

奋进新征程 建功新时代

从走出山门到走向世界 沙县小吃的成功之道

「伟大」变革

“国民美食”沙县小吃自闽中山区出发，从小作坊到大工厂，从提篮小卖到连锁经营，从走进城市到走向国门。凭借对“标准化、连锁化、产业化、国际化、数字化”的探索，沙县小吃产业不断发展壮大。

小吃不小，闯出幸福好味道

走进福建省三明市沙县区夏茂镇俞邦村，浓浓的烟火气迎面而来。村中千年古樟树下，新鲜出炉的烙粿散发着艾草的香气，漂在锅中的油饼发出“滋滋”的响声，与捶打肉馅的声音一同“吆喝”着。小吃街里，遍布着美味可口的沙县小吃扁肉、拌面、蒸饺、炖汤……

俞邦村的老村支书俞广清回忆，30多年前，村里地少人多收入低，村民都着急怎么才能脱贫致富。“偶然得知有人挑着扁担在城里卖小吃赚了大钱，村民的思路一下子就放开了。”

20世纪80年代末至90年代初，在村党支部的带领下，村民走出山门，到福州等地尝试经营沙县小吃。越来越多的村民赚回了第一桶金，在家盖起了新房，俞邦村也因此被称为“沙县小吃第一村”。

自此，沙县人开始大规模去往全国各地经营小吃、开拓市场。

“随时都有人来吃饭，所以我们很早就起床买菜，累了就轮流睡一会

儿。”俞邦村村民张秀姬说，20多年前在上海开小吃店时，每天凌晨四点半起床，晚上十点半收工，这也是众多沙县小吃店主的常态。

披星戴月的奋斗中，沙县小吃“一元进店、两元吃饱”的口碑逐渐为人熟知，其物美价廉的特性广受欢迎。

敏锐地观察到沙县小吃发展潜力，地方政府开始加强研究培训，并将小吃作为支柱产业发展，成立小吃办等机构，为小吃业主“闯出去”一路护航。

星光不负赶路人，沙县人用诚信、勤奋和坚韧闯出了美好生活。沙县小吃已带动就业30万余人，当地农村居民人均可支配收入由1997年的2805元增长到2021年的近24000元。“年收入二三十万”“村里一栋楼，城里一套房”，说起小吃带来的变化，沙县人的脸上写满了幸福和自豪。

敢闯敢拼的沙县人，将沙县小吃带到了全国各地，也为沙县小吃的连锁化、产业化奠定了坚实基础。如今，当地人致富的“制胜法宝”，又成为助推乡村振兴的重要力量。

2019年，张秀姬听说家乡为了大力发展沙县小吃，建了一条“寻根追味”小吃街，便回到俞邦村，在家门口经营沙县小吃店。

眼下，俞邦村正大力挖掘“沙县小吃第一村”品牌优势，突出产业融合，延伸打造沙县小吃原材料特色种植基地，提升小吃产业的附加效益……良好的

乡村治理环境为产业发展打下坚实基础，村民的收入也越来越可观。

“千锤百炼”，成就民生大产业

在沙县庙门扁肉第三代传承人王盛滨的记忆中，曾经的沙县小吃，只是一门养家糊口的手艺。

“小时候觉得开小吃店不够体面，现在小吃成了产业，沙县人走出去别人都竖大拇指。”王盛滨说。

近年来，沙县持之以恒培育“小吃大产业”，依靠现代化创新手段，沙县小吃“四大金刚”的制作方法均实现了升级：扁肉可以依靠机器自动捶打，拌面用上了自动捞面机，蒸饺来自中央厨房统一制作和配送，炖罐汤可用半成品材料制作。高强度劳动已成为历史，生产成本大幅降低。

“以前手打三到四斤肉馅，要50多分钟，现在用机器打馅，十分钟就能完成，既提高了效率，也保证了肉馅的新鲜度和韧劲。”王盛滨说。

千锤万打更坚韧，是制作扁肉馅的诀窍；历经千锤百炼的沙县人，始终“以创新为第一动力”，使沙县小吃在面临深刻变革时能不断“破圈”发展。

2015年，沙县正式成立沙县小吃集团，采用现代餐饮的管理经营模式，统一了商标、服装、店面装修和产品标准，并逐步推广中央厨房生产模式。

福建省三明市沙县县委书记吴健成介绍，政府对沙县小吃的产品定位、

食品安全等多方面都进行了标准化管理，原材料加工、半成品生产的小作坊已升级为现在的大工厂。

去年，国务院公布第五批国家级非物质文化遗产代表性项目名录共185项，沙县小吃制作技艺上榜。

走向国门，引领风骚再出发

近年来，三明市出台相关政策，从加快推进“沙县小吃”国际商标注册工作、支持沙县小吃集团积极参与国际合作、推动沙县小吃旅游文化节等多方面发力，帮助沙县小吃走向国门，参与国际竞争。

落户美国的第一家沙县小吃店营业不到3小时即销售一空、日本东京的首家沙县小吃店开业5小时销售收入超过10000元人民币、一条介绍沙县拌面的海外网站视频获得26万观看和数万点赞，沙县小吃这一“街头小店”在许多国家和地区受到热捧，不少海外民众称赞中国美食“极富创造性”“别具风味”。在海外“走红”的沙县小吃，正成为传播中国美食、文化的窗口。

