



古法熬制酸梅汤



大嘴怪蛋烘糕



鸡肉肉汉堡



育才路人流如织

寻味盐城之育才路

特色美食广受好评

□记者 胡贝/文 韩宗明/图

盐城师范学院通榆校区南北苑之间,有一条东西向贯穿其中的小吃街——育才路。每天下午4:00左右就有很多小吃摊陆续进场,其中比较火爆的美食摊点“柳州螺蛳粉”从下午3:00多就有食客去排队了。由于生意十分红火,大部分摊点要忙到晚上10:00左右才收摊。品尝过美味的食客都给出了好评。

1 古法熬制酸梅汤、绿豆牛乳冰

价格:均价6元一大杯。
另有当季水果制作的饮料,冬春季草莓西米露6元一杯,夏季冰镇西瓜汁5元一大杯,比奶茶店划算多了。
从东边小路进去不远,就能看到这家主打现熬酸梅汤的小摊。

酸梅汤是摊主按照秘方特制,使用乌梅、桑葚、甘草、陈皮、玫瑰茄、桂花等十余种原材料,严格配比,手制而成。炎炎夏日,喝上一口,不仅生津止渴,冰凉可口,还能清爽解腻,是夏日解暑必备佳品。

绿豆牛乳冰小编实名推荐,真的很好喝。原料很简单,就是绿豆汤打碎成冰沙,和牛奶混合,其他什么都不加。口感绵密,绿豆汤的清爽和牛奶的甜腻恰到好处。

2 甘肃兰州麻辣烫

价格:荤素同价2元/两、各种粉8元/份、杏皮茶4元/份、饼子2元/个。

摊主夫妻来自甘肃兰州,到育才路摆摊一年多。采访时,偶遇常客小高和小吴——两位师范学院的学生,她们几乎天天来这吃,老板都熟悉了。她们表示这条路上有好几家麻辣烫,但就属这家最合胃口,吃过的人都说好。她们经常来这打包一份麻辣烫带回宿舍,边吃边追剧,很满足。

摊主在餐车后面树荫下放了一张小桌子,小编和两位食客拼桌一起品尝美食。通过交流,得知她们是这条街的常客,已经深谙逛吃之道,哪家必吃,哪家踩雷,门儿清。大家一致认为这

家麻辣烫美味可口。此外,摊主自制的甘肃特色杏皮茶也很好喝,解辣解腻,味道清新。

3 恋爱豆腐

价格:豆腐土豆双拼售价15元。
这家在网上颇受关注,最初以为只是网红营销,没想到名副其实,吃一次就立马原地爱上。招牌酱汁和香辣的酱汁都不错,是酸甜咸口味,都很香,好吃。土豆煎得软糯入味,豆腐口感很奇妙,外皮酥脆,内里软嫩滑细腻。由于顾客众多,通常需要排队等待。

4 爆蛋吐司

价格:经典芝士味14元、加火腿16元、加牛肉22元。
老板是一对年轻情侣,裸辞摆摊。吐司面包香软,煎过之后表面金黄,吃起来口感酥脆。三明治底料是一层青甘蓝,调味酱、芝士片和现场煎制的爆蛋,一口下去喷香。蛋液由鸡蛋和奶混合而成,口感嫩滑,还撒有碎芝士,趁热吃时芝士可以拉丝。

5 徐州菜煎饼

价格:均价10元一个。
阿姨是连云港人,小时候就开始做饼,她说自己做饼做够了,做这个是因为女儿说很多人喜欢吃菜煎饼,女儿也在这条路上摆摊卖月亮馍。

生意很火爆,常常需要排长队才能购买得到。性价比很高,7元一碗菜随便加满,只要碗放得下加多少都行,各种蔬菜、菌菇种类挺多的。鸡蛋1.5元一只,火腿肠2元一根。各种食材经过煎烤后香气扑鼻,最后用小麦和玉米粉制成的煎饼包裹起来。成品巨大,两个人分食一个就足够了。

遗憾的是,这次美食探访还有很多家未能品尝,如网友们极力推荐的“老爷爷里脊肉饼”,两次前往均未遇见。还有一些美味因篇幅所限无法详细介绍,例如西边的“武汉鸭脖”等。



福柠暴打柠檬茶



豆腐土豆双拼

今世缘上市十载:书写白酒行业高质量发展新篇

十年栉风沐雨,十年砥砺前行。2024年,对于今世缘酒业而言,是一个重要的年份,不仅迎来建厂80周年、国缘品牌创立20周年,还迎来今世缘上市十周年。2014年7月3日,江苏今世缘酒业股份有限公司在上海证券交易所上市,今世缘也成为当年IPO重启后的“白酒第一股”和登陆A股市场的第15家酒类企业。十年,是一段充满挑战与机遇的历程,也是一部书写辉煌与荣耀的史诗。回眸过去十年,今世缘插上了腾飞的翅膀,在品牌影响力、销售规模、市场拓展、团队建设上都取得了长足的进步,巩固了中国白酒企业综合效益十强地位,成为中国白酒行业的代表品牌。

