

“开店的目的，是不想开店”

国民美食沙县小吃的现代化“闯关”

“北有兰州拉面，南有沙县小吃”，据不完全统计，沙县小吃目前全国共有门店6万多家，名气盖过位列八大菜系之一的川菜

随着多方资本进入，以及互联网餐饮模式的变革，主要依靠个人奋斗、薄利多销的沙县小吃产业遇到了前所未有的成长压力，推进以品牌连锁经营为核心的产业升级势在必行

过去消费者更看重“便宜”，只求吃饱，所以沙县小吃可以靠薄利多销，拉长经营时间赢市场求生存。如今消费已经升级了，消费者更看重“品质”，但沙县小吃仍然是“老一套”，缺乏竞争力

本报记者项开来、林超

网上一度流传一个段子：福建沙县小吃是一个神秘组织，目的不是挣钱，而是收集情报，因此才会开遍全国各地。

段子纯属虚构，但也反映出沙县小吃的火爆程度。据不完全统计，目前全国共有门店6万多家。

沙县小吃带动了沙县及周边县区至少20余万群众脱贫致富，也有了“北有兰州拉面，南有沙县小吃”之说。在全国范围内，它的名气早已盖过了位列八大菜系之一的川菜。

但随着多方资本进入中餐领域，以及互联网餐饮模式的变革，主要依靠个人奋斗、薄利多销的沙县小吃产业遇到了前所未有的成长压力，推进以品牌连锁经营为核心的产业升级势在必行。

“扁肉为砖，面条为钢”建起200亿元规模产业

走进沙县夏茂镇俞邦村，楼房成排，绿荫如盖，溪水绕村。最醒目是村口一块大石头，上面刻着“沙县小吃第一村”。这里，正是沙县小吃走向全国的起点。

俞邦村老支书俞广清是当地的传奇人物。自20世纪70年代起，他先后办过粉干厂、电站、加工厂，是全国最早的一批万元户。但他自认为最大的成就，是为沙县小吃走向全国助了第一把力。

和大多数沙县山区的农村一样，俞邦村地少人多、资源稀缺，村民长期贫困，还有不少人因为赌博负债累累。1991年，村民们将俞广清选为村支书，就是希望他能带领大家脱贫致富。

当时，一位张姓村民挑着担子，在城里卖当地特色小吃拌面和扁肉（馄饨）的谋生方式，引起了俞广清的关注。一番调查后，俞广清发现这种模式“来钱很快”。1993年，他组织村党员和小组长到福州、厦门等地考察，回来后就开始动员整个村都出去做小吃。

在那个年代，俞邦村的“路子”不太合理。一位镇领导批评俞广清：“村民都外出做小吃，土地荒了怎么办？”俞广清“顶”了回去：“土地少，粮价低，村民做小吃才能致富，你让大家干吧。”

如今的俞邦村，约90%以上的劳动人口在外做小吃，早早地赚到了人生第一桶金，实现了“村里一栋楼，城里一套房”。

亲帮亲，村带村，县学县。如今，沙县小吃已拓



▲福建省三明市沙县，顾客在一家沙县小吃加盟店里选餐（2019年1月12日摄）。

新华社记者贺钊铃摄

展到全国，甚至开到了美国、日本、葡萄牙等地。截至目前，全国有6万多家沙县小吃店，其中约3.2万家由沙县人经营，还带动周边将乐、尤溪等多个县区农民跟进。

民间流传“扁肉是砖头，面条是钢筋”建起了现代沙县。主打馄饨、拌面的小吃品类，在福建省内并不鲜见，为何独有沙县小吃形成了知名地域品牌，形成了200亿元左右的产业规模？

“因为定位准确，赶上了时代的列车。”沙县县委书记杨兴忠说，改革开放和城镇化产生了大量流动人口，“快速便捷、薄利多销、物美价廉、南北皆宜、老少通吃”的沙县小吃，正好符合时代需求，这是它成功的关键。

“1元进店，2元吃饱，5元吃好”，从这句起步之初的宣传口号，可以看出沙县小吃对自己的定位——接地气。此前有媒体报道，广州一个因出入私人会所，违反八项规定而落马的官员，曾经问下属“什么是沙县小吃”，结果被网友嘲笑“不食人间烟火”。

