



海外见闻



位于西班牙加纳利群岛的沙县小吃店

乘着“一带一路”的东风，闽籍华侨林建斌在法国的沙县小吃店生意越来越好。2018年起，他先后在法国库尔布瓦市等地，开了3家沙县小吃标准店。根据当地人口味和饮食习惯，林建斌特地对产品进行了调整，用法国本土食材做出地道的“沙县味”。

林建斌说，沙县小吃风味独特，而且其快速出餐优势迎合现代社会快节奏的特点，得到众多法国人的青睐，目前，在法国经营的3家门店运营情况都很不错。下一步，他计划开办一个完全符合欧洲卫生标准的沙县小吃工厂店，助力沙县小吃向更多的欧盟国家发展。

西班牙的沙县小吃店生意同样火爆。2023年9月20日，来自福清市的华侨翁志清在西班牙加纳利群岛开了沙县小吃店。他说：“生意比我想象中要好很多。因为加纳利群岛是旅游景区，到店消费的顾客来自全球各地，刚开业前两三个星期几乎每天都是爆满



## 下南洋，实现榴莲自由

“榴莲上市，就是当了裤子也要尝尝。”

泰国、印尼等地都流传着这么一句话。曼谷榴莲上市时，跟着开突突车的小哥走在路边摊或者榴莲车，你就能尝到超高性价比的榴莲，100泰铢（人民币20元出头）一公斤，轻轻松松实现榴莲自由。

对榴莲党来说，榴莲不该只成为你东南亚之旅的点缀，而是绝对值回飞机票价的主角。

榴莲季一到，吉隆坡美食街——阿罗街，整条街都飘着榴莲香，那里每个水果摊边上挂满了一排排“任人宰割”的榴莲球，10马币（折合人民币15元）就能尝到一粒猫山王或者红虾，品种眼花缭乱，随意挑也不容易出错。

老板手起刀落给你现场劈开，露出饱满、鲜嫩而喷香的果肉，可以直接蹲坐在塑料凳上肆意开吃，直到扶墙而出，买单时也不会有丝毫心疼。

即便是在物价最高的东南亚国家新加坡，你也能在牛车水水果小摊上花20新币（相当于104元人民币）捧回3颗新鲜榴莲。对了，倘若要是吃完想带榴莲回国，摊主老板会给你支招，用真空包装密封“加冰”打包上飞机就透不出气味。

对于“骨灰级”榴莲控，这些显然不过瘾，要想大快朵颐，必须得深入到东南亚各地的榴莲园探索榴莲之源。

榴莲老饕们知道，比起泰国的榴莲，马来西亚的榴莲更诱人，因为这里的人们讲究榴莲要自然熟落，绝不人为采摘。在榴莲园里，你尝到的都是当天的鲜果。因

# 小生意做成大产业

## 沙县小吃火到海外



法国沙县小吃店受到当地食客欢迎

的，目前平均每天200人。”

随着产业不断发展，沙县小吃陆续走出国门。据三明市沙县区小吃管委会介绍，从2013年习近平总书记提出共建“一带一路”倡议后，沙县小吃走出国门的步伐越来越快。

沙县总人口不到28万，但沙县小吃产业却带动超过30万就业人口，还把小吃店开到了海外。沙县小吃产业发展模式有何独到之处？

### 俞邦村

#### “沙县小吃第一村”

沙县小吃源远流长，尤以品种繁多风味独特著称，堪称古代中国传统饮食文化的“活化石”。说起沙县小吃，不得不提沙县区夏茂镇俞邦村，这里被誉为“沙县小吃第一村”。

据了解，早在20世纪90年代初期，为了改善生活条件，在俞邦村党支部发动下，村民带着家传手艺外出经营沙县小吃生意，这成为沙县小吃走向全国的

起点。“1元进店、2元吃饱、5元吃好”，凭借着这接地气的十二字诀，物美价廉的沙县小吃迅速风靡全国。

漫步村里的“寻根追味”美食街，一个个小吃摊热气腾腾、香气四溢，烟火味十足。今年70多岁的俞和传是第一批走出去的村民之一，曾在福州、泉州和天津、合肥等地开小吃店近30年。前些年，看到村里正在大力发展乡村旅游产业，他回到村里，在街上开了小吃店，“随着游客越来越多，

生意也越来越好。”

当前，俞邦村以“沙县小吃第一村”为品牌，通过“小吃+文旅”模式，不断深化文旅融合，做优“寻根追味”特色乡村游，打造富民产业，助力乡村振兴。据统计，2021年以来，俞邦村共接待游客突破50万人次。

### 产业转型升级 助力沙县小吃“香飘世界”

从夫妻店到加盟店、从小作坊到产业链……近年来，沙县区

## 去东南亚吃榴莲

为了一颗“报恩榴莲”，爱好者们真的拼了。

先有网友“坐地铁过安检验榴莲，被工作人员夸真会选”，后更有人给榴莲拍CT，用高科技解锁了榴莲盲盒的新姿势。

买榴莲就像赌石，打开来才知道好不好；而每一年的价格曲线，都在疯狂撩拨着中国人的心弦。榴莲一年有两个丰产时节，夏天和冬天。一进入榴莲季，超市和水果摊总是人头攒动，不少人正在左摸右掂，还要凑近闻闻，这是又要开始“下赌注”了。

