

2025年“中华慈善日”  
送温暖献爱心活动开展

本报讯 今年9月5日是第10个“中华慈善日”，主题是“汇聚向善力量 共创美好生活”。市委办公室、市政府办公室下发《关于开展2025年“中华慈善日”送温暖献爱心活动的通知》。当天，我市开展“中华慈善日”送温暖、献爱心捐款活动。市委常委，市人大常委会、市政府、市政协负责同志带头捐款，机关干部职工积极响应。当日，共捐款3.74万元。

本次活动秉承“依法组织、全民参与、坚持自愿、鼓励奉献”的原则，提倡党政机关、事业单位干部职工捐赠一天的收入，单位捐赠一笔节约的工作经费；提倡生产、经营和服务性企业的干部职工捐赠一天的收入，盈利单位捐赠一天的利润或节约的一笔资金；提倡中央、省级驻机关和企事业单位参加所在地区的募捐活动。

活动所募善款由市慈善总会和各县(市、区)民政社会救助中心分别接收，用于开展助学、助医、助困、助孤、助老、助残等救助服务和抗疫、救灾、乡村振兴等项目支持，或按捐赠人意愿实施定向、专项救助。相关部门将严格监督捐款接受、管理和使用情况。本次活动捐款时间为2025年9月5日至12月31日，救助服务时间为2025年9月至2026年9月。

(张慧)

市政协召开主席会议  
杨继承主持

本报讯 9月5日，市政协召开十四届三十二次主席会议。市政协主席杨继承主持，市政协副主席、秘书长参加。

会议审议《关于大力实施城市更新行动，着力提升城市功能品质的调研报告》，审议市政协十四届十七次常委会会议议程(草案)和日程。

实施城市更新行动，是党中央深刻把握城市发展规律作出的重大战略部署，是推进现代化人民城市建设、推动城市高质量发展的关键路径。市政协把“大力实施城市更新行动，着力提升城市功能品质”列为专题议政性常委会会议协商课题，积极学习考察先进城市经验做法，实地调研我市城市更新工作情况，广泛吸收专家学者与政协委员意见建议，形成了调研报告。

会议强调，要深入学习贯彻习近平总书记关于城市工作的重要论述，对中央城市工作会议精神再学习、再深化，不折不扣抓好落实。要以建设创新、宜居、美丽、韧性、文明、智慧的现代化人民城市为目标，对现有调研成果再梳理、再提升，提出更多契合实际、切实可行的对策建议。要充分发挥专门协商机构作用，聚焦城市更新中的民生关切点、实践突破点开展协商议政，积极建言献策，进一步补短板、强弱项，为助力我市高效推进城市更新工作、推动高质量发展贡献政协智慧和力量。

(阎铁洁)

建设国家区域中心城市  
再现“锦绣太原城”盛景

小店区

9月3日，小店区委常委会召开会议，听取集中整治和食品药品安全工作报告，深入贯彻落实国家及省、市关于食品药品安全工作的决策部署，统筹推进全链条全环节监管，持续提升综合治理效能，全力守护人民群众“舌尖上的安全”。

迎泽区

9月5日，迎泽区委常委会召开扩大会议，通报十二届省委第七轮巡视专项检查反馈意见，逐条梳理具体问题、批评意见和工作建议，明确整改措施和时限，建立全程跟踪、动态更新、验收销号机制，推动巡视反馈意见整改到位、落地见效。

杏花岭区

9月5日，杏花岭区政府负责人带队调研督导重点项目建设工作，在北沙河生态复流工程湿地项目工地、胜利东街东段、食品街北段，查看工程进展、道路沿线环境整治、重点商贸项目试运行情况，了解规划布局、运营管理、客流量等。

尖草坪区

9月1日，尖草坪区委负责人主持召开经济运行调度会，分析研判经济形势，研究部署用好活用国家政策包，做好项目谋划储备，招引头部企业、链主企业，协助产业链上下游精准合作对接，培育新企业新业态，不断巩固存量、拓展增量。

(下转第3版)



并州新闻客户端二维码



太原日报微信公众号二维码

“星”舌尖上的转型

——星级酒店“摆摊”观察

本报特别报道组 边素庭 武永清 贺娟芳 张秀丽

B面 烟火深处的经营账本

并州饭店的后厨里，中餐厨师长宋达还记得，自己上一次被客人“众星捧月”是什么光景——“那时候，整个餐饮业都热得发烫。”宋达的手机里存着十几年前的照片：水晶吊灯下，他穿着笔挺的白色制服，身后的客人举着酒杯朝他笑。“人均500的账单，雪片似的，最多的时候，一天要开30桌宴席。”他指尖划过照片，声音轻得像怕碰碎什么。

休班时，宋达常去海子边、钟楼街散步。看到“旺铺转让”的红贴纸，他心里就“咯噔”一下。偶尔看到新开的大同百花烧卖、锦上云面馆，又忍不住替他们捏把汗，“风太急了，谁都可能被掀翻，一定要稳住。”

风确实急了。山西省统计局的数据显示，2023年全省餐饮收入847.2亿元，增速12.2%；2024年涨到882.3亿元，增速却掉到4.2%；2025年上半年收入349.7亿元，增速刚爬回5.1%。数字仍在爬坡，但对星级酒店来说，“大盘涨4个点，我们掉两成”才更真切。

商务宴请骤减、企业差旅预算下降、会议订单蒸发……那些曾撑起星级酒店的高端需求，如今像被扎破的气球，一声闷响后便再无踪影。平阳路某五星酒店的销售总监李娜深吸一口气，桌上还放着去年的客户名单，红笔划掉的名字超过一半。“以前跟进1个企业年会，能顶3个月业绩，现在跑10家公司，也未必能谈成1个小型会议。”