如今，小吃店堪称当地群众的“金饭碗”。据统计，2019年沙县农民人均年收入近2万元，2/3来自经营小吃店；而在当地人印象中，沙县农民的富裕程度远超这个数字。

俞广清给记者算了一笔账：“一个‘夫妻店’按日营业额2000-3000元算，怎么也有六七百元利润，一年下来收入20万元很正常。在北京站附近的门店，一年纯收入甚至可超百万元。”

小吃产业让沙县百姓快速致富的同时，也让沙县城乡面貌和社会风气发生了巨大改变。沙县小吃产业发展中心副主任张鑫说，外出的小吃业主返乡聚在一起，“原来尽说张家长、李家短，连鸡鸭少了一只都要争得面红耳赤的人，现在都是讨论炖罐用什么配料受客人欢迎，在哪里开店生意好。”

二细，辣子多些，不要香菜，多些蒜苗。”28岁的芦德栋排了40多分钟的长队，按捺不住心中的激动，总算吃到了日日牵挂的牛肉面。

作为程序员的他，疫情期间一直居家办公，随着牛肉面店复工，公交车恢复运行，“生活总算恢复了往日的生气。”

位于城关区平凉路的金鼎牛肉面馆，2月20日开始复工，单人单桌堂食营业，门外食客排队长达100多米。“平常每天卖600多碗，但开业第一天卖了1000多碗。”店长马媛说，员工们虽然比平时累，但被食客们高涨的热情所鼓舞。

正常的社会经济秩序逐步在恢复，天南海北的朋友也慢慢来到兰州与仁钦卓玛相聚，她总会在清晨，与朋友一同品尝兰州牛肉面独特的味道。2016年退伍的仁钦卓玛，自主择业开始从事

几乎收不了税，当地政府仍当作大产业来抓

沙县小吃壮大，政府功不可没。事实上，很难再找出一座县城像沙县这样，对一个地区的小吃业连续20多年无微不至、倾其所有地支持。

杨兴忠说，历届县委、县政府坚持把沙县小吃当作大产业来抓。“事实上，小吃门店都在外地，沙县几乎收不了一分钱的税。坚持投入的目的，就是为了让老百姓富起来。”

1997年5月13日，沙县召开了会议，明确将沙县小吃作为支柱产业。从此沙县小吃从民间自发成长阶段，步入了政企民共同推动阶段。

福州是沙县小吃对外拓展业务攻下的第一座“堡垒”。1998年，沙县小吃大量入驻福州市，但因为不熟悉，当地市民进了店都不知道该吃什么。

收到小吃业主的反馈意见后，沙县政府第二年就在福州举办了沙县小吃文化节，并邀请大量媒体到现场报道，让沙县小吃的特色广为人知。没过两年，沙县小吃就开遍福州市几乎每一条巷子。

沙县小吃在外拓展的成功，引起福建省高度重视。1999年起，福建省领导先后两次到沙县小吃发展提出明确要求：“应当认真总结，加强研究和培训，深入挖掘小吃业的拓展空间”“加强与沙县小吃业为支柱的第三产业，使之成为新的经济增长点”。

受到鼓舞的沙县小吃走上快车道，到2002年，仅福州、厦门两座城市的沙县小吃店，就达到了7000多家，省内市场几近饱和。

此时，沙县政府又开始考虑，小吃能不能出省？出省后的第一站应该在哪儿？经过反复讨论，目标定在了上海。

这一目标暗藏着沙县小吃的“野心”：如果在上海能站住脚，不仅能往北扩展，还可以待时机走向世界。

在上海拓展业务远比福州难。2002年5月，沙县政府在上海租了两套商品房，张鑫和几名干部开始长期住在上海做推广。

他们做的第一件事，就是大街小巷去找合适经营沙县小吃的店面，回来把信息贴到小吃办事业的墙上，让所有想在上海开小吃店的业主都能看到，解决异地开店人生地不熟的问题。

这项工作十分不易。在上海，能坐车抵达的大街早就没有合适的店面。张鑫等人只能人手一张上海地图，迈开双腿钻到小巷里去找，每走过一条小巷，就在地图上做一个记号。

一连7个月，张鑫和同事们几乎每天早上8点出门，晚上10点回来，不知走坏了几双鞋，“扫”遍了大半个上海。“扫荡”颇有成效，到2003年，上海已经有700多家沙县小吃。

