

“雕琢”一碗粉 搬运桂林味

了不起的
青春小店

中青报·中青网见习记者 王军利
记者 谢洋

“要不要配一个装汤的桶在这里?”店里舀小菜的勺子要换大一点!”靠着对细节的雕琢,两年内,80后兰岚就在南宁市开了20家米粉店,并创立了桂林米粉连锁品牌“大桂齿”。

如今,巡店、选址,每天搬运桂林山水和桂林味道,让更多人吃到正宗的桂林米粉,已经成了兰岚的“头等大事”。桂林米粉行业协会会长覃辉跃说,目前全国大概有接近两万家桂林米粉店,像兰岚这种连锁门店并不算多,大概有3000家。

一碗小小的桂林米粉背后是产业链上下游的联动发展。桂林市工业和信息化局发布的《桂林市米粉产业发展规划(2020-2025)》(以下简称《规划》)显示,2018年,桂林米粉产业全产业链总产值达70多亿元。

在桂林卖米粉 是生意,也是生活

“做桂林米粉很辛苦的,要一大早进粉、炸锅烧,工作环境也比较热,年轻人谁都不愿意做。”80后秦毅和父亲在桂林市临桂区路口村经营着一家米粉店,这家小店里雇了6个人轮班,生意多的时候家里人也来帮忙。

由于米粉店地处临桂区进入主城区的必经之路,而且空地大,方便停车,很多来往的人都会来上一碗粉,歇个脚。不少旅行团也将这里作为体验桂林特色小吃的地方。

秦毅是土生土长的路口村人,家里三代都是做米粉生意的,因此米粉店招牌上的“路口村秦和米粉店”,在当地算是老招牌。他从小耳濡目染,十几岁就懂得了如何做一碗好吃的米粉。

“通过卖米粉,我在桂林买了房子,两三年前换了新车,现在已经结婚生子。”秦毅也曾出外闯荡,但可看出,他对现在的生活比较满意,“辛苦是辛苦点,但也比较自由舒服”。

与秦毅不同,将军塘米粉店的老板何雷开店全靠自己摸索。“这条街上有3家米粉店,两家在街口,我的店在中间,自然客流相对少一些。”何雷觉得,米粉的味道都差不多,而且个人口味比较主观,因此他将重点放在看得见的服务上。

由于地段相对较偏,何雷想了不少办法吸引客流。他将常见的一次性筷子换成更粗更结实的筷子,店内提供免费的绿豆汤、红糖姜茶。天热的时候,豆浆不易保存,何雷就亲自学习配方熬广东凉茶免费提供给顾客,“熬煮一次需要25味中药和茶叶,成本比豆浆要高很多,但关键是要让顾客满意开心”。

何雷在选址时看中的不是地段,而是店铺外圈的小院。“小时候吃米粉都在户



左:广西桂林,即便是下午两点,路口村秦和米粉店内食客依旧络绎不绝。 右:广东深圳,在屈生的“桂胜”桂林米粉店内,员工正在煮粉。
右下:广西桂林,将军塘桂林米粉店内为顾客提供免费的红糖姜茶等饮品。



中青报·中青网见习记者 王军利/摄

外,直接站在院子里或者蹲在门口。”于是,何雷买来圆木放在小院,改成桌子,食客可以在木桌上吃粉聊天。

在店铺门口,何雷摆了一块招牌,写着“一线环卫工人、消防员、蓝天救援队,出示相关证件,证明或身穿工作服就可以在本店免费吃粉……千万不要不好意思,您的光临是我们的荣幸。”何雷希望这家小小的米粉店,也能成为温暖别人的一束光。

桂林游子期待正宗米粉 走出去

谈起桂林米粉,就不得不提起白先勇和《花桥荣记》。“我到桂林,三餐都到处去找米粉吃,一吃三四碗,那是乡愁引起原始性的饥渴,填不饱的。”在白先勇的世界中,桂林米粉和乡愁紧紧联系着。

