

成为沙县第三产业的支柱,成为一张享誉海内外的靓丽名片。从小打小闹到誉满全球,沙县小吃的成功经验蕴含着乡村振兴的“密码”,其发展过程给各地推进乡村振兴带来深刻启示。

另一个值得关注的例子是柳州螺蛳粉。其年销售收入从2015年5亿元,发展到2020年的105.6亿元,6年内激增超过20倍,年均增长率达到82%,为柳州市提供近30万个就业岗位。柳州螺蛳粉全产业链发展布局在推动当地供给侧结构性改革,推进产业升级,促进一二三产深度融合方面起到了非比寻常的作用,拉动了上游原材料米粉、螺蛳、酸笋、豆角、腐竹等产业的规模化、标准化、品牌化、产业化,同时也带动了工业观光旅游等下游产业的发展。柳州模式的成功经验证明产业化道路能够使地方特色传统食品走向新的发展阶段,为各地特色小吃产业发展提供了宝贵经验。根据广西发布的《加快推进柳州螺蛳粉及广西优势特色米粉产业高质量发展实施方案》,用工业化的理念谋划发展广西优势特色米粉全产业链,到2025年,力争实现广西优势特色米粉全产业链销售收入超1000亿元;实施“六大工程”,布局建设产业集聚区,推动广西优势特色米粉全产业链高质量融合发展。

对策建议

“国民小吃”沙县小吃和“网红小吃”柳州螺蛳粉,为海南特色小吃产业发展带来如下启示:一是找准特色,瞄准市场;二是强化顶层设计,用工业化的理念谋划产业发

展;三是坚持质量为先,以标准化的体系护航产业健康发展;四是实施品牌发展战略,提升产业核心竞争力;五是聚焦消费市场,增强产业发展动力;六是促进融合发展,健全上中下游产业链;七是强化技术支撑,为全产业链高质量发展提供强有力技术支持;八是传播城市形象,讲好地方特色小吃故事。

具体而言,笔者认为,海南特色小吃更适宜选择柳州螺蛳粉的发展模式。为此,笔者建议:

一是解放思想,破除禁锢。推进乡村振兴,不能过于狭隘理解乡村产业,而应以一切有利于农民增收为出发点。我省特色小吃诸多,理应从中寻找突破口,培育壮大小吃产业,推动乡村振兴。

二是顶层谋划,全面规划。柳州特色小吃诸多,但其仅选择螺蛳粉作为突破口,以点带面,谋求发展。建议海南省级层面选择某一种特色小吃作为突破口,各市县也各选择某一种特色小吃作为突破口。选择应遵循如下的原则:特色鲜明;产业链条能不断伸长,附加值能不断拓展;顺应市场,引领消费;带动性强,辐射面广;具有打造优势特色产业集群的潜力;具有制成伴手礼的潜力。为此,海南应对全省特色小吃开展专题研究,弄清家底、摸清家情、找准市场,在此基础上做好顶层设计,并据此编制全面发展规划。制订“五个一”工程,即:制订一个标准、成立一个协会、申报一个商标、建设一个园区、出版一本特色小吃书籍;进而推进原材料种养和加工基地,深入推进“某某特色小吃+”发展模式,实现产业集聚效益;培育一批龙头企业和知名品牌,培育一批

龙头企业,重点在基地建设、新产品研发、企业上市、技术改造等方面给予支持。

三是政府引导,市场主导。积极发挥政府在规划指导、政府支持、市场监管、技术服务、品牌战略制定、宣传推介、人才培养、龙头企业培育、营商环境构建、市场准入、产业转型升级、示范推广等方面的引导作用,引导社会资本、科研院所、企业积极参与。运用市场力量促进生产力要素合理流动,优化配置经济资源,促进特色小吃产业转型升级,做大做强。

四是工业化理念,标准化生产。运用工业化理念,以组织构建“某特色小吃”全产业链标准体系为抓手,将标准化理念贯穿于“某特色小吃”全产业链,进一步强化其质量安全和独特品质,不断推动“某特色小吃”全产业链做大做强。

五是实施品牌战略,强化宣传推介。制定品牌创建实施战略,申请注册“某特色小吃”地理标志,打造“某特色小吃”区域公用品牌和一批有影响力、知名度且受消费者喜爱的品牌。强化宣传推介,可充分利用名人效应、手机APP等进行推介,提升“某特色小吃”及衍生产品的知名度。还可定期举办“某特色小吃”美食节等形式多样的活动,创新发展实体新零售,推广线上线下相结合的营销模式,鼓励境外开设实体门店,鼓励产品入驻商超、高铁、车站等,不断提升品牌影响力。

(作者系海南大学管理学院教授、海南热带农业与农村经济研究院院长)

本文责编/朱薇 邮箱/95536782@qq.com