

“团圆经济”升温 多元消费添力

□ 本报记者 罗丽 刘转转

丹桂飘香,明月皎皎,又是一年中秋节。吕梁市区的街头巷尾洋溢着浓厚的节日氛围,各大市场人头攒动,空气中弥漫着甜香的气息。“团圆经济”在长假的带动下焕发全方位生机,既承载了人们对团圆的期盼,也展现出消费市场的活力,让节日充满温馨与烟火气。

明月为寄,喜庆团圆,作为节日食品的月饼迎来了“主场时刻”。在各大商超,散装月饼及中秋礼盒已摆放在货架的醒目位置,从传统的五仁月饼,到新式榴莲冰皮月饼、巧克力月饼,种类丰富、价位多样,满足不同消费需求。散装月饼每个3到10元不等,适合家庭日常选用;礼盒装多在100至200元。“今年月饼礼盒明显更简约了。”售货员任丽花指着边上的礼盒说,“100至200元这个价位的最受消费者欢迎,大家对于月饼的采购明显趋于理性化。”除了月饼礼盒,各类牛奶、饮料及营养保健品也销量走俏,成为不少市民的备选。

走出商超,街头手工月饼摊的“烟火经济”同样红火。在市区凤山路,杨艳军师傅的摊位前早早地排起了长队,面团在他手中娴熟翻飞,红糖、芝麻的香气扑鼻而来。“咱这月饼没有添加剂,就是老面、好馅,吃得放心。”他擦了擦额角的汗,“现在每天要做出上千个,得提前一两天预订才

买得到。”市民刘娜提着刚买到的20个新鲜出炉的月饼,满意地说:“中秋节讲究团圆,我买些本地特色月饼寄给亲戚朋友,表达下心意。”

除了月饼,应季水果也成为中秋市场的“宠儿”。市区龙凤北大街批发市场内,柚子、苹果、石榴等时令水果令人目不暇接,不仅品类多、供应足,且价格稳定,吸引了不少市民争相采购。中秋佳节走亲访友,礼盒装水果成为送礼优选,不少水果店在醒目位置摆放了许多水果礼盒,每箱价位在40—150元,供顾客挑选。一些水果店更是推出“水果、月饼、饮品等任意搭配”活动吸引顾客。店员介绍说:“这几天,我们店的水果礼盒特别受欢迎。特别是苹果、石榴等水果寓意好,不仅适合长期存放慢慢享用,用来中秋节送礼也有好意头。”

家人团聚,少不了出门聚餐。不少酒店、餐馆也针对中秋节家庭聚餐的特点,推出多种特色套餐,满足了不同家庭的用餐需求。“我们瞄准‘团圆经济’,及早做好准备,推出了节日特色菜品,力求让顾客吃得开心、吃得舒心、吃得放心。”市区文丰路一家餐饮店负责人告诉记者。

人气“聚”起来、消费“火”起来。中秋佳节消费市场的热闹景象,不仅是商业的繁荣,更展现着人们对传统节日的热爱和对美好生活的追求。月饼圆、瓜果甜、人团圆,这正是中秋节最动人的经济图景。

小饼铺里的增收“节拍”

□ 本报记者 张娟娟 李江姗

凌晨五点,离石区新建街,路灯还在晨雾里打盹,“健伟饼铺”那盏暖黄色的灯已率先亮起。35岁的高健伟裹着沾满面香的围裙,在和面机前麻利地添水、加面……这是中秋节的日常,比平时整整早了一个钟头。

这份辛劳背后,却是小饼铺迸发出的经济活力:平时日销售额千元上下,而一到中秋前夕,仅凭单份3元一个的空壳月饼,每天就能卖出1400多个,日销售额能冲到4000元以上,比平常翻了好几倍。

高健伟经营这家饼铺已有八年。每年六月起,店铺就进入“月饼时间”,一直忙到中秋节。这几个月,是家里一年中最重要的收入来源。饼铺里,妻子擀皮、包馅行云流水;63岁的父亲用那方比他自己年纪还大的老梨木模具刻饼;高健伟则在包制与烘烤之间来回忙碌着。三个人的默契配合,不仅是技艺的传承,更形成一个高效的家庭生产组合。

“馅料必须实在,纯黑糖、胡麻油,一点都不能含糊。”高健伟道出经营秘诀。也正是这份对品质的坚持,让小店有了好口碑。每天,两大盆馅料、三袋面粉,在他

们手中变成一个个金黄的月饼。除了机器辅助和面,关键环节全凭手工,这种传统工艺成为其在节日市场的独特竞争力。

上午九点,饼铺已飘满诱人油香。230度的烤炉前,高健伟徒手翻饼,指尖在高温中灵活腾挪。刚出炉的月饼冒着油光,还烫手,就被等待的顾客抢购。熟悉刘女士攥着刚买的月饼,咬下一口直夸:“别家真做不出这种胡麻油的焦香!”像她这样的顾客,一次购买十个起步是常事,还有不少人成箱买。