2007年,就读于广西艺术学院的兰岚被派往北京进行集训。由于想念家乡味道,他在北京的小店里吃了一碗桂林米粉,觉得“和家里的味道完全不一样,北方的酱香味更重”。

后来,兰岚才知道,广西天等县的生意人已经打着桂林的招牌,靠着同乡或亲戚传帮带的模式,在全国各地开了5000多家桂林米粉店,打响了知名度。

天等县人的桂林米粉店靠着“占领大城市”的思路,迅速在北京、上海以及广州等地开店,而且和当地的口味相互融合,增加了汤粉、汤面等多种类型。由于当时保鲜技术尚未突破,原材料供应链也不成熟,很多桂林米粉店使用的是干粉而不是正宗的鲜粉。

“这些店虽然打响了桂林米粉的招牌和知名度,起到了积极作用,但对没来过桂林的人反而可能形成误解。”覃辉跃观察到,在外的桂林游子希望吃到家乡的味道,

但求之难得,而外地游客来桂林吃到本地的米粉,心里又难免怀疑“究竟什么才是真正的桂林米粉”。

1983年,桂林米粉自治区级非物质文化遗产传承人,广西烹饪大师、中国烹饪名师龙付孙师从第二代桂林米粉制作技艺传人李桃年,开始学习桂林米粉制作技艺。1985年在桂林西门市场开了第一家桂林米粉店——龙记米粉店。他介绍,过去老师傅卖粉,走街串巷,肩挑担子,四处吆喝着,被称为担子米粉。

20世纪80年代,桂林临桂人到广东等地,开起了小店,做起了桂林米粉的生意。“由于当时大量的广西务工人员到广东打工,广东消费水平较高,一碗粉也能多赚一点。”覃辉跃介绍。随着时间的沉淀,桂林米粉成为广西的特色食品之一,荤素搭配得当,以其鲜、香、入味、软滑的口感和独特的制作工艺而闻名于世。

“一碗正宗的桂林米粉使用鲜米粉,而且粉表面有很多‘毛细血管’,能够将卤水吸进去。”覃辉跃说,要想让桂林米粉走出去,就需要研制出既保质又保鲜的技术。

他组织团队从2010年开始,历经6年时间实现“鲜米粉保鲜12个月”的技术突破,紧接着就建厂生产,到了2018年,工厂生产的鲜米粉就供向湖南、广东等地,还成功远销到美国,为当地华人华侨和留学生带去家乡的味道。

打磨服务,坚持下去

桂林米粉难出桂林,但在桂林当地,米粉店散布在城市大街小巷,人们走一段路就会看到两三家。这些店以夫妻店为主,偶尔也有品牌店铺,门店里负责烫粉的厨师、

服务员的年龄基本在50岁左右。在桂林,每家门店的卤水配方各不相同,一碗二两米粉只需要四五元。每碗粉的利润不高,靠的是薄利多销。

何雷坦言,过去高峰时一天能卖800碗粉,现在少了一半,只能努力维持经营。客流减少的同时,原材料成本却在上涨。“大家都不敢涨价,对消费者来说,如果想花最少的钱填饱肚子,就吃桂林米粉。”

何雷介绍,自己的孩子今年读六年级,妻子也在上班,一家三口努力经营着当下的生活。他对未来的市场抱有乐观的预期,“随着旅游业逐渐恢复,希望更多的游客来桂林体验桂林米粉,我能做的就是做好产品,打磨服务,坚持下去”。

于是,“走出去”又成了桂林米粉人的选择。80后周虹从北京一家科技公司辞职回到桂林,经历几番创业碰壁,最终跟随龙付孙从事桂林米粉标准化和工业化生产的探索。搞设备、建厂、跑市场,他想尽办法将桂林米粉再度推向全国市场。

