

## 阅读提示

投资门槛低、50%的利润率、致富神话叠加裂变、加盟商炒作营销、季节因素推动……多种因素综合作用之下，在长春街头，麻辣小龙虾店面爆发式增长，但由于各家经营模式雷同，促销办法相似，只能压价集客，在无序竞争中血拼。当一批又一批淘金者疯狂涌进麻小世界时，不少先行者却开始激流勇退。这到底是真热闹还是假繁荣？或许，只有诸多身处其中的麻小老板们，才能如鱼饮水，冷暖自知。

# 麻小风云

□本报记者 柳姗姗 彭冰

夜幕降临，华灯初上，长春的气温开始降燥。随着客人陆续上门，“虾撸撸”麻辣小龙虾餐厅的老板徐宁，开始马不停蹄地忙碌起来。

一周前，这家餐厅刚刚开业，徐宁一边憧憬着美好的“钱景”，一边热情地帮客人点餐、上菜，满脸带笑。

此时，在长春市另一条餐饮街，经营麻辣小龙虾已3年多的史老板正微蹙眉头，狠狠裹了口烟：“今年是业内最乱的一年，压价竞争太激烈，划不来，还不如不卖。”为此，不久前，老史已将经营重心转向其他的海鲜产品。

两位专营店主，两种不同态度，皆因市场的风云诡谲，变幻莫测——2016年，长春的麻小市场，注定有人笑，有人哭，有人欢喜而来，有人悲壮倒下。

## 致富神话催生井喷式增长

3年前，长春麻小市场还近乎空白，但如今麻小店已经如梨花夜放，开遍城市大街小巷。

“2012年底刚开业时，全长春只有4家麻小店，第二年就超过了50家，今年更是查都查不过来，有人说至少500家，我觉得还不止。”1989年出生的小钟，在北国春城的“麻小界”，堪称“元老级”老板之一。

当年，小钟瞅准商机，带着一名主厨去南京、上海转了一圈，回来后自个儿研究了一个配方，就风风火火开店迎客了：“真赚钱！我的店不大，100多平方米，每天营业额最高破万元，毛利润在一半以上！”

和小钟一样，率先涉水麻小的那拨人，



资料显示，小龙虾已成为中国最强单品，市场规模巨大，在中国3万亿的餐饮市场中占比近5%，成就千亿级的最大单品市场。

强化对社会经济资源的引导和配置，引导资金从高污染、高能耗的产业流向生态环保产业

# 绿色金融有望成经济增长新引擎

□本报记者 李丰 实习生 石灿

绿色金融理念是否已经得到广泛认同？如何深化绿色金融改革，并控制其中的风险？日前，在生态文明贵阳国际论坛2016年年会上，众多国际国内金融领域专家学者围绕“绿色金融”话题开始讨论，专家们一致认为，中国正成为全球绿色金融市场第一大国，巨大的中国市场为中国人提供了全球绿色产品定价机会，在当前各地政府面临产业转型大背景下，绿色金融极有可能成为下一步经济增长新引擎。

## 绿色金融获银行业认同

一般而言，绿色金融是金融部门促进节能减排的一系列政策、制度安排及实践。是在金融经营活动中注重对生态环境的保护及环境治理，加强对社会经济资源的引导和配置，引导资金从高污染、高能耗的产业流向有利于生态保护及环境污染治理的产业，促进社会可持续发展。

“之所以提绿色金融，就是金融不够绿。”面对绿色金融这个“新事物”，中央财经大学气候与能源金融研究中心主任王遥认为，国际市场上绿色金融是自下而上的驱动，在中国要发展的话，一方面需要自上而下，也需要自下而上的驱动。从2015年到今年，有一系列的激励政策落地实践，这让她觉得绿色金融前景一片大好。“绿色金融在中国是一个新的概念，在世界也是。正因

为发展时间短，中国并没有落后于其他国家。”

采访中，众多金融专家表示，从这次的会议上可以看到，绿色金融这个理念已经得到

无不赚得盆满钵满。“小龙虾最开始挺贵，吃一只平均得10元钱左右，当时80%的客户都是高收入群体”。小钟不无得意：“最火的时候，每天都有人给我打电话，想购买配方，一天能接10多个电话。”

