“沙县小吃”何以再领风骚

——解密“国民美食”背后的金融力量

**编者按：**

习近平同志在福建工作期间心系民生发展，先后于1999年、2000年两次对沙县小吃发展作出重要指示，强调要加强研究和培训，深入挖掘小吃业的拓展空间。3月23日，习近平总书记在福建考察时来到沙县调研，希望沙县小吃“再接再厉，继续引领风骚”。沙县小吃何以再领风骚？《中国银行保险报》记者到沙县实地采访，为读者讲述金融支持沙县小吃产业发展的生动故事，敬请关注。

鲍曼君 记者 李画 实习记者 许予朋

拌面爽滑咸香，扁肉Q弹劲道，艾粿敦实黏糯，烧卖甜味热烈……福建省三明市沙县区夏茂镇俞邦村，飘散着食物的清香。让习近平总书记关心牵挂的“国民美食”——沙县小吃就是从这里诞生，走向全国，走向世界。

3月23日，习近平总书记在福建考察时来到俞邦村调研。“沙县小吃在现有取得成绩的基础上，还要探索，还要完善，还要办得更好。现在的城市化、乡村振兴都需要你们，这就叫做应运而生，相向而行，我希望你们再接再厉，继续引领风骚！”习近平对沙县小吃的发展壮大寄予厚望。

近日，沿着总书记的足迹，记者走进秀美的俞邦村。“这是总书记第二次来俞邦村，我们很受鼓励，下一步我们要把小吃产业办得更好，让村子更富裕！”俞邦村原村支书、沙县夏茂益鑫农业专业合作社负责人俞广清现在格外忙碌。这位见证了沙县小吃发展历史、两次与习近平总书记交谈的老支书干劲更足了。

**创新小吃信贷产品**

在沙县夏茂益鑫农业专业合作社大厅里，俞广清向记者展示新购置的农用无人机。“我的合作社要全部实现机械化生产。”去年，俞广清刚从农行沙县支行、沙县农商行各获得100万元授信，用于购置设备、扩大生产。“沙县小吃能有今天，离不开金融的帮助。”俞广清动情地说。

上世纪90年代中期，靠着“一元进店、两元吃饱、五元吃好”的平价生意，沙县小吃抓住城市低消费群体，迅速“火”了起来。家门口的生意越做越远，资金短缺问题也随之而来。

“沙县小吃业主多为农民，担保抵押是难题，必须创新普惠型小吃信贷产品，才能真正满足他们的金融需求。”三明银保监分局副局长伊跃峰说。

三明银保监分局在福建银保监局指导下，引导沙县各家银行陆续创新开发了“小吃卡”“快农贷” “个体工商户经营快贷”等一系列便捷、普惠型信贷产品。截至2021年2月末，“小吃卡”累计发行24184张，基本实现了对小吃业主的全覆盖，卡均贷款余额11.65万元。

为了进一步推动沙县小吃在各地“开花结果”，一批一批银行人动了起来，背起背包到全国各地服务小吃业主这些“行商”。“客户离我们越来越远了，服务不过来了，我们就主动跟着走出去。”沙县农商行行长吴建川说。

沙县农商行小吃支行客户经理朱海云清楚地记得，2016年自己给新开户的沙县小吃业主办理贷款的情形。“那天天气很冷，我们迎着风雪把贷款送到客户手里。”

朱海云记忆中的那场雪，也同样印刻在杭州经营沙县小吃的周梨成记忆里。“2016年，他们来的时候下着大雪。看到他们，我们心里确实很感动。”周梨成夫妻二人2008年就到杭州做沙县小吃。如今，周梨成已是沙县小吃集团杭州分公司的总经理，正忙着张罗公司旗下300多家沙县小吃店升级到“3.0版本”。

“沙县小吃‘3.0 版本’做了许多创新菜品，在装修上也做了全面升级。我们加倍努力将沙县小吃产业优势转化为品牌优势与市场优势。”周梨成说。为跟上门店转型升级的需求，沙县农商行推出 “沙县小吃加盟贷”“沙县小吃装修贷”及租金贷等产品，并在近两年将每个小吃业主的信贷额度由20万元提升至40万元。

在源源不断的信贷资金支持下，一家家沙县小吃“老店”焕发出新的生机。

**银行支持产业链**

2021年2月，一份《国务院关于新时代支持革命老区振兴发展的意见》在“培育壮大特色产业”部分专门指出，“支持发展沙县小吃等特色富民产业”，让沙县人为之振奋。

沙县区政协副主席、沙县小吃产业党工委书记罗光华，是沙县小吃产业升级的主要“操盘手”。“我们一定落实总书记的要求，再接再厉，把沙县小吃做大做强。今年小吃产业攻坚的重点任务之一就是抓好产业融合发展。”