目前，全球66个国家和地区有沙县小吃门店174间，沙县已向72个国家和地区申请注册“沙县小吃”商标。

在一系列政策支持下，越来越多年轻人加入到沙县小吃产业的队伍中来，在“标准化、连锁化、产业化、国际化、数字化”的探索中，沙县小吃不断“破圈”，在更大的舞台上继续发展壮大。

据新华社

山里娃的高空筑梦故事

「我们」的新时代

从基本不会说汉语写汉字，到熟练掌握塔式起重机的操作和维修理论；从无奈辍学，到成为山西省最优秀的塔吊司机之一……百米高空上，钩起钩落间，吉克达富这个曾经的“山里娃”正在一步步构建他的逐梦人生。



吉克达富正在检修塔式起重机。(受访者供图) 新华社发

吉克达富是山西建投一建集团的一名塔式起重机司机。他个子不高，笑容常常挂在脸上。记者见到他时，这个衣着俭朴的年轻人，用带着山西方言腔调的普通话，热情地讲解塔式起重机的工作原理。检查所有安全限位和保险装置、试运转、吊装作业……是他作为一个塔吊司机的日常。

吉克达富的工友介绍说，他可以通过操纵塔式起重机，在百米高空，将直径90厘米的物体“放置”在直径100厘米的圆圈内，全程仅需不到2分钟。“这样的操作精度和速度说明吉克达富的驾驶技术十分精湛。”山西建投一建集团塔机公司王彬解释说。

2016年，山西省建筑业第四届职工职业技能竞赛中，吉克达富以实际操作满分和理论考试满分的成绩夺得大赛一等奖。

这样的成绩，对于吉克达富来说尤其难得。

吉克达富1997年出生，彝族人，来自四川省雷波县达觉村。那里地处大凉山，与因山路崎岖而闻名的“悬崖村”仅一山之隔。因家中贫困，他早早辍学，外出打工，承担起了家庭的重任。

江苏、河南、上海、浙江等省份都留下过吉克达富打零工的足迹。2015年，山西省太原市的一处工地上，吉克达富结识了山西建投一建集团塔吊司机高健全，因为吉克达富聪明好学、为人老实，高健全收他为徒，教他开塔吊。

“当时在工地上打杂，看到塔吊

司机特别羡慕，做梦都想当塔吊司机”，吉克达富说，有一段时间，特别希望别人问自己职业是什么，就可以骄傲地回答“开塔吊”，每次分享都开心极了。

然而，语言是他学习的一大障碍。吉克达富以彝语为母语，汉语并不流畅，认识的汉字更是寥寥无几。

为了学好开塔吊，吉克达富积极向工友和师傅请教，自己也利用业余时间抓紧学习。深夜的工地上，经常能看到吉克达富反复操作塔吊。不会写笔记，他就将工友的讲解录下来，听录音掌握知识，还在起重机上做各种各样的标记。公司也尽力帮助这个好学的年轻人，推荐他参加各类培训班。

如饥似渴地学习两年后，吉克达富成长为一名优秀的塔吊司机，在多个技能大赛中名列前茅，还获得2019年全国五一劳动奖章、2019年山西省特级劳模等荣誉称号。因表现优异，吉克达富还被提拔为班组长，投身打造“全能”班组实践。

如今，谈起吉克达富，不少人会心生佩服。山西建投一建集团工会副主席郭映宏最认可这个小伙子的事业心和责任感，她说：“吉克达富生活俭朴，将打工的钱都攒起来，过年带回家。家里的新房是他用3年时间修起来的，每年赚了钱就带回家修一部分，一点点拼起了一个温暖的家。”

“生活一年比一年好起来，我的心里踏实了，更想做好本职工作，当好塔吊司机。”吉克达富说。 据新华社

招标公告

一、招标条件

四川封面传媒科技有限责任公司因工作需要，拟对公司公务机票采购进行公开招标，欢迎符合要求的单位积极参与投标。

二、项目概况及招标范围

(一) 招标人：四川封面传媒科技有限责任公司

(二) 项目名称：四川封面传媒科技有限责任公司公务机票代理服务采购

(三) 招标内容：公司公务机票代理服务商

三、投标人资格要求

1. 在中华人民共和国境内注册，具有独立法人资格，提供有效的营业执照；
2. 具有良好商业信誉，2018年以来无重大违法记录和严重商业违规记录，并对此做出书面承诺；
3. 财务状况报告：提供投标人经第三方审计的2019年、2020年、2021年财务报告，若2021年末未结束审计，请提供加盖公章的2021年财务报表。

4. 类似业绩证明的复印件。至少提供1个自2018年1月1日以来，作为机票代理商

金额在40万以上的中标(中选)通知书或合同或其他证明文件等复印件；

5. 不接受联合体投标。

四、报名需提交的材料

1. 经办人介绍信或法定代表人授权委托书，以上证件应为原件；

2. 经办人身份证、企业营业执照副本，以上证件验原件收盖鲜章的复印件。

五、报名地点和时间

1. 报名地点：成都市红星路二段70号四川传媒大厦10楼A区；

2. 报名时间：2022年3月29日至4月2日，上午9:00—12:00，下午2:00—6:00。

六、投标文件递交地点和时间

1. 投标地点：成都市红星路二段70号四川传媒大厦10楼A区封面传媒科技公司行政人力部

2. 投标时间：2022年4月18日下午5点前，逾期送达的投标文件，将被招标人拒收，不接受电子邮件、传真等投标。

七、联系方式

联系人：蒋老师
电话：028-86969008