

# 延吉咖啡“爆火”记

本报记者 陶连飞

## 财经脉动

去到一个县级市旅游,游客会首先“打卡”什么?2023年,在延吉市,这个问题的答案之一:咖啡。

延边大学对面“网红弹幕墙”前,手拿写着“延吉”的咖啡拍照,几乎成为年轻游客的“规定动作”;社交平台输入“延吉咖啡”,相关笔记超过2万篇,不少游客专程打卡分享体验;城里60平方米的咖啡店,外卖月销超过3000杯……

是什么促成了咖啡在延吉的“爆火”?记者日前进行了走访。

### 市场积淀厚

#### “咖啡文化”由来已久

走在延吉街头,手拿咖啡的年轻人比比皆是;延吉学生的课桌上,咖啡杯的“出场率”略高于其他地方……长期以来的市场积淀,是延吉咖啡一朝“破圈”的基础。

美团外卖数据显示,今年1—2月,延吉咖啡商品数量增长15倍,订单量同比增长57%,咖啡外卖商户数量增长53.15%,高居国内县域咖啡消费热度榜首。

“对于很多延吉人来说,喝咖啡就像吃饭,是每天必须做的事情,手拿咖啡已成为一种消费文化。”在当地经营咖啡生意的李君告诉记者,咖啡在延吉有着超过10年以上的市场培育,民众消费咖啡的习惯由来已久,“喝咖啡”并非一朝一夕的风潮。

“我每天早起第一件事就是喝黑咖啡!”21岁的延吉人冷云虹表示,自己身边的亲人朋友不少在国外工作生活,国外的咖啡文化顺势影响了延吉本地人的饮食习惯,身边80、90后一代人大多习惯了喝咖啡,长此以往,延吉也沉淀形成了本地独有的咖啡文化。

咖啡市场的迅猛发展,也是延吉文旅消费市场的一个“标签”。2022年,延吉市上榜“2022年全国县域旅游综合实力百强县”,并被确定为“十四五”国家特色旅游目的地建设城市,成为我省唯一的入选城市。特色发展的道路上,以延吉咖啡为代表的系列特色产品,让延吉的文旅融合发展之路走出了风格、特色和水平。

吉林省饭店餐饮烹饪协会会长生明宇告诉记者,近年来,东北大力发展冰雪旅游、边境旅游,旅游消费的活跃推动了区域经济和旅游产业的深化转型。延吉市旅游事业、咖啡产业的发展,是其中的典型案例。

### 创新能力强

#### 延吉咖啡有特色

深厚的产业积淀,遇上消费复苏的浩荡“春风”,激发了经营主体澎湃的创新力,催生了特色多样的延吉咖啡产品,吸引着越来越多的消费者。供给与需求的双向互动,



延边大学对面的“网红弹幕墙”。

杨轩 摄

让延吉咖啡市场实现了强劲发展。

延边大学附近的公园路网红一条街上,主打民俗工业风的“茶伊娜鲜果茶咖啡”每天外卖订单源源不断。“85后”店主李香英曾在北京、上海等地开过咖啡店。2020年,看到家乡延吉旅游的发展和商业街区的规划升级,李香英决定回到家乡创业,开一家主打民俗特色的鲜果茶咖啡店。

延边苹果梨口味的咖啡,装在极具辨识度的白色咖啡杯里,杯套印有“延吉”二字、吸管套上是民族特色卡通人物造型,门店外写有“延吉制造”的LED背景墙……创意和特色,浸润在茶伊娜鲜果茶咖啡店的每个经营细节里。李香英告诉记者,苹果梨作为本地特产,具有不可替代的品牌价值。目前,自己研发的苹果梨咖啡已经成为外地游客进店必买的产品。

“现在卖咖啡,口味好只是基本,体现出本地文化才算真正有竞争力。”李香英表示,除了打造特色店面,自己还致力于打通线上消费渠道。特色产品、特色经营,让李香英收获了巨大成功。2023年春节旅游旺季期间,茶伊娜鲜果茶咖啡店在美团外卖平台上单日外卖高达700—800单,其中,70%的下单者为外地游客。在本地,也有在小店累计下单170多次的顾客,平均每周连续点5天咖啡外卖。