上世纪90年代，沙县探索产业发展新思路，成立了小吃集团（前身为小吃办、小吃同业公会等）。如今，沙县大力打造产业园区，借力小吃集团的前端整合，将田间地头的食材直接送进加工厂，为加盟“沙县小吃”的全国3300多个门店提供标准化配送，真正实现一二三产业链整合协同。

产业园内，三明艾来食品有限公司（以下简称“艾来食品”）总经理刘振富每天一大早就在板鸭生产车间忙碌。去年，刘振富从建行沙县支行申请了 60 万元“小微快贷”，又从沙县农商行申请了15万 元“创业贷”，用于扩大生产链，保证现金流稳定。

“板鸭的生产受季节性影响很大，小作坊模式是走不出去的。只有标准化生产，才能扩大产能，打响品牌。”依靠贷款改善设备、购买原料、交付店租，刘振富在三明市区、永安市（三明下辖县级市）均开了直营店。艾来食品顺势打造“沙县板鸭+拌面”供应模式，成为沙县小吃上游供应商。

产业园外，福建穆远餐饮管理有限公司产业链发展已初具雏形。旗下拥有“四方桌”“难得怪味” “一笙有喜”“六板凳”等4个自创品牌，在福州、三明、泉州、南平四市拥有21家门店。“我们有自己的中央厨房，统一产品研发、配料制作，统一配送到门店，提升门店运营时间，提高产出效能。”该公司合伙人陈艳说，“我们个人能够投入的资金是有限的，企业快速扩张急需大规模资金支持。兴业银行去年给了300万元授信，这是我们进行产品研发、创立的启动资金。”

在沙县，像刘振富和陈艳这样的创业者还有很多。截至2021年2月末，沙县金融业为小吃门店上游的一二产业提供信贷支持余额2.52亿元，同比增加4659万元。2020年，为小吃上游加工企业累计投放贷款利率仅为4.32%，低于三明市普惠型小微贷款累放利率0.99个百分点。

“只有提档升级，让沙县小吃产生规模效益和产业效益，才能真正实现富民强县。”伊跃峰说，金融要跟上，要在支持养殖大户、加工大户上下大气力，服务一二三产业链发展。

**金融科技富民强县**

20多年间，沙县人从挑着扁担走街串巷讨生活，到如今把店开到全球60多个国家和地区，全国门店超过8.8万家，年营业额超过500亿元。

虽然沙县小吃现已闻名全国，但也面临消费低端化、产业聚合力弱等发展“瓶颈”，亟待解决。

“今年一定要把沙县小吃大数据中心、产品标准体系建设和富民产业做起来。”罗光华说。

做大、做强、做优沙县小吃产业，金融科技就是“支点”。

2020年，沙县小吃集团启动了沙县小吃信息化平台建设项目。伊跃峰认为，下一步，金融科技要给沙县小吃赋能。在小吃信息平台嵌入银行收银系统，在系统上统一清分交易资金，实现交易全流程资金可控。同时，金融机构增贷、降息和提供较高收益理财产品等激励，也能为小吃信息平台攒人气。

“沙县农商行正在与小吃集团共同打造沙县小吃数智化系统，实现资金、供应链的全流程管理，促进小吃产业反哺沙县地方经济，引进金融活水助力乡村振兴。”吴建川说，“平台采供销一体化系统项目预计年内就能上线运行。”

吴建川算了一笔账，如果全国有1万家沙县小吃店加盟，每家小吃店的日营业额以2000元计，那么每日的流动资金将达到2000万元。过去资金在外地沉淀，一旦有了金融科技的加持，资金就能回流到沙县当地，支撑地方经济更好发展。

“仅靠沙县当地的金融机构，服务能力还有不足。”伊跃峰期待能有科技实力更强的大型银行和全国性股份制银行加入，共同开发金融收付、结算系统，建立沙县小吃金融科技系统，一起探索“开放银行”运营模式。

沙县小吃店遍布全国，“小而散”，且易发生煤气爆炸等事故。这些问题被国寿财险沙县支公司经理黄庆华看在眼里。“今年，我们希望与政府合作，让沙县小吃集团为所有加盟店投保。不论在哪里，一旦小店遇到火灾、水灾，或者顾客在小店意外摔倒，都能获得保险赔付。”黄庆华表示，希望通过保险的手段帮助沙县小吃业主真正解决后顾之忧，这也是保险保障的应有之义。