然而,“桂林方便米粉,人尽皆知,但都不买账。”尽管通过桂林商会等渠道大力推荐,但始终养活不了一个工厂。

2018年,周虹和合作人决定主攻B端市场——为现有的桂林米粉店提供卤水、锅烧等配料,“地道米粉”这家企业就成立了第一个桂林米粉全套配料的供应链工厂。

生意做起来,很多人就跟着涌入,“我们摇身一变,成了粉类连锁企业的专业解决方案商,很多连锁品牌都经过了我们的扶持,从一家店的时候就开始介入服务和运营,培训出品标准,给他们的员工定岗定责。”周虹的思路不断跟着市场的需求调整变动,找寻新的出路。

“好喜欢桂林的干拌米粉,好喜欢桂林的牛腩粉……欢迎广西桂林老乡来尝尝家乡的味道。”最近,屈生决定尝试用短视频来给新店做推广,从辐射周边2公里居民开始慢慢做起来……

青年,破局的力量

“桂林米粉作为一项非物质文化遗产小吃,不应该只满足于低端小店,而是要立足桂林本土历史文化,把桂林米粉带到一个新的高度。”屈生是地地道道的桂林人,今年上半年,他在深圳做起了桂林米粉生意。

小店坐落于深圳市福田区福田南路的一个社区底商,人口较多。店铺面积不大,但一到饭点,陆陆续续就会有食客涌上来。屈生想让自己沉到深圳人的生活里,“社区就是最好的选择”。对他来说,“深圳开店只是练兵,希望找到一种模式,将来把桂林米粉店开到香港”。

《规划》中提到,一直以来,桂林米粉仍然处在“小、散、弱”的生产体系状态,品牌优势相对较差,米粉“街头小吃”定位深深植于大众的认知,终端市场长期实行低价经营。

在深圳,屈生的米粉店里的员工都是20多岁,早班和中班轮流在岗。如何还原米粉、如何稳定出品,屈生都是手把手地教,“希望这家店的员工将来到各个分店去挑起大梁,承担更多的工作”,屈生还每月花6000多元为员工在米粉店楼上租了房子,方便他们上下班。

放眼全局,像兰岚、屈生这样的桂林米粉店并不算多。覃辉跃到全国做米粉品类调研时发现,桂林米粉虽然好吃,但制作工艺很复杂,最少也需要8小时。如何让年轻人接班是目前摆在桂林米粉店面前的当务之急。“如果要让年轻人真正进入米粉行业,不仅要掌握技术,还要懂得开店经营等方面的知识,也要让年轻人在米粉行业赚得到钱,看得见未来。”龙付孙说。

去年9月20日,桂林市工业和信息化局发布《加快推进桂林米粉产业高质量发展实施方案(2022-2025)(征求意见稿)》,方案中提出开展“百城千店”工程,在全国布局桂林米粉旗舰店、连锁店,支持企业到全国其他省(区、市)开设有等级、有规模、有示范效应的门店,提高桂林米粉产业的发展水平和供给能力。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

“好喜欢桂林的干拌米粉,好喜欢桂林的牛腩粉……欢迎广西桂林老乡来尝尝家乡的味道。”最近,屈生决定尝试用短视频来给新店做推广,从辐射周边2公里居民开始慢慢做起来……

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

“好喜欢桂林的干拌米粉,好喜欢桂林的牛腩粉……欢迎广西桂林老乡来尝尝家乡的味道。”最近,屈生决定尝试用短视频来给新店做推广,从辐射周边2公里居民开始慢慢做起来……

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

覃辉跃谈到,按照传统的技术和步骤,以工业化的手段来生产经营能减轻门店年轻人的操作压力,这也为桂林米粉店年轻化、时尚化提供了可能。

“温暖的BaoBao” 用户供稿TOP排行榜 (2023.9.16-9.22)

全天候可视化栏目“温暖的BaoBao”在中青报客户端、中国青年网、中青在线已运行九十周。栏目收到来自祖国各地的视频投稿。本报青年编委会每周评出一份用户作品TOP排行榜,希望以此加强与基层一线青年的互动,激发各地各类组织以及个人的投稿热情。欢迎大家入驻“温暖的BaoBao”!