更值得关注的是,小饼铺的市场越做越大。月饼不仅销往离石本地和老家临县,还通过快递发往更远的地方。“今天太原的几个顾客就一下订了五六箱。”高健伟一边打包一边说,“像之前还有个老顾客,特意订了600个月饼发往广州。”目前,线上预订与线下购买基本持平,现代化的销售渠道为这份老手艺插上翅膀。

从清晨五点忙到晚上十点,“健伟饼铺”奏响了一曲中秋增收的小曲。它精准把握节日消费高峰,依托传统手艺,借助现代销售方式,在传承地方风味的同时,也赚到了实实在在的收入。这间小饼铺,就像无数中国传统节日里的个体户一样,在忙碌中透出朴实而温暖的生机。

“幸福馅”的月饼

□ 本报记者 任洋洋 王涛

“噔噔噔,噔噔噔”,一阵急促的敲门声传来,中阳县居民刘爱珍打开门后,见到提满礼盒的女儿满脸笑容说:“妈,我回来了,还给你带了你一直想吃的广式冰皮月饼。”今年中秋,女儿任艳红提前几天出发,跨越1200公里,给家人带来了时下最热门的冰皮月饼,而这样的场景,放在十年前是全家人不敢相信的。

“好啊好啊,以前过中秋,哪有这么多花样?”刘爱珍接过礼盒,打开的瞬间,莲蓉、芒果味的冰皮月饼透着清爽,让她想起十多年前的中秋。刘爱珍边回忆边说:“每到中秋前一周,家里就开始忙活。要提前买面粉准备和面,还要把芝麻、花生炒香碾碎,一家人围在灶台前揉面团、包馅料,用木头模子压出简单的花纹。那时候打月饼全靠手工,一次要做几十个,除了自家吃,还要送给亲朋好友。”刘爱珍的爱人任才旺笑着接过话茬:“当时经济条件差,外地的月饼少,更别说种类繁多的冰皮、流心月饼了。”

如今,随着交通网络的完善,情况早已不同。任艳红打开手机,电商平台上的月饼专区里,从老字号的五仁月饼到网红的奶黄流心月饼,从低糖健康款到文创联名款,数十个品牌、上百种口味让人眼花缭乱。“我这次除了买冰皮月饼,还在网上订了本地老字号的空壳月饼,昨天下单今天就到了,”她说,“现在信息发达,刷短视频就能看到各地月饼推荐,手指一点就能下单,再也不用像以前那样想吃却买不到。”

这样的变化,正是中秋经济蓬勃发展的缩影。

晚饭时,一家人围坐餐桌,面前摆着各式月饼,有本地的空壳月饼,还有任艳红带回来的特产。父亲任才旺咬了一口冰皮月饼,感慨道:“以前中秋是‘手工忙’,现在是‘选择多’,交通方便了、信息畅通了,不仅月饼种类多了,咱们的日子也越过越红火。”月光洒在餐桌上,小小的月饼不仅承载着团圆的心意,更映照着时代的变迁——从手工自制到多元选择,从地域局限到全国流通,中秋经济的发展,正让每个家庭的团圆时刻,多了几分幸福的味道。

团圆牵引消费 佳节点燃市场

核心提示

月满中秋,情暖人间。近日,涌动的“团圆经济”成为消费市场最炙热的篇章。我们看到的,不再仅仅是月饼的甜、家宴的香,而是由千万团圆期盼所汇聚成的强大经济活力。

从“小家”的温馨相聚,到“大盘”的供需两旺,传统节日正以前所未有的力量,牵引消费升级,点燃市场热情。这份火热,源于血脉深处的文化认同,也彰显了社会经济内生动力的深厚与韧性。本期特刊带您走进这幅“人月两圆、市货同热”的生动图景,解读佳节背后的经济新脉动。

小月饼也能闯出大市场

□ 本报记者 刘少伟

“每年从6月到10月中旬都是月饼销售的黄金时期,随着中秋节到来,订单激增,厂里的工人,每天都得三班倒,才能满足市场需求。”近日,在离石区信义镇小神头村,吕梁神头食品加工有限公司负责人任雄伟向记者感慨道。

在该公司的月饼生产车间里,身着蓝色工作服、戴着保护帽和口罩的工人们正忙碌地工作着,揉面团、灌馅、压模、烘烤、冷却,整个车间都被一种高效而有序的氛围所笼罩,空气中弥漫着月饼烘焙的香甜气息。展销区,摆放着琳琅满目的月饼礼盒,印着“这礼是吕梁”的文创包装礼盒格外醒目,吸引着访客的目光。

空心月饼是吕梁传统中秋美食。2021年8月,在离石区委、区政府的大力支持下,信义镇小神头村采用“党支部+合作社+公司+农户”的模式,创立吕梁神头食品加工有限公司。“为了解决月饼在运输过程中容易破损的难题,我们在传统大空心月饼的基础上,自主研发了小空心月饼,将破损率降到5%。试验成功后,第二年开始大量出货,年出货量能达到83万多个。目前,已形成四大系列,包括大空心月饼、小空心、蛋月烧月饼及融合广式、苏式等多种特色的综合月饼。”任雄伟告诉记者。

