



上世纪80年代，一家关停食品厂重启成就“初代网红”红肠品牌；四十年坚持传统工艺，如今产量翻数百倍，产品话题热度居高不下

冰城地标美食 商委红肠的“晋级”之路

□本报记者
董艳春

提到商委红肠，很多人脑海中会浮现出一个画面：在红旗大街店面外的排队长龙。这个场景，在哈尔滨已经持续了近40年。

作为哈尔滨的老字号，商委红肠多年来在全国只有一个店，没有分店、没有代购。有人说，这是商委红肠的饥饿营销。对此，哈尔滨商委肉制品有限公司董事长、商委红肠的创始人于桂芳近日在接受本报记者采访时表示，在企业现有的生产与管理能力下，这是保障产品品质和声誉的一种方式。

哈尔滨红肠品牌众多，商委红肠知名度不一定最高，但话题度一直居高不下。数十年时光里，商委红肠对口碑小心翼翼地呵护，一边固执坚持传统工艺，一边在不断创新中努力迎合市场需求。

自主研发红肠配方 产品在奋斗副食店一炮打响

商委红肠的前身是始建于1956年的三棵食品加工厂，后来更名为太平区商业局肉制品加工厂。上世纪80年代初，工厂经营难以为继，被迫停产。两年后，当时的商业局决定重启工厂，身在局机关的于桂芳被任命为厂长。于桂芳说：“刚恢复生产时，市场需要啥，厂里就生产啥，生豆芽、炸丸子，还少量加工肉灌制品……厂子做出的食品干净、品相好、味道正宗，产品一出来很快就被抢购一空。”

慢慢地，企业开始盈利了，但没有主打产品，主业又不突出，利润始终非常有限，怎么办？身边存在的两种现象，让于桂芳找到了突破口。一方面，那时逢年过节，肉制品包括红肠在内都要凭票供应，但分配给太平区各大商场的红肠往往数量不足，老百姓手里有票也买不到红肠；另一方面，一些非正规食品单位生产的劣质红肠，连包装箱也是随意堆在地上，很不卫生。

“红肠我们也能生产，为什么不做？”于桂芳翻出了家传的红肠配方。她和几名懂技术的职工一起，确定研发适合哈尔滨人口味、有品质的新型红肠，作为企业的主打产品。于桂芳特意将产



商委红肠知名度高。



推出的小肚也很受欢迎。

品名字定为“洁香”。

学过中医、了解中药的于桂芳，很快成立厂里的红肠研发团队。他们对家传配方中每一味药材的配比结构进行反复研究、实验，同时对生产工艺流程进行科学调整，还摸索出不同部位猪肉在不同温度下的最佳腌制时间……无数次试验和改进后，最终生产出满意的红肠成品。

1987年开始，他们的产品进入奋斗副食品商店，以细腻的口感、纯正的香味很快受到了消费者的欢迎一炮打响，红肠销量攀升，柜台一直开到1992年。

走群众路线 “商委红肠”名字这么来的

太平区商业局肉制品加工厂位于太平商业局院内，老百姓最初称厂里生产的红肠为“商业局红肠”。后来政府机构改革，商业局更名为商业委员会，简称“商委”，“商业局红肠”又很自然地被大家改称为“商委红肠”。

市场需求在不断增大，企业加快新品种的研发速度。松仁小肚、蛋卷、风味粉肠等新品陆续推出，同样受到消费者的欢迎。红肠生产车间不断扩大，产量在提升，产品供不应求。随着本地人将红肠等产品带到外地，商委红肠也慢慢享誉全国，很多外地人“指名道姓”就要买商委红肠。

商委红肠进入快速发展阶段：1998年6月，商委红肠被评为全国食品行业名牌产品；1999年，在国家政策的指导下，企业成功转制为民营企业——哈尔滨商委肉制品有限公司；2000年，“商委红肠”商标注册成功。2014年，商委肉制品有限公司将生产车间迁入了哈市食品工业园区，并购入一批德国的生产设备和多台国内一流的辅助设备，保障产能和产品品质。2023年4月，在中国肉类协会联合世界肉类协会共同主办的肉类产业发展大会上，商委红肠掌舵人于桂芳荣获了“2022中国肉类行业终身成就奖”。



商委红肠限量购买。



不开分店 没有线上销售 坚持产销“零距离”

近日，有消费者发现道里区的一条商业街上出现“商委红肠”售货亭，网上还有人在代购。于桂芳回应，“外面的摊位不是我们厂的销售点，商委红肠官方也没有线上销售。”

商委红肠卖得这么好，为什么不多开几家分店？于桂芳说，商委红肠的生产经营模式坚持多年，这种产销零距离的对接，是为了防止不法人员掺杂使假，确保产品质量的纯洁性和品牌的唯一性。

于桂芳介绍，商委红肠的调料配制秘方有知识产权，生产工艺紧密衔接，每一道工序用料、用时都有严格的标准，选料、腌制、制馅、灌装、蒸煮、熏烤等均严格按照工艺流程操作。目前技术人员、设备、原料供应、厂地面积、管理监督人员等配置，使企业产能只能达到目前的量。如果盲目扩大产量，势必会造成产品质量的下滑。

在现有稳定的产品结构下，商委红肠陆续开发新产品，并因地制宜推进传统工艺与现代数字化、智能化、绿色化生产相结合的产品，同时开展带有地方特色口味的肉制食品、熏灌制品等多个项目的研究工作。

几十年间，商委红肠一次次扩大生产规模、提高产量，目前商委红肠的日产量已是1985年的几百倍，但经常门店外依旧排着长长的购肠队伍，节假日期间更是供不应求。

“一些公司想投资，推动我们扩大经营规模。”于桂芳和公司的管理层认为，资本介入将使很多东西脱离控制。万一产品品质和独特口味出现问题，几十年时间创立的品牌可能毁于一旦……在论证后，公司婉拒了各类资本的介入。

面对排队购买红肠的人群，商委红肠门店选择尽早开门营业，同时每人限量购买，尽量让排队的消费者都能买到。

探访冰城美食老字号 系列报道



市民排队买红肠