### 经营方式新

#### “双线互动”做营销

乘着新电商产业崛起的“东风”,延吉咖啡经营者们在线上与线下相结合的路径上做了足文章。“双线营销”的理念,让延吉地区的咖啡产业实现了加速发展。

在延吉市拥有多家连锁店的本土品牌劳顶笨咖啡,常年霸占当地人气榜首,其品牌负责人、“90后”姑娘李美英大学毕业后即回到家乡创业,如今已经是当地咖啡行业的资深人士。在她看来,延吉咖啡市场目前竞争已经非常激烈了,商家想要立足,在堂食和外卖的“双主场”都要谋求壮大。

据她介绍,目前,劳顶笨拥有专门的线上运营团队,会根据入店转化率、好评率等,及时调整上架品类、迭代新品、更新线上店面设计,大数据指导门店更加集约高效地经营。

根据省商务厅最新发布的数据,今年一季度,我省实现网络零售额215.11亿元,同比增长29.66%,增速居全国第1位,高出全国16.75个百分点。在我省,把生意做到线上,是大势所趋,也是成功经营的“捷径”之一。

生明宇认为,通过吸引众多年轻人来旅游打卡,体验特色民俗文化,带动咖啡等特色消费的增长,有利于推动本地咖啡创业出新出彩,更有利于助力县域经济高质量发展。

事实上,对延吉当地小成本咖啡创业者来说,“线上主场”更为重要。开在延边大学商圈的月咖啡咖啡店开业当月外卖月售就高达3000多单。店主金丽从事多年旅游业,2年前转型做外卖咖啡。在金丽看来,由于有着较大的人口基数,尤其是延吉大学的存在,本地人的消费需求也是很大的市场,更应该被充分满足。

为此,金丽以线上经营商品,线下经营特色小店相结合的模式经营,线上外卖复购率达30%以上。

一方面是市场复苏带来的绝佳机遇,一方面是长时间的积淀和卓有成效的“双线营销”,延吉咖啡红红火火,是我省消费市场整体复苏的缩影,更成为我省县域经济特色化发展成功实践的一个样本。

## 税企党务共建服务大企业

本报讯(记者徐慕旗)为全面落实“便民办税春风行动”系列部署,围绕第32个全国税收宣传月“税惠千万家共建现代化”这一主题,近日,长春市税务局第一税务分局专家团队走进长春万科房地产开发有限公司,共同签署《税企党务共建协议书》,双方结成党务共建伙伴关系,以党建和涉税业务融合的方式,共同推进惠企服务举措落实

落地。

活动现场,税务干部为企业财务人员详细介绍了大企业定制化纳税服务的具体举措,讲解了企业税务风险内控体系建设相关知识和推进计划,针对几个大企业税收风险应对典型案例展开分析,并就如何进一步优化大企业纳税服务水平、帮助企业提升风险防控能力等方面征求了企业

意见。

企业相关负责人表示,长春市税务局第一税务分局的大企业服务团队以党务共建交流为契机,主动拉近了税企关系,帮助企业推进税务风险内控体系建设,及时耐心地解答涉税难题,更贴近企业实际情况,为企业的健康发展提供了诸多助力。

据悉,今年以来,长春市大企业税收服务部门向300余户大企业推送“春风税务小课堂”、个人所得税综合所得汇算清缴、“便民办税春风行动”新举措等各类涉税内容23期,组织大企业座谈会4次,走访调研11次,为集团性质的大企业提供税收确定性服务,开展税务风险内控测试、企业涉税风险分析和税务风险内控体系建设指导等服务。

## 开展「总体国家安全观进校园」活动

本报讯(记者曲镜淳)为迎接第八个全民国家安全教育日的到来,4月12日,长春海关联合长春市经开区海口社区在仙台赫行实验小学开展了“总体国家安全观进校园”宣传活动。

活动现场,海关工作人员通过图文讲解、标本展示、问答互动等方式介绍了海关在维护国门生物安全方面所做的努力,引导孩子们认识国家安全的重要性,了解随意购买或放生“异宠”、携带禁止进境物品进境等行为将为国家生物安全造成不可逆的伤害。仙台赫行实验小学五年六班范梓苒告诉记者,海关老师的授课生动有趣,让大家了解了什么是“异宠”,认识到如果随便丢弃的话会严重影响生态环境,今后会将“异宠”的危害性介绍给身边的人。