协助拓展市场，只是多年来沙县政府支持小吃业发展的一个缩影。实际上，因为市场每年都在变化，沙县政府每年都会总结经验，出台一份沙县小吃发展意见，定好第二年的发展方向。

俞广清回忆，他曾经和到访的县领导提了一句“想加大宣传”，没想到不久后，县政府就联系影剧团和电视台，拍了电视剧，并把当时最火的综艺节目《同一首歌》请到沙县。

沙县政府制定了小吃业“一事一议”的制度。沙县小吃业内发生了任何事，相关责任人要马上汇报到县主要领导，随后召开务虚会、研讨会。无论是县领导，还是普通百姓，谁都可以提意见。

沙县还建立了完备的机构体系，不仅在县

一碗牛肉面里的经济“风向标”

本报记者姜伟超、李杰

黄河穿城而过的兰州，300多万人口，却拥有1000多家牛肉面馆，被誉为“牛肉面之城”。

今年年初，受新冠肺炎疫情影响，从不停业的兰州牛肉面馆，不得不开启“休眠”模式，烟火气息消散。随着疫情防控形势不断向好，这碗西北美食得以再度飘香。

不仅仅是兰州人离不开这道美食，足迹遍布全国各个城市的兰州牛肉面，逐步展现出新的生机。

再度飘香的牛肉面

初秋微凉，清晨六点，兰州渐渐“苏醒”。昏黄的路灯，照亮着城关区广场南口，44岁的环卫工人林青梅，将抹布和书包大小的垃圾拖箱靠在行道树旁后，在扫帚的沙沙沙声中，开启了一天的工作。

昏暗的道路旁，一家金鼎牛肉面馆，正灯火通明。店内服务员擦拭着桌椅，店外等待着的食客寒暄交谈。这家每天六点半准时营业的老店，早就有人来等待。

对很多兰州人来说，一碗热腾腾的牛肉面便是一天生活的开始。宽阔的马路上，出租车及早班公交车飞驰而过，身旁时不时还有晨练的市民跑过……城市渐渐散发出的烟火气，让林青梅觉得格外温暖。

今年年初，受新冠肺炎疫情影响，全国各地都积极开展疫情防控工作。为了保障人民群众的生

命财产安全，城市小区封闭化管理、餐饮等行业停工、公交地铁停运等一系列的防控措施，打破了原本正常的社会经济秩序。

“那时候天蒙蒙亮，路上几乎见不到车，更别说话人了，从不停业的牛肉面馆也关上大门。”林春梅说，“孤零零一个人在空阔的街道上，格外冷清。”

2月中旬，随着甘肃省疫情防控形势持续向好，甘肃省商务厅、甘肃省市场监督管理局联合发布通知，全面恢复餐饮企业营业。

住在兰州市安宁区的芦德栋，是牛肉面的忠实粉丝，从微信朋友圈中看到了牛肉面馆重新开始营业的消息，兴奋不已。“之前只能在家里自己做，味道差距大，但看着碗里有汤，有面，有辣椒，也就稍稍有些安慰。”

几天下来，徐飞发现，拥有一“清（汤）二白（萝卜）三红（辣子）四绿（香菜蒜苗）五黄（面条黄亮）”特色的兰州牛肉面，不仅是兰州市民日常的“刚需品”，更形成了一个维系着从业者饭碗的产业链。

在甘肃省武威市顶乐伊肉肉类加工有限公司，生产线上工人十分忙碌。每天100多头肉牛，经过屠宰加工后，包装成肉制品近40000斤，被运往甘肃各地。企业负责人介绍，这里承包着兰州市牛肉面馆牛肉需求的40%左右，每天营业额能达到140多万元。