2013年，老姜在市场上购得麻小秘方后，也拿出45万元积蓄开了家店。“生意火得一塌糊涂，每盘八两小龙虾能卖到168元，就餐要提前订桌，来晚了只能排队，后期因客人太多，不得不限量供应”。一年半后，老姜不仅收回全部投资，还开上了48万元的越野车，“光是3万元一套的秘方，就卖出了6套”。

多位经历者回忆起当时均表示“那阵子，麻小确实风光无限”。

“餐饮业门槛低，赚钱快，很多人曾靠麻小发了家，咱也想分一杯羹不是？”一家麻小店老板直言，“10万元加盟个品牌，再租个房子，雇几个人，就能营业了，麻小红极一时，大家自然前赴后继往里奔。”

“0经验加盟，万元起步，7天立店，4季热销”，在网上搜索“长春小龙虾”，一眼望去，首先就是铺天盖地的加盟广告，“2016

年最会招财的小龙虾，让你有钳任性”等广语相当挑逗神经，客服也是相当周到，除了各种电话花样推销项目，更有电子资料推送和后续跟踪服务。

投资门槛低、50%的利润率、致富神话叠加裂变、加盟商炒作推动，一夜暴富的美丽幻想……多种因素综合作用之下，在长春街头，麻小店不断呈几何基数增长，就连一些烧烤店、大排档，也开始供应或主打小龙虾产品。

## 真热闹还是假繁荣

当一批又一批淘金者疯狂涌进麻小世界时，不少先行者却开始激流勇退。

下午6点，按说顾客应陆续上门了，但很长一段时间以来，老史的店却有些冷清。“僧多肉少啊”，老史点燃一根烟，神情有些恍惚：“你看，光我们这条还不到400米长的餐饮街，现在就有5家店经营麻小。”

迫于无奈现状，老史转换了经营重心，而小钟干脆在一个月前兑出了店面：“2015

年春节后，生意就越做越难，最糟糕的时候，日营业额只有五六百元，一天销量仅三、五斤，还不到原来的零头。”

其实，不良苗头在更早些时候就已出现。“2014年底，整个长春水产市场小龙虾供应稀少，每天凌晨3点之前就得赶到水产市场，不然，好货就被抢光了，甚至没货了，这同时助推了原料涨价，因为成本高企，单卖小龙虾铁定赔钱。”

迫于无奈现状，老史转换了经营重心，而小钟干脆在一个月前兑出了店面：“2015



近日，第十六届国际龙虾节万人龙虾宴在“龙虾之都”江苏盱眙举行，来自全国的超过三万名食客现场品尝龙虾美味。据了解，盱眙共有76家龙虾店现场提供超过30吨小龙虾供食客享用。

同时，现场商家还提供线上销售，市民可现场在天猫、淘宝、聚划算等互联网平台下单购买。图为超过三万名食客在江苏盱眙都梁广场品尝龙虾。

东方IC 供图

一位店主透露。

“跟风入市，盲目开店，表面看上去，市场火热一片，实际却是外热内虚”，身处其中的老板们，如鱼饮水，冷暖自知：“小龙虾口味以香辣、葱姜、椒盐和干煸为主，技术含量低，口味容易被模仿，各家经营模式雷同，促销办法相似，只能压价集客血拼，陷入无序竞争。”

前两年，长春麻小最火的时期，随便吃一盘都得上百元，现在随着行业竞争日趋白热化，商家把利润空间一压再压，小龙虾的身价也一跌再跌，“68元一盆”、“吃一盆赠一盆”的促销广告随处可见，有些甚至已到了赔本赚吆喝的程度。

“某些店以低价吸引顾客，让店面看上去红红火火，营造出很赚钱的假象，再通过‘狠招’、加盟的形式挣钱，加盟费一般在10万~20万元不等。有一家店，从去年底到现在，招了20个加盟商，加盟费收入就有400万元。”一位不愿透露姓名的麻小店老板对记者说：“新店的促销广告随处可见，有些甚至已到了赔本赚吆喝的程度。”

有业内人士估计，眼下，火爆式增长下的无序竞争，导致很多商家把价格压得很低，甚至只能通过降低产品品质来维持利润，这无疑于饮鸩止渴，对整个行业会造成很大杀伤力。

“这两年生活水平上来了，消费者口味也挑剔了，总吃麻小的，一口就能吃出好坏。靠牺牲品质低价拉客，只能火一时，失了口碑，没有回头客，很难走远。”