据长春海关动植物检疫处处长王为介绍,随着跨境电商等新兴产业的繁荣,一些外来入侵物种会被当作宠物购买并寄递到我国境内,这些“异宠”一旦发生逃逸或被遗弃到自然界,在没有天敌的情形下会迅速繁殖扩散,势必会威胁到本土生态系统。海关部门需要加强口岸查验力度,利用X光机、CT机等技术手段来防范“异宠”随邮件、快件入境,严厉打击这种违法行为,坚决守牢国门生物安全关口。

## 助推生猪产业健康发展

本报讯(记者杨晓艳)“感谢吉林银行及时的信贷支持,让企业可以继续经营。同时,还帮助我们更好地了解市场动态和行业趋势,降低了经营风险,切实解决了我们的难题。”吉林省厚德经贸有限公司总经理王芳说。

吉林省厚德经贸有限公司年销售收入超5000万元,在经营中

遇到了资金难题。在了解到企业的困境后,吉林银行普惠客户经理主动上门收集材料、通过总分支联动,迅速落实业务相关手续,一周时间内,我省首笔生猪远期订单成功实现了投放。吉林银行高效的金融服务得益于合作模式的创新,该模式由吉林省畜牧管理局牵头,吉林银行、生猪养殖

协会、永安期货等多方合作。由生猪养殖协会推荐符合吉林银行、永安期货准入标准的养殖企业,永安期货与养殖企业签订《商品肥猪销售合同》,吉林银行以合同订单为融资切入点,以预期销售货款作为主要还款来源,向企业提供流动资金贷款。

这种“政府+银行+协会+期货+企业”五位一体的金融模式,将金融资源更加精准地投向生产性、经营性融资等领域,切实破除了生猪养殖融资难题,同时,也有助于规范生猪产业链条,有效助推我省生猪产业健康发展。

## 为春耕施足“金融底肥”

度。同时,因地制宜开展产品要素调整和业务服务模式创新。在办理流程上,对于春耕备耕小额贷款,通过简化流程提高效率,为农户争取时间。

目前,该行依托产粮大县分批分层打造“乡村振兴主力军支行”,在省

内有大行和邮储系统创新落地首笔线上“玉米仓单质押贷款”。截至3月末,累计投放小额贷款突破1200亿元,县域占比73%,本年投放93亿元,同比增幅77%,满足5.37万人次融资需求,通过线上渠道投放占比超80%。

## “三个强化”支持乡村振兴

本报讯(李荣强 张哲鸣 记者杨晓艳)近年来,珲春农商行积极发挥地方金融排头兵作用,以助农惠民为己任,当好乡村振兴主办行,为美丽乡村建设添砖加瓦。截至3月末,该行累计发放农户贷款1268笔、金额9216万元。

强化党建引领,推动整村授信。作为全省首批整村授信试点单位,该行率先与珲春市政府签订了“党建引领 助力乡村振兴”合作协议,同时,各基层支行分别与9个乡镇121个行政村启动了整村授信并签署了合作协议。通过整村授信三三评议环节,预授信白名单户数3263户、金额16294万元。

强化产品创新,心系百姓所需。该行开发了畜禽活体抵押贷款、农户循环额度贷款、养老保险缴费贷款等多个贷款品种,满足不同农户日常生产经营和生活消费。同时,通过开展场景化营销活动大力推广“吉信农e贷”“一站式”贷款产品。

强化金融服务,“贷”动农民致富。针对各类农业经营主体对生产资金的需求,该行“量体裁衣”完善出台了农民专业合作社贷款、新型农业经营客户贷款等贷款产品,并上门开展新型农业经营主体建档评级授信,做到“能授尽授”。截至3月末,该行累计发放春耕贷款7495万元,同比增加3932万元。另外,该行积极开展“支农服务万里行、金融活水润乡村”活动,在全市行政村打造了95个普惠金融服务点,布放了助农取款机、点钞验钞机,并配备了反假币、反诈、警惕非法集资等宣传资料。