倍增兰州牛肉面风味的牛肉绵软可口，这得益于甘肃武威、张掖、金昌等地独特的地域环境、丰富的光热资源和饲草料资源。这一带不仅

文化传媒工作，战友及客户都分布五湖四海，“经过这次疫情后，才发现与朋友一同吃牛肉面也是如此幸福的事情。”

维系从业者饭碗的产业链

39岁的徐飞，跨越2500多公里，从美丽的海滨城市大连来到兰州取经，寻求兰州牛肉面的合作。自从去年在上海举办的食品展销会上品尝后，“汤镜者清、肉烂者香、面细者长”的牛肉面，让他久久不能忘怀。

原本负责房地产企业采购业务的他，一直想自己创业，来兰州就是希望能学习兰州牛肉面的知识，回大连开一家牛肉面馆。徐飞在大街小巷品尝牛肉面，走访兰州牛肉面培训学校，与牛肉面馆店长交流，行程安排得满满当当。

几天下来，徐飞发现，拥有一“清（汤）二白（萝卜）三红（辣子）四绿（香菜蒜苗）五黄（面条黄亮）”特色的兰州牛肉面，不仅是兰州市民日常的“刚需品”，更形成了一个维系着从业者饭碗的产业链。

在甘肃省武威市顶乐伊肉肉类加工有限公司，生产线上工人十分忙碌。每天100多头肉牛，经过屠宰加工后，包装成肉制品近40000斤，被运往甘肃各地。企业负责人介绍，这里承包着兰州市牛肉面馆牛肉需求的40%左右，每天营业额能达到140多万元。

倍增兰州牛肉面风味的牛肉绵软可口，这得益于甘肃武威、张掖、金昌等地独特的地域环境、丰富的光热资源和饲草料资源。这一带不仅

是肉牛生长的天然疫情隔离区，同时也是肉牛发育成长的绿色生态区。肉牛养殖产业在牛肉面等产业的带动下，成为甘肃省脱贫致富的支柱产业。

甘肃顶乐农牧有限公司，为兰州市30多家牛肉面馆供应牛肉。副总经理赵志强介绍，公司肉牛养殖已经带动30多个合作社，仅养殖用工就达到600多人。

从面的揉、和、拉、抻到肉汤煮制、调味，从牛肉面的清汤、干拌、炒制、凉拌等做法到配菜蒜泥、酱汁、咸鲜等味型，大有学问的兰州牛肉面，蕴含着多种商机。

除了牛肉，兰州牛肉面中辣椒、花椒、线椒、茴香、草果等食材配料，也形成了产业。

位于兰州市西固区的甘肃鑫东顶牛食品有限公司，每个月为甘肃省外河南、天津、陕西等多地供应来调制面汤的粗料汤粉，就能达到8000多斤。“我们都是采购甘肃本地的优质原材料进行加工的。”企业配送中心经理陈忠花说。

足迹遍布全国各个城市的兰州牛肉面，逐步展现出新的生机。“要想将牛肉面店开好，前期还是要注重品牌推广，产品不能过于单一”“牛肉能单独销售、汤料能单独销售甚至各式各样凉拌菜也能产生效益”……从五月份开始，甘肃顶乐兰州牛肉拉面职业技能培训学校校长李兆宏，每天都会接到来自四川、江苏、山东等地的电话，咨询兰州牛肉面馆开店事宜。

徐飞便是电话咨询后，来兰州取经的。“疫情好转后，进城务工的、出差旅游的人越来越

一级成立小吃办、小吃业发展服务中心，而且每个乡镇都有自己的小吃办，每个城市都有小吃联络处，很早就做到了把信息“收上来，传下去”。

食品安全更是工作的重中之重。沙县政府不仅每年要请各地食药监部门给小吃业主们上课，而且年年春节都要召集返乡的小吃业主开座谈会，进行食品安全宣传。食品安全知识宣传得如何，早已是对乡镇主官的重要考核项目。

“政策推动过程中，老百姓能不能得到实惠，是最重要的。所以沙县支持小吃业主的政策都不是闭门造车，而是先看老百姓的需求和关注点是什么。政府的工作是根据老百姓的反映去破题、去帮助。”张鑫说。