“二是要注重菜品创新。顾客会有视觉

和口味疲劳，只有不断开发新菜品、新口味，才能站稳脚跟。”老史的店，每个月都出新品。据悉，现在小龙虾也有“虾拼”，火锅、虾饭等多种吃法，花样翻新、推陈出新的空间并不小。

“三是要做好营销，用心为顾客服务，微商、网络外卖，一个都不能少。”小钟原来

的店虽不大，团队却也有10人，菜品研发、美工设计、营销宣传、数据统计等，大家各司其职。“比如，我们根据点单量和消费额度统计，把顾客分为VIP、大客户和普通客户，针对不同群体，会设计不同宣传方案和优惠策略。

徐宁的“虾撸撸”则想走连锁加盟模式。“我们的优势是在珲春、丹东、大连拥有三个标准化打捞、冷冻深加工基地，加盟者除能得到配方、经营指导外，还能直接享受高品质海鲜原材料的配送。”徐宁告诉记者，目前他们正在探索，一旦模式成熟，相信马上就能打开市场。

吉林省商贸服务业发展办公室主任贾东平认为，“今年是小龙虾行业的拐点年份。靠竞价打天下，常规经营，毫无特色，前景必然堪忧；那些有创新、有品牌、有特色，能够多元经营，多点开花的企业，才能活下去。”

长春市人口不足800万，消费人群有限。有人担心，一不小心就成了“烂大街”款的麻小，会不会像当年的黄焖鸡米饭、大连汽水等一般，飓风一样来，秋风一样去？

“麻小毕竟是来自南方的食品，顾客95%以上是年

轻人，其中女性约占70%，大部分都是来尝鲜的，并不稳定。此外，长春的消费水平和南方发达城市也有很大差距，在这里小龙虾实际就是土豪的价格，屌丝的消费。”小钟说。

不过，小钟对麻小市场依然有信心，“优胜劣汰是必然，用心做就能盈利，能挺住就能活下去。”老史也持相同观点：“如果能挺过最乱的今年，或许就能迎来行业的春天。”

当然，要想挺过寒冬，不下点真功夫肯定不行。

“第一是要坚持做好品质，只有原材料、调料的品质好，麻小的口感才能上去。”但让老史忧虑的是，眼下，爆发式增长下的无序

竞争，导致很多商家把价格压得很低，甚至只能通过降低产品品质来维持利润，这无疑于饮鸩止渴，对整个行业会造成很大杀伤力。

“这两年生活水平上来了，消费者口味也挑剔了，总吃麻小的，一口就能吃出好坏。靠牺牲品质低价拉客，只能火一时，失了口碑，没有回头客，很难走远。”

“二是要注重菜品创新。顾客会有视觉

和口味疲劳，只有不断开发新菜品、新口味，才能站稳脚跟。”老史的店，每个月都出新品。

据悉，现在小龙虾也有“虾拼”，火锅、虾饭等多种吃法，花样翻新、推陈出新的空间并不小。

“三是要做好营销，用心为顾客服务，微商、网络外卖，一个都不能少。”小钟原来

的店虽不大，团队却也有10人，菜品研发、美工设计、营销宣传、数据统计等，大家各司其职。

“比如，我们根据点单量和消费额度统计，把顾客分为VIP、大客户和普通客户，针对不同群体，会设计不同宣传方案和优惠策略。

徐宁的“虾撸撸”则想走连锁加盟模式。

“我们的优势是在珲春、丹东、大连拥有三个标准化打捞、冷冻深加工基地，加盟者除能得到配方、经营指导外，还能直接享受高品质海鲜原材料的配送。”徐宁告诉记者，目前他们正在探索，一旦模式成熟，相信马上就能打开市场。

吉林省商贸服务业发展办公室主任贾东平认为，“今年是小龙虾行业的拐点年份。

靠竞价打天下，常规经营，毫无特色，前景必然堪忧；那些有创新、有品牌、有特色，能够多元经营，多点开花的企业，才能活下去。”

