

聚焦 | 在推动高质量发展上蹚出运城新路

闻喜县举办闻喜传统喜宴“一领二”制作技艺大赛——

赛出“好味道” 弘扬“喜文化”

本报记者 王新欣



上图：闻喜传统喜宴“一领二”制作技艺大赛现场

下左图：参赛厨师在紧张忙碌地制作菜品

下右图：评委们对菜肴点评打分

本报记者 陈方斌 摄



同时，也非常注重菜品的创新，譬如香酥鸡这道传统菜，首先我们变烩为炒，改良了口味，其次将食材换为鱼，并且将外形做成了盘龙的形状，更名为富贵盘龙鱼。”该酒店从事餐饮业已有23年的餐饮总监陈龙介绍说。

谈及此次比赛，陈龙说：“比赛的举办体现了政府对餐饮行业的重视，非常期待看到我们厨师的精彩表现。”

赛中

火力全开，赛出美味

8月18日晚8点，创新大道喜街灯火辉煌，

人流涌动。

此次比赛，共有15家餐饮企业参赛，每队4个人，分为3个厨师和1个推荐官。比赛内容为“一领二”主菜系列，即十二道热菜里任意选择六道进行现场制作，各参赛代表队根据企业特色制定本企业“一领二”主菜系列菜单，由推荐官进行现场推荐。

“在我的印象中，去吃席是一件很开心的事情，‘一领二’媒人席，是我们闻喜规格最高的盛宴。今天我们带来的第一道主菜是葱香烩海参，寓意福如东海，领的是荷叶饼贡米扣肉和蛋花鱿鱼汤……”雅苑壹号大酒店推荐官孙珊珊在台上介绍参赛的菜品。

闻喜县桐城枣苑农家饭店此次带来参赛的

作品是香酥鸡、鱿鱼汤、酸辣肚丝汤、糖醋鱼等。“这些菜品的寓意非常好，香酥鸡的寓意是大吉大利，好运连连；糖醋鱼的寓意则是鲤鱼跃龙门，步步高升。”推荐官翟朝晖说道。

闻喜县桐城枣苑农家饭店制作“一领二”宴席已有13年的时间，据翟朝晖介绍，“一领二”已不单是媒人席，无论是订婚，还是寿宴、满月宴、升学宴，很多当地人来了都会订“一领二”宴席，为的就是彰显对宾客的尊重和盛情。

介绍之后，就是厨师们的展示时间了。舞台两侧，各参赛企业紧张忙碌，厨师们火力全开，起锅烧油，或烩或炒，或蒸或拌，最终，在规定时间内将一道道菜品端上了比赛现场的餐桌。

蒜爆黄河大鲤鱼、荷叶饼贡米扣肉、香酥八宝

米……一道道菜肴可谓色香味俱全，被端上餐桌后，引得市民们纷纷举起手机拍照，现场气氛达到了高潮。

评委们品尝过菜肴后，又对其外形进行打分，并在比赛结束后，给出了专业的指导意见。

“2号的菊花鱼味道不错，就是菊花的造型是圆形，咱这道菜做出来是椭圆形的，建议在造型上稍作改进。”评委张耀武点评道。

“在我看来，传统的东西才更容易传承下去，希望大家通过这次比赛发现自己的短处，学到别人的长处，把传统的东西更好地传承下来。”评委杨金辉语重心长地说道。

与此同时，现场的观众也品尝到了各参赛企业带来的菜品。“之前没听说过‘一领二’，今天带着妹妹过来参观，没想到这些菜还挺好吃的。”即将上大学的王同学品尝过风葫芦之后赞不绝口。

据悉，大赛共设置特等奖1名，奖金1万元；一等奖2名，奖金各5000元；二等奖3名，奖金各3000元；三等奖9名，奖金各1000元，并对获奖单位发放奖牌和荣誉证书。

赛后

继续做好推广与挖掘

他山之石，可以攻玉。

比赛过后，各餐饮企业互相借鉴，取其精华，去其糟粕，本着传统不守旧、创新不忘本的理念，力争将闻喜“一领二”喜宴更好地弘扬下去。

“我们做‘一领二’的时间虽然久，但更多的菜品偏向于传统。通过这次比赛，我们意识到改良口味的重要性，同时，在造型上我们也要更进一步，以此来满足食客们的要求。”比赛过后，翟朝晖感触良多。

“‘一领二’大概可以占到我们餐厅营业额的百分之五十，因而这次比赛对我们来说意义非凡。媒人席的制作很复杂，很多大餐厅都是8桌起订，但我们作为一家中型餐厅，只要客人有需求，我们都会承接，争取在盈利的同时，进一步将闻喜的美食文化弘扬下去。”翟朝晖说。