今年疫情初期，全国餐饮店大面积歇业，一度有数万名沙县小吃从业人员滞留在家。对此，沙县很快出台了支持小吃业主共渡难关的十条措施，其中最体现“雪中送炭”的，是由沙县农商行授信3亿元贷款，为不少小吃业主后续复产复工提供了保障。

20多年来，沙县小吃得到了福建省各级党政部门的关心和帮助。仅沙县就已制定40多份促进小吃产业发展的文件，免费为23203人次提供经营管理和制作技艺等培训，为解决启动资金难题共发放小吃贷款5.32亿元，并针对贫困户成立了精准扶贫担保基金。

繁荣背后：“开店的目的，是不想开店”

夫妻二人，轮流休息，每天从清晨五六点开店到凌晨一两点，是最经典的沙县小吃“夫妻店”经营模式。正是这种起早摸黑的高强度劳动，造就了沙县小吃“低价打天下”的传奇，但同时也带来了不少弊端。

曾做了5年沙县小吃的姑娘罗海音回忆，作为沙县小吃的代表产品，一个柳叶蒸饺两面要捏14个褶，最多时她一天要包14个小时近百斤面，“最后实在太困了，边包边打瞌睡。”

“包饺子、炒菜、捞面、炖罐、洗碗、送餐样样自己做，忙到深夜结账时，要数近千张毛票，经常数毛票数到睡着。”她说。

年仅45岁的张万和，是民间最大的沙县小吃连锁品牌“淳百味”创始人，如今已有400多家连锁店。但在他的记忆里，刚做沙县小吃时的日子十分痛苦。

“每天做15-18个小时都是正常的，有一次一名合伙人走了，我最多连着干了38个小时没合眼。那个时候，要数近千张毛票。”张万和说，外出几年，他赚了一点钱，但也没时间花。“生活就是店、家、菜市场三点一线，一点生活品质都没有。”

家人无法团聚，更让张万和感到揪心。有一次，他在组织外地开店的沙县小吃业主外出活动时，提了一个问题：有谁是全家人在一起的？只有一个人举手，其他人没有抬头。

“父母在老家生病了，不敢回去看，小孩在家缺少管教，学坏的也不少。小吃业主在一起都会交流这些，都感到愧疚，但都很无奈。”张万和说。

沙县小吃产业发展中心主任罗光华说，大部分沙县小吃业主的劳动付出和所得不成正比，虽然多赚了一点钱，但每天劳作时间是其他人的两倍。

“更何况，为了多赚这些钱，不少人失去了健康，孩子变成留守儿童，老人成为空巢老人。”罗光华感叹。

“不少业主都恨不得开几年店，赚够了钱，就不开店了。”张万和说，沙县小吃是很多沙县人掌握的谋生手段，但把开沙县小吃店当事业干的人并不多。“钱赚了，生活没了，这不是每个人的创业初衷。每个人的初衷是想赚钱，让生活更好。”

（下转7版）

加速复苏的“烟火气”

牛肉面行业的复工复产，不仅是兰州市餐饮业复苏的“风向标”。

天蒙蒙亮，兰州市七里河区陈记牛肉面馆玻璃窗旁，23岁的杨帆半蹲着，大口吃着牛肉面。在他身后的兰州奥体中心工地，机器的轰鸣声打破了城市的宁静。

来自甘肃贫困地区西和县杨帆，是这片工地的一员。吃完牛肉面后，他便回到体育场一标段岗位上，开始忙碌起来，“正常工作了，家里人才不担心”。

这个2020年省列重大续建项目，将从根本上改变兰州没有大型综合性体育场馆的窘境。新冠肺炎疫情打乱了整个建设计划，幸好防控形势逐步向好，陆续返岗2000多人，才得以抢抓进度。目前体育场初具规模，综合馆正加速建设。

正是在投资及消费多重推动下，上半年，甘肃省主要经济指标回升向好。据了解，今年上半年，甘肃省地区生产总值4101.9亿元，同比增长1.5%，增速由一季度下降3.4%转为正增长。

金秋佳节将至，“牛肉面之城”里，复苏的烟火气，越来越浓烈。

编辑刘梦妮