为让本地的空心月饼走得更远,从公司成立起就将线上销售作为重点发力方向,任雄伟在与汾阳、孝义、方山、中阳、太原等地二级经销商加强合作,做好线下铺

货的同时,第一时间入驻淘宝、抖音、快手等主流电商平台。今年,本地合作的电商从两家增加到五家,线上也新引进包括直播、电商、公众号平台在内的五十多家合作商,带动营业额增长20%。

“我们的月饼销售,线上线下占比大概是6:4。前几天,通过外贸公司,往美国出口了几千个空心月饼,虽然数量不多,但打通了销售渠道,为未来发展增添了新的可能。”任雄伟满怀期待地说。

除了主营的月饼业务,神头食品加工有限公司还积极拓展业务版图,推出了“美味漠片”“原味吐司面包”“全麦吐司面包”等烘焙产品。通过与市供销社旗下包括吕梁大武机场在内的四个超市合作,巧妙地填补了“中秋季”外的销售空档。

“火热的市场催生了旺盛的用工需求,我们的员工基本都来自本村及周边的脱贫户。”任雄伟说,独特的发展模式,让神头食品加工有限公司不仅推动了小神头村集体经济的壮大,也带动周边村民的就业增收。

“厂子建起来,我就来这儿工作了,挺好的,家门口就能上班,平时一个月也有两千多的工资,这几天需要加班,能达到四千元左右。”63岁的村民陈秀连,说起月饼厂给自己带来的改变,赞不绝口。

任雄伟表示,公司始终秉持“用良心经营食品,让百姓吃得放心”的宗旨,坚持纯手工制作,选料精良、用材考究,生产绿色放心食品。力争以优质服务赢得顾客,以良好品牌飘香市场,助力乡村振兴。

“果盘子”里盛满团圆情

□ 本报记者 李亚芝

中秋佳节,离石区的水果市场迎来了一年中最热闹的时节。记者走访发现,今年中秋水果消费呈现新特点:品质化、多样化需求显著提升,精美礼盒与南方特色水果成为市场新宠。

凌晨四点的离石区,大多数人还在睡梦中,兴南市场的果商郭军已经开始了一天忙碌。从事水果生意15年的他,对中秋旺季有着特殊的敏感。“必须赶早才能选到最新鲜的货源,”郭军一边整理摊位上的水果一边说,“虽然现在水果种类越来越多,但中秋节最畅销的还是传统的苹果和梨。”

在郭军的摊位上,水果摆放得整整齐齐。除了本地常见的苹果、梨、桃子和红枣外,还有来自东北的鸡心果、石榴,甚至南方的甘蔗等特色水果。“这几年,顾客对水果品质的要求明显提高了,不仅要求新鲜,还要有特色。”郭军感慨道。

与此同时,凤山底水果批发市场也呈现一派繁忙景象。一辆从广西远道而来的大卡车刚刚抵达,工人们正忙着卸下2000多件香蕉。批发商邸老板介绍:“广西香蕉现在正值上市期,因其耐储存、品相好,特别适合中秋销售。”作为离石区

90%水果摊贩的供应商,邸老板对中秋市场充满信心:“按照往年经验,这批香蕉节前就能售罄。”

在市场另一端的“优果优味”主要对准的是中高端礼品市场,店铺门前各式精美礼盒堆叠成一道独特的风景。印有橙黄柑橘图案的黑色礼盒、缀着“花开富贵”字样的红色包装、明黄与鲜绿相间的芒果礼盒,吸引着过往顾客的目光。张店长热情地向顾客介绍着新到货的水果:“这些都是从福建、郑州等地直接采购的,保证了新鲜度和品质。”

今年中秋水果市场的另一个显著变化是销售模式的创新。诚信志远水果店推出了多款中秋福利礼盒套装,并同步上线抖音团购券,将传统节日消费与新媒体营销有机结合。店内的礼盒不仅包含石榴、芒果等应季水果,还搭配了多种高端进口水果,满足不同消费者的需求。

正在选购水果的秦阿姨表示,如今中秋买水果与往年大不相同:“现在生活好了,过去品种单一,现在更看重品质和特色。南方水果在本地就能买到,而且随吃随买,不用囤货。”今年她选择了芒果、石榴等水果,中秋期间的水果消费将达到300元左右。



图①为市民在超市选购保健品礼盒。

罗丽 摄

图②为高健伟在月饼包制与烘烤之间来回忙碌着。

张娟娟 摄

图③为摊位上摆放得整整齐齐的各式水果。

李亚芝 摄

图④为吕梁神头食品加工有限公司,工人们正忙着加工月饼。

刘少伟 摄

图⑤为任艳红打开手机在电商平台挑选中秋礼盒。

王涛 摄