当然，要想挺过寒冬，不下点真功夫肯定不行。

“第一是要坚持做好品质，只有原材料、调料的品质好，麻小的口感才能上去。”但让老史忧虑的是，眼下，爆发式增长下的无序

竞争，导致很多商家把价格压得很低，甚至只能通过降低产品品质来维持利润，这无疑于饮鸩止渴，对整个行业会造成很大杀伤力。

“这两年生活水平上来了，消费者口味也挑剔了，总吃麻小的，一口就能吃出好坏。靠牺牲品质低价拉客，只能火一时，失了口碑，没有回头客，很难走远。”

“二是要注重菜品创新。顾客会有视觉

和口味疲劳，只有不断开发新菜品、新口味，才能站稳脚跟。”老史的店，每个月都出新品。

据悉，现在小龙虾也有“虾拼”，火锅、虾饭等多种吃法，花样翻新、推陈出新的空间并不小。

“三是要做好营销，用心为顾客服务，微商、网络外卖，一个都不能少。”小钟原来

的店虽不大，团队却也有10人，菜品研发、美工设计、营销宣传、数据统计等，大家各司其职。

“比如，我们根据点单量和消费额度统计，把顾客分为VIP、大客户和普通客户，针对不同群体，会设计不同宣传方案和优惠策略。

徐宁的“虾撸撸”则想走连锁加盟模式。

“我们的优势是在珲春、丹东、大连拥有三个标准化打捞、冷冻深加工基地，加盟者除能得到配方、经营指导外，还能直接享受高品质海鲜原材料的配送。”徐宁告诉记者，目前他们正在探索，一旦模式成熟，相信马上就能打开市场。

吉林省商贸服务业发展办公室主任贾东平认为，“今年是小龙虾行业的拐点年份。

靠竞价打天下，常规经营，毫无特色，前景必然堪忧；那些有创新、有品牌、有特色，能够多元经营，多点开花的企业，才能活下去。”

当然，要想挺过寒冬，不下点真功夫肯定不行。

“第一是要坚持做好品质，只有原材料、调料的品质好，麻小的口感才能上去。”但让老史忧虑的是，眼下，爆发式增长下的无序

竞争，导致很多商家把价格压得很低，甚至只能通过降低产品品质来维持利润，这无疑于饮鸩止渴，对整个行业会造成很大杀伤力。

“这两年生活水平上来了，消费者口味也挑剔了，总吃麻小的，一口就能吃出好坏。靠牺牲品质低价拉客，只能火一时，失了口碑，没有回头客，很难走远。”

“二是要注重菜品创新。顾客会有视觉

和口味疲劳，只有不断开发新菜品、新口味，才能站稳脚跟。”老史的店，每个月都出新品。

据悉，现在小龙虾也有“虾拼”，火锅、虾饭等多种吃法，花样翻新、推陈出新的空间并不小。

“三是要做好营销，用心为顾客服务，微商、网络外卖，一个都不能少。”小钟原来

的店虽不大，团队却也有10人，菜品研发、美工设计、营销宣传、数据统计等，大家各司其职。

“比如，我们根据点单量和消费额度统计，把顾客分为VIP、大客户和普通客户，针对不同群体，会设计不同宣传方案和优惠策略。

徐宁的“虾撸撸”则想走连锁加盟模式。

“我们的优势是在珲春、丹东、大连拥有三个标准化打捞、冷冻深加工基地，加盟者除能得到配方、经营指导外，还能直接享受高品质海鲜原材料的配送。”徐宁告诉记者，目前他们正在探索，一旦模式成熟，相信马上就能打开市场。

吉林省商贸服务业发展办公室主任贾东平认为，“今年是小龙虾行业的拐点年份。

靠竞价打天下，常规经营，毫无特色，前景必然堪忧；那些有创新、有品牌、有特色，能够多元经营，多点开花的企业，才能活下去。”

当然，要想挺过寒冬，不下点真功夫肯定不行。

“第一是要坚持做好品质，只有原材料、调料的品质好，麻小的口感才能上去。”但让老史忧虑的是，眼下，爆发式增长下的无序

竞争，导致很多商家把价格压得很低，甚至只能通过降低产品品质来维持利润，这无疑于饮鸩止渴，对整个行业会造成很大杀伤力。

“这两年生活水平上来了，消费者口味也挑剔了，总吃麻小的，一口就能吃出好坏。靠牺牲品质低价拉客，只能火一时，失了口碑，没有回头客，很难走远。”

“二是要注重菜品创新。顾客会有视觉

和口味疲劳，只有不断开发新菜品、新口味，才能站稳脚跟。”老史的