济也成为世界经济发展中的独特经济现象之一。

“近年来，越来越多中国企业选择出海发展，近年与全球经济发展的关联性越来越强，中国企业参与奥运经济成为必然。”武静说，义乌商品基数大，产业链较为完善等原因，是其多次接住全球热点话题相关订单的关键。

据悉，义乌2023年共核发居留许可超1.4万张，同比增长40%，其中首次申领核发的工作居留许可占比达35%；今年前3个月，该市新设外资企业299家，同比增长15.89%；今年前4个月，义乌进出口总值达2010.6亿元，同比增长22.0%，其中出口体育用品及设备31亿元，同比增长45.6%。

## 江西“彭泽小龙虾” 走出产业富民之路

初夏时节，位于长江南岸的江西省彭泽县17.2万亩小龙虾迎来丰收季。彭泽县通过栽种有机稻，套养小龙虾等优质高效水产品，实现“田面种稻，水体养虾，虾粪肥田，稻虾共生”，全县小龙虾年产量超过2.5万吨。

近年来，彭泽县立足资源禀赋和产业基础，“彭泽小龙虾”走出了一条创新化、产业化、品牌化全链条发展的产业富民之路。彭泽县先后获评国家现代农业产业园、国家农村产业融合发展示范园、国家现代农业全产业链(小龙虾)标准化示范基地。

彭泽县统战部主动搭桥，发挥商会桥梁纽带作用，围绕主导产业开展招商引资工作，招商九江凯瑞生态农业开发有限公司等企业，落地建成了小龙虾加工厂，形成小龙虾冷藏、储运、加工、包装、销售的完整链条。

彭泽县大力推广“小龙虾养殖‘塘长制’”，县委统战部牵头协调农业奖补资金扶持，组织党外知识分子中的农业技术人才面对面指导，携手培育养殖户，吸纳了县内外养殖能手成为塘主，带动农户进行稻虾养殖。在年底效益分红时，按塘主50%、企业25%、农户25%进行销售分红，并为养殖户开展虾蟹政策性保险，降低养殖风险，带动当地农户增收。

彭泽县稻虾种养大户朱永健说：“我今年养了200多亩的小龙虾，每亩产量在150斤到200斤之间，目前三成左右的小龙虾已经售出。”

近年来，彭泽县围绕小龙虾主导产业，打造集综合养殖、高效加工、特色体验、乡村旅游的新业态，实现小龙虾“三产融合”发展，产业链条不断延伸。一只小龙虾，已成为当地致富大产业。(章城 王剑)

**节约用水 从我做起**

公益广告

地址:四川省成都市金牛区金琴路10号附2号 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字5100004000280 四川省东和印务有限责任公司印刷