道地美食是做强地方特色产业的法宝。此前有媒体发布微博调查，其中八成网友表示会因为美食去旅游。可见，品尝美食已成为人们外出旅游的重要内容，许多年轻人甚至会因为一道美食而选择一个地方旅行。

在游客眼中，美食是味蕾的享受，是对当地特色文化的一种体验。而对于当地而言，特色美食也是产业，能够满足人民群众美好生活需要，也能为地方经济增长发挥重要作用。

培育地方特色美食产业，既要注重特色，也要着眼于产业。“去年我们推出了八大碗的礼盒系列，效果很好，今年我们计划推出‘一领二’礼盒系列，凉菜、热菜各一盒，专门在餐厅二楼进行加工。”梁官龙对未来充满信心。

“喜宴是我们闻喜‘喜文化’的一部分，举办此次比赛，一来是为了加强餐饮企业的学习交流，二来也是对闻喜美食文化的进一步挖掘。”闻喜县融媒体中心主任景晖霞说道。

谈及下一步的发展，闻喜县文化馆副馆长贾宏建这样介绍，“‘一领二’目前已成功申报县级非物质文化遗产，下一步，我们将继续深挖其文化内涵，同时做好宣传推广，积极打造闻喜餐饮业文化品牌，让闻喜人和来闻喜的游客都能品尝到地道的‘一领二’喜宴。”

据了解，作为闻喜县夜经济的重要组成部分，此次比赛是继房产展销会、汽车展销会、戏曲展演、电音节、啤酒节等主题活动之后，又一个为全面提升消费信心、释放消费潜力、促进消费升级、加快恢复商气、人气、烟火气而举办的活动。

眼下，正是万荣特产三白瓜收获、销售旺季。为助力瓜农的增产增收，8月18日，“瓜中白富美·和美乡村行”万荣县第四届三白瓜文化艺术节在该县南张乡东苏冯村盛大启幕。

本届三白瓜文化艺术节由中共万荣县委、万荣县人民政府主办，县委宣传部、县文化和旅游局及南张乡党委、政府承办，蓝青电商等参与协办。本届三白瓜文化艺术节相对前三届，除了在文化艺术方面推陈出新，在直播电商和短视频宣传方面也迈出了步伐。

“三白瓜以白皮、白瓤、白籽而得名，是我们南张一带特有的时令水果，新进直播间的宝宝们给主播点点赞，今天下单有特别的优惠……”

蓝青电商作为活动的协办方，不仅全程直播开幕式的盛况，而且还特别邀请到多位知名网红，在现场架设的直播间里卖瓜，带火了整个三白瓜文化艺术节。

值得一提的是，活动期间举办了短视频大赛。作品内容要求以万荣县三白瓜种瓜、收瓜、运瓜、卖瓜、吃瓜等内容为主。比赛规则以活动期间的播放量、点赞量、评论量、分享量四个关键指标为准。

谈及这次文化艺术节的感受，贾秋丽用了三个“更”来总结。本届三白瓜文化艺术节由线下开幕带动线上直播，让无法抵达现场的三白瓜粉通过直播形式，了解三白瓜药食同源的价值内涵，感受三白瓜文化的独特魅力，共享活动现场的热闹精彩。

内容更多。今年创新性开展看梦幻灯光秀、品美味三白瓜、赏趣味瓜皮画、阅古今书法情、看主题摄影展、观精彩瓜王赛等活动精彩纷呈，让瓜农瓜民们共享瓜乡美好。

效果更好。短视频大赛吸引众多平台用户广泛踊跃参加，共拍摄视频百余条。

万荣：电商“快车”为乡村振兴添活力

本报记者 余果

品推广销售出去，把运城深厚的人文历史推介宣传出去。

为什么选择从事电商？

“电子商务已经从方方面面改变人们的生活、生产方式。电商所提供的线上平台，不仅对个人创业，而且对企业来说也是一个重要的发展平台。”贾秋丽说，“运城的产品，如果只通过传统宣传渠道，受制于资金与运营模式等因素，可能会局限在运城市场或者全省范围。若通过抖音、拼多多等电商平台，全国人民都能看到，真正以较低的成本实现‘买全国、卖全国’。目前来看，电商运营是企业做强做大的必备能力。”