管理创新与品质升级的双重引擎

上市十年,从品质到产品,从科研到管理,今世缘的创新能力不断提升。十年间,今世缘酒业围绕“缘”文化,以卓越绩效管理为平台,构建了一套今世缘独有的,涵盖质量、环境、职业健康、食品安全、信息安全、实验室管理、两化融合和测量八大体系的整合型管理体系,以精益化、数字化、缘文化赋能管理体系,形成了“一体三化”的高质量发展卓越模式。在市场营销、供应链协同、企业文化、质量管理、风险管控及人力资源等方面形成了突出优势,为加快推动制造业创新发展和转型升级提供了“今世缘经验”,发挥了质量标杆企业的示范引领作用。2017年,今世缘荣获第十七届中国质量协会“全国质量奖”;2020年通过“全国质量奖”复评;2022年,荣获江苏省政府质量领域最高奖项“江苏省省长质量奖”。

技术创新层面,从浓香型白酒自动化生产到智能化酿酒生产线的建立,再到国缘清雅酱香型白酒的创新突破,今世缘酒业以科研实力和工匠精神,不断推动产品迭代升级,研发了浓香型白酒自动化生产工艺,实现了全自动装瓶机器人智能化酿酒和自动分级接酒等工艺流程。酿酒的关键技术获中国酒业协会科学技术进步奖一等奖和中国食品工业协会科学技术奖一等奖。同时,通过生态酿造,完善绿色低碳技术体系和绿色制造支撑体系,今世缘建立了“绿色供应链”体系,实现了“从种子到酒杯”的全过程绿色管控。核心产品国缘V9、V10、V12,分别被认定为“绿色食品A级产品”,今世缘酒业顺利通过AAAAA标准化良好行为企业、第八批农业产业化国家重点龙头企业认定,并获得了国家级绿色工厂的评价。

智慧工厂的稳步推进也是今世缘上市十年来自身建设的一大亮点。今世缘将数字化、网络化、智能化理念融入生产经营全过程,加大资金、技术投入,深耕“智慧工厂”,48条智能化酿酒生产线全

面投产,实现了传统酿酒和现代科技的完美融合,达到了国际先进水平,提高了酿酒效率,保证了规模产品的质量稳定。同时,今世缘通过构建覆盖企业全层级、全业务、全过程的智慧管控平台,推动了营销、管理、生产和数据处理的全面智能化。有效提升了生产效率和资源综合利用率,显著降低了运营成本、单位产值综合能耗,各核心生产指标处于行业领先水平。

内外兼修 深耕与拓展并举

上市十年,今世缘始终坚持“酿美酒、结善缘”的企业使命,以卓越的业绩回馈股东与社会。年营业收入自2014年的24亿元起步,至2023年今世缘实现100.98亿元的营业收入和31.36亿元的归母净利润,两项数字较上市之初分别增长了3.2倍和3.88倍。这令人瞩目的数字变化,不仅彰显了今世缘在白酒行业的强劲竞争力,也反映了其在资本市场的稳健成长。

市场战略上,今世缘采取“省内精耕攀顶,省外攻城拔寨”的策略,实现了市场覆盖的深度与广度双重突破。省内,通过精细化管理和多元化消费场景的营造,今世缘品牌影响力显著提升,乡镇市场与餐饮渠道的深耕成效显著。省外,借助“再造江苏”工程,国缘V系品牌以“路网行动”等创新营销策略,成功提升了单店销售水平和品牌影响力,为全国市场的拓展奠定了基础。高端品牌则凭借高端光瓶的定位,激活了品牌复兴的潜力,展现了老品牌的新活力。

品牌建设上,实现全面提升。今世缘的品牌建设围绕“缘”文化核心,通过丰富的产品线和多元化的品牌活动,全面提升了品牌价值。国缘、今世缘、高沟三大品牌各有定位,相互辉映,共同推动了企业形象的高端化和多样化发展。

以投资者为中心 践行社会责任

作为公众企业,保障投资者利益是其发展的

基石。上市十年,今世缘始终坚持积极的利润分配政策,以每年不低于当年净利润30%的比例进行现金分红,累计派发现金红利超53亿元,分红比例稳步增长,充分体现了公司对股东回报的重视。同时,公司每三年修订一次《股东回报规划》,确保股利分配政策的连续性和稳定性,引导投资者形成长期投资理念。在信息披露方面,今世缘严格遵循法律法规,确保信息的透明、准确、及时,获得上海证券交易所信息披露A级评价,有效维护了市场的公平公正,增强了投资者的信心。

在追求经济效益的同时,今世缘也从未忘记企业的社会责任。今世缘酒业积极投身公益慈善事业,十年间捐赠资金超过8000万元,用于扶贫、教育、环保、体育等公益项目,用实际行动诠释了“讲善惜缘,和谐发展”的核心价值观。在产业扶贫方面,今世缘充分发挥自身优势,强化酿酒产业链,带动周边产业发展,助力乡村振兴,实现了企业与社会的共赢。环保方面,今世缘坚持绿色发展理念,严格控制污染物排放,打造绿色供应链体系,为生态文明贡献了一份力量。

十年再出发 开启新征程

回顾过去十年,今世缘以卓越的经营业绩、深厚的品质底蕴展现了中国白酒行业现代化进程中的“今世缘现象”。十年风雨兼程,今世缘的发展成就,不仅体现在亮眼的财务数据和市场表现上,更体现在对投资者的尊重与回报,以及对社会责任的积极承担上。

酿美酒,结善缘。未来,今世缘将继续以“缘”文化为引领,深化管理创新,拓展市场边界,提升品牌形象,同时,更加积极地履行社会责任,带着更加开放的姿态和坚定的信心,迈向下一个辉煌的十年,为推动中国乃至全球的饮酒文化增添更多的“今世缘”色彩。