然而，真正的榴莲狂热党，却早已订好机票，准备来一场轰轰烈烈的榴莲之旅。中国人的榴莲自由，就在东南亚。



电影《热带雨》里师生一起吃榴莲

为太受欢迎，这些榴莲根本不会滞销，所以如果要去参观榴莲园，你最好先提前询问预订。

到了榴莲果园，你才会懂得为什么一颗榴莲如此珍贵。一棵能结100多颗榴莲果子的树，通常都超过20年树龄，而一般的榴莲，从开花到结果通常需要120天左右。

对于当地人来说，榴莲可以是一日三餐，配上一杯咖啡乌，就是一顿马来西亚式午餐。怕吃了燥热，他们会在榴莲壳上放点盐水喝，或者再吃点山竹解解热。

每逢榴莲季，榴莲园内可能还会举办一年一度的“Durian Buffet”——榴莲自助餐，一人70到110马币就可以任吃园内的榴莲，主打一个“醉生梦死”。

吃到流连忘返了，你甚至可以住在榴莲园。

比如槟城浮罗山背的宝盛园，就有60多年历史，跋山涉水来果园吃榴莲的游客多了，园主就顺势开了榴莲主题民宿。

有的果农还会操着一口熟悉的客家话，跟你介绍这里栽种了40多年的陈年榴莲树，边品尝边跟你说红虾、黑刺、坤宝、葫芦、XO等不同梯度的区别。马来西亚槟城一带的榴莲业者，有不少是华侨，尤其是客家人。

“果树越老，味道越好”——如同陈年酿造的酒那般，榴莲也有它的鉴赏门道。即便是同一根树枝上结下的果子，风味也有微妙的差别，也就只有老饕们在原产地细细品味，才能心领神会。

### 华侨华人的“榴莲情怀”

反过来，在中国我们也能实

现这般榴莲自由吗？恐怕没那么容易。

在一众进口水果面前，车厘子、阳光葡萄之辈在榴莲面前只能退让叫大哥。2022年中国水果进口总额达到146亿美元，其中榴莲进口就达到了40.3亿美元，在全球榴莲消费大国的前三名中，中国是唯一几乎不产榴莲的国家。

2023年榴莲价格“腰斩”的消息，也是得益于中老铁路的运输，以及越南、菲律宾、老挝等榴莲市场的引进，打破了泰国鲜食榴莲长期垄断的状况。

中国早就尝试在海南、两广一带引种培育，但榴莲这种高品质的热带水果对生长环境和培育技术等要求太高，且生长周期较长，难以扩大产量，才使得国人依旧长期依赖进口。

即便一颗榴莲抵得上一天的工资，不少人还是舍得掏钱。车厘子买不起，可以买国产的樱桃，阳光葡萄、蓝莓等中产水果，如今在国内也早有地方可以培育。大概就只有榴莲，这一水果界的“爱马仕”，没法替代，让国人如此上瘾。

对榴莲嗤之以鼻的人，或许不能理解为什么榴莲能主宰中国和东南亚国家。它是非常有性格的水果，让爱与恨的人之间存在着巨大的鸿沟。

在飞机航班和酒店等公共场合里，它都是被禁入的气味“炸弹”。一旦你找到同伙，它又是最快能打开陌生人壁垒的社交水果，真实展现了“臭味相投是如此让人愉悦”的道理。

要想了解东南亚，尤其是东南亚的华人社会，榴莲就是打开你眼界的最好窗口。

榴莲是非常能体现东西方文

化差异的水果，它长时间不受欧美待见，相比起来，中国人对榴莲的情怀，很早就种下了。

最早对榴莲的记载可以追溯到明朝，它是追随郑和下西洋的船员马欢在《瀛涯胜览》笔下的“赌尔焉”，而后又被下南洋的暹罗华人命名为“榴梿”（后改为榴莲），或许正因为它独特的味道，让一群流连离散的人，有了不一样的情感寄托。

据新加坡华裔作家王润华的童年回忆，榴莲如今的商业化种植规模，背后或许就是下南洋的一群有荔枝种植经验的闽粤人所缔造的。

如今在新马泰地区，你能看到坐拥榴莲产业的大多是华人，南洋华人在东南亚的漂泊崛起，以及落地生根的身份认同，似乎都融汇在了榴莲这一东南亚物种里，让它的风味显得更加馥郁深刻。

这一特殊性被不少电影导演拿来当意象，比如2019年的新加坡华语剧情片《热带雨》，榴莲还被当成是一种具有热带气候特征的乡愁。

相比起南方人，北方人对榴莲这种水果较为陌生。

香港导演陈果就拍过《榴莲飘飘》这部电影，讲述了北方姑娘秦燕为谋生计辗转到香港做港漂的故事，当时正值2000年，香港回归才三年，中国内地对榴莲这一水果还像发现新大陆那般新鲜，香港就是那道打开新世界的窗口。

你不一定在第一口就陷入了榴莲的世界，但你一定记得与榴莲的第一次。这或许就是榴莲这一水果没法被替代，又如此让人上头的原因吧。

（周芷若 来源：新周刊）