人们往往认为电商是轻资产运营，但经过近几年的快速发展，电商平台有专业化、规模化、投入密集化的趋势，要求专业的企业和人才来运营。

一个优秀的主播能够为公司节约很多成本，同时带来更高的销售额。

闻喜县副镇长周晓琪以“桃花仙子”的身份，拍视频，做直播，播放量突破19万次，销售农特产品30多万元，在全省乡村e镇网红直播大赛中荣获一等奖。

蓝青电商旗下主播“八斤”是一名24岁的小伙子，虽然“八斤”年龄不大，但在直播领域“浸染”多年，并积累了一定的知名度。目前，他经常与“桃花仙子”、公益助农团队一起直播，同

时传授一些直播的经验和技巧。

“八斤”认为，现在电商行业已经成为资金密集型、技术密集型行业，一个人单打独斗很难成功。闻喜镇乡村e镇有越来越好的基础设施、强大的团队支持、完整的产业链，大家能够在这里抱团取暖，共同发展。

发布“笑诚甄选”品牌

7月10日晚，蓝青电商在万荣县文化体育场馆举办了“笑诚甄选”品牌发布会暨笑诚大舞台直播活动。

唱歌、跳舞这样的才艺展示，完全可以在直播间进行，为什么劳神费力在县文化体育场展示？

贾秋丽解释，这种新直播形式——大舞台必须找人多的地方做，而且一年四季都要做。

大舞台这种新的直播形式，与直播间有什么不同？

县城的人多，在晚上大家休闲的时候举办活动，能够吸引更多的人参与进来，增强受众的参与感。而且，大舞台有多种收益模式，比如：带货收益、流量收益、线下门店宣传收益等。

“从另外一个角度看，‘笑诚甄选’是乡村e镇的一个延伸。把乡村e镇的运营模式搬到县城，扩大影响，扩大收益，大舞台又是‘笑诚甄

选’的延伸。”贾秋丽说。

万荣县优越的生态环境孕育了琳琅满目、各具特色的优质农产品。

据了解，“笑诚甄选”系列产品是万荣县用心甄选、用心打造的系列网货产品。为了让小而散的土特产品转化成小而美的网货商品，加快打造万荣县绿色农产品生产加工基地，在万荣县委、县政府的强力推动下，整合了全县各类优质农产品资源，创新推出了区域公共品牌“乐善万荣”为母品牌，“笑诚甄选”为子品牌的联动模式。

目前研发的产品有万荣小吃系列、万荣果蔬脆系列、万荣零食系列、冻干水果系列、万荣文创系列五个系列，80多种网货产品。

“笑诚甄选”品牌通过抖音、快手、小红书、今日头条、微店、万荣优品小程序等平台和电商服务中心的农产品展厅进行线上线下同步销售。

贾秋丽介绍，“笑诚甄选”系列产品希望通过“线上+线下”融合的模式，使“笑诚甄选”成为新产品聚集的主体。其目的，一是延长产业链，增加农产品的附加值，二是助力农产品加工企业的崛起。

“哪怕是代工，‘笑诚甄选’先把产品做出来，投入市场。卖得好了，就可以直接生产，相当于帮助企业做了前期的市场调研。”贾秋丽说。

发挥电商优势助力三白瓜销售

山西蓝青电子商务有限公司(以下简称“蓝青电商”)成立于2016年，是一家专注于互联网服务公司，以打造县域电商生态服务体系、电子商务产业园区运营、电商平台客户服务、直播人才培育孵化为主要服务范围。

作为汉薛镇乡村e镇的运营商，蓝青电商发挥电商植入优势，配合县域政府做强做优农产品网货，助力产业布局。

运营汉薛镇乡村e镇

汉薛镇是省商务厅2021年确定的全省农村电商强镇，是万荣县农村电商发展的头部乡镇。2022年，汉薛镇乡村e镇共新增市场主体40家，其中电商企业24家，网络销售额1.5亿元。

在汉薛镇乡村e镇，目前形成一个集电商公共服务、网货产品展示、电商人才培训孵化、电商直播等为一体的综合性服务中心，成为汉薛镇乡村e镇项目的指挥部、总枢纽和孵化器。

乡村e镇下设路演室、培训室、产品研发室、企业入驻区、电商直播、农产品展销等板块。

乡村e镇有多个特色主题区：网红图书馆与直播取景地、电商公共服务中心、汉薛镇桃园主题公园、桃花直播小院。

乡村e镇有志从事电商事业的创业者提供免费房租、免费宽带、免费提供公共休闲设施、免费提供办公设备、免费咨询指导、免费推广宣传、免费交流活动等“九大福利”。

蓝青电商负责人贾秋丽介绍，提供“九大福利”的目的，一是帮助创业者快速融入，稳健发展，提升创业成功率。二是培训新农人，孵化新动力。通过“互联网+”把运城丰富的农副产品