## 筑牢药品质量安全底线

本报讯(李大尉 记者张雅静)为进一步净化白山辖区药品市场秩序,保障公众用药安全有效,近期,白山市市场监管局不断加强事中事后监管,严厉打击违法违规行为,深入加强药品安全监管工作,严守药品质量安全底线。

以监督检查为着力点。组织精干力量加大对药品领域关键环节、重点区域、重点品种的检查整治力度,开展非法渠道购销药品、中药饮片、特殊管理药品、冷链管理药品、网络销售药品等监督检查。督促企业严格遵守药品经营质量管理规范,确保经营药品质量安全。

以药品经营环节监管为切入点。执法人员现场随机抽取当下群众关心的退热类、心脑血管类、冷链管理类、特殊管理药品进行检查,通过计算机系统核查药品各环节管理情况,检查供货方提供的药品合法资质、票据、检验报告书等材料,查看是否做到“票、账、货”相符。截至目前,全市共出动执法人员960人次,检查药品经营企业378户次、医疗机构97户次,发现问题5项,约谈企业1家,责令整改2家。

以宣传教育为契合点。在监督检查的同时,执法人员耐心细致地向消费者和从业人员讲解科学用药知识,引导群众规避风险,提高了药品经营使用单位的诚信意识和主体责任意识,引导群众广泛参与;拓宽畅通投诉举报渠道,充分利用12315投诉举报线索,完善问题线索收集,提高群众依法维权意识,形成齐抓共管、社会共治新格局。

## 优化营商环境 助力经济发展

本报讯(徐睿松)近年来,白山市市场监督管理局坚持把优化营商环境作为激发市场主体活力、社会创造力和推动经济高质量发展的关键抓手,通过创新体制机制、优化政策措施、提升便企服务助力白山经济发展。

为建设利企惠企的市场环境,帮助市场主体解难题、渡难关、复元气、增活力,他们把推动职能加速转变作为优化企业全生命周期服务的“主引擎”,深入实施《中华人民共和国市场主体登记管理条例》,从登记注册到生产经营,全时空、全方位、全链条开展助企服务,每一步都有专人指导,每一个环节都主动靠前服务。

为提高市场主体依法诚信经营和参与信用建设意识,白山市市场监督管理局实施“信用助企”行动。一是开展信用培育,加强市场主体诚信教育和守信经营指导;二是推广信用承诺,建立完善信用承诺制度,支持市场主体进行公开承诺或自我声明,加强信用约束和社会监督;三是优化信用修复容缺机制,帮助失信市场主体恢复正常生产经营,进一步提升市场主体诚信意识和市场竞争力。

### 简讯

#### 稳步推进零售信贷转型

本报讯(徐艳薇)为稳步推进零售信贷转型工作,今年以来,扶余市农村信用合作联社积极推进“吉信e消费”贷款业务,截至目前,累计授信1281笔、金额13806万元,用信余额6387万元,较年初上升6321万元。

他们强化组织领导,强化宣传营销,以“吉信e消费”产品为支撑,全力推进“百日奋战”活动有序开展。同时,强化考核,设置“每日奋勇争先奖”“每月营销明星奖”“终极营销达人奖”,调动全员营销积极性,深入推进零售数字化转型。

#### 着力提升现金服务质效

本报讯(刘潇)近年来,郭尔罗斯农商行加强规范人民币现金清分及收付业务流程,做好精细化管理,持续提升现金服务质效。

他们制定网格责任区,城区围绕商场、超市、集市、交通运输、个体商户等重点用现场景或区域,乡镇地区充分利用村、屯、助农服务点做好网格划分,因地制宜、精准对接;积极宣讲不得拒收、排斥现金相关政策,引导不发生拒收现金违法行为等;定期开展爱护人民币知识宣传。

#### 举办“益起来关爱她”公益活动

本报讯(常禹菡)近日,长春农商行与长春市妇联、长春市女企业家协会、吉林省福彩中心共同举办“益起来关爱她”公益活动。本次活动邀请了近百位女企业家到场。

活动前,长春农商行负责人向女企业家们简要介绍了该行的发展历程和发展方向,重点介绍了该行的经营产品和服务优势。活动进行中,该行员工积极向与会人员推介相关产品,将合作意向落实到具体人员,现场达成合作意向客户20余人。