成本却像钉子钉在高位。“人工占三成，租金两成，食材涨了又涨。”李娜翻着账本，眉头拧成疙瘩：为了省电，酒店把大堂的水晶灯换成了节能灯；为了省水，后厨的洗菜水要二次利用；连打印纸都要求双面使用。

“摆摊至少能让后厨的火继续烧，让员工的锅铲别生锈。”平阳路一家五星酒店餐饮部经理王萍说得直白。她算过一笔账：摊位日均流水一万元，毛利不到两成，扣掉食材、包材、三个师傅的工钱，“剩下的，够给团队买一份继续留在这里的理由。”

于是，在薄利的烟火与高昂的成本之间，星级酒店用长条桌和一次性打包盒，搭起一座临时浮桥。桥的那端，是水晶灯下的高端宴席；桥的这端，是路灯下的凉拌莜面。没有人知道这座桥能撑多久。

当暮色把天染成淡橘色时，老王的包子摊就支起了蓝布篷，笼屉揭开的瞬间，白汽裹着肉香能漫过半条街。今年入夏后，他发现不远处山西国贸大饭店的空场上，竟也搭起了篷子，穿白色制服的师傅正从不锈钢笼屉里捞出肉包，“一个3块”的价签在路灯下晃，只比他的贵五角。

“以前那门，得西装革履才敢进。”老王擦着油乎乎的菜板，看着穿酒店制服的服务员给排队的人递打包装袋，“现在倒好，五星大厨跟我抢生意了。”

半年间，太原的街头像被一只看不见的手悄悄洗牌。山西大酒店的花岗岩门廊下，长条桌占去两个车位；万狮京华的停车场里，穿燕尾服的侍应生拎起了保温箱；山西会馆的后厨师傅们，正把鲜香的蒸菜往餐盒里装——那些曾象征着“高端”与“体面”的地方，如今用最市井的方式拥抱大众。市民们用塑料袋把“高级感”拎回家，有人一口气囤20只包子冻进冰箱；而酒店经理们算的是另一笔账：一顿商务宴的流水，如今要靠上千只包子才能追平。

这是消费降级时代最温柔的妥协：高高在上的五星级服务，降落到市井人间。



A面 星级地摊的“真香”哲学

晚上7时的和平北路，烟火气里混着点不一样的味道。山西会馆前一字排开的红帐篷下，穿白色制服的师傅正翻烤着肉串，滋滋冒油的声音里，穿汉服的姑娘举着手机拍视频，配文“在‘高门大宅’门口蹲马路牙子吃串，这体验太上头”。

“只要扫码，就能把星级美味拎回家。”兰博泰尔酒店的摊点前，餐饮部负责人张文鑫麻利地把凉拌莜面装进餐盒。这个曾需要提前3天预订的高端酒店，现在每天中午、晚上各摆两小时摊，不到晚上7时就售罄。“单日流水超过一万元，这是半年前谁也想不到。”

这些昔日“高不可攀”的星级酒店，如今用星级品质搭配亲民价格，把8元的凉拌莜面、3元的肉包摆上街头。更意外的是顾客构成——70%是第一次踏进酒店范围的年轻人。23岁的护士林晓雨每周都来，“以前觉得来这些地方消费的都是高端人士。现在发现，普通消费者花十几块就能吃星级大厨做的菜。”

这种“星级酒店+亲民价格”的反差营销，让消费者直呼“真香”。有人总结出“太原星级地摊攻略”：国贸的肉包、山西会馆的过油肉、兰博泰尔的凉拌莜面……酒店们也在这场意外的“接地气”中发现：原来放下身段，市场离自己这么近。



并州饭店的团购自助餐



山西会馆“餐饮+文旅”模式，打造能吃饭的博物馆

C面 艰难转身的破局之策

山西会馆的停车场入口，人们排着长队。穿白色制服的师傅正从砂锅里舀大烩菜，高耸的厨师帽在攒动的人头里格外显眼。

出租车司机马亮把头探出车窗：“老三样！”服务员麻利地拼了过油肉、宫保鸡丁，加个油旋饼，总共28元。他手机里存着会馆的摆摊时间和价目表，“早发到出租车司机微信群了，群里50多个人，一半都是这儿的常客。”

忙碌付出后的数据最有说服力：摆摊加外卖不仅带来日均万元的营收，更让会馆的宴席订单同比增长23%。摆摊拉近了酒店与更多消费者的距离。“以前大家觉得这儿高不可攀，现在知道‘五星大厨做的家常菜，咱也吃得起’。”山西会馆文旅总监李琨说，这种“试吃一复购一到店”的漏斗效应，成了酒店在高端消费复苏缓慢时的救命稻草。更深远的是，它打破了大众对高端酒店的心理壁垒，为酒店开辟了从商务宴请向社区生活渗透的新路径。

但争议从未停止。有资深从业者直言，8元的凉拌莜面吸引来的只是价格敏感性市民，与酒店核心客群重合度极低，长期摆摊可能稀释品牌高端定位，让“星级”的金字招牌蒙尘。从收益看，这些平价菜品毛利率大多不超20%，一旦同行跟风扎堆，同质化竞争会迅速引发客流锐减。

然而，李琨不这么看：“什么是高端？不是价格高，是品质。让老百姓花小钱吃好饭，这才是真正的高端。”她指着排队的人群，“你看这些人里，有出租车司机，有退休老人，有刚下班的年轻人，他们以前不会走进来，但现在，他们成了我们的顾客。这不是掉价，是接地气。”

D面 转型突围的新轨探索

上午11时40分，并州饭店的旋转门被推开。退休教师王桂兰和老伴儿互相搀扶着走进来，手机里存着两张抖音券——这是儿子给他们团的自助餐，俩人加起来消费才一百元出头。

(下转第2版)