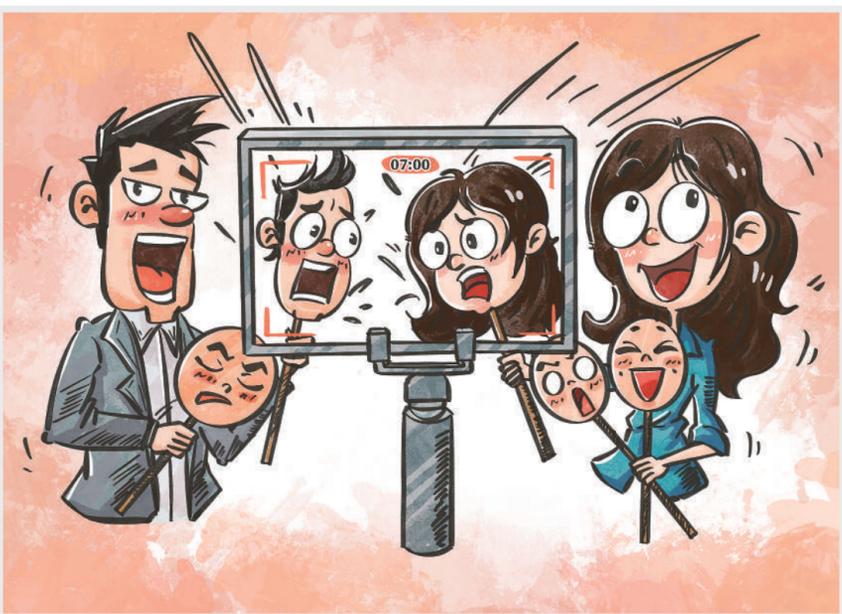
- 亚运保电青年突击队:这不是演习,更不是游戏**
供稿单位:国网绍兴供电公司团委、团绍兴市东
- 迎接亚运会,19名体育人唱响《中国红》为中国队加油**
供稿单位:新疆维吾尔自治区体育局
- 景迈山古茶林:是世界遗产,更是家园**
供稿单位:普洱景迈山古茶林保护管理局
- 反诈|市民即将输入验证码之际上海民警及时出手拦下7万元转账**
供稿单位:上海市公安局静安分局
- 湖北返回人口速:上了那个船,我以为我的人生结束了**
供稿单位:湖北省公安厅
- 我在南疆养龙虾**
供稿单位:日照职业技术学院
- “飞龙”塔塔津门绝技**
供稿单位:一飞智控
- 网络安全知识快问快答,跟我学!**
供稿单位:团邯郸市委
- 科学与中国|周忠和院士:科学传播更重要的是传播科学精神、科学思维**
供稿单位:中国科学院
- 北京化工大学65周年校庆主题曲《回响》**
供稿单位:北京化工大学

图知道

面具与短视频

前不久,一段“女外卖员深夜送餐回来车子被偷”的视频在网上热传,经湖南怀化警方调查,该视频是周某和丈夫杨某伪造的,拍摄过程仅用了不到7分钟,是自媒体账号为博取流量而“自导自演”的结果。周某、杨某、李某因涉嫌编造发布虚假信息扰乱公共秩序,违反了《中华人民共和国治安管理处罚法》及《中华人民共和国刑法》相关规定,已被公安机关依法行政拘留。

漫画:程霖



美食与历史一样,照亮我们一直向前

□ 蒋肖斌

喜欢吃又喜欢读美食文章的人,对赵珩的名字不会陌生。在没有大众点评的时候,赵珩的文字记载描述了很多味道,他的美食推荐也往往成为一份榜单指南。

赵珩自称“老饕”,写得一手妙文,却总是自谦饮食文章“难登大雅之堂”,但架不住朋友们爱读,于是在2001年出版了一本小书《老饕漫笔》。只是他的出书速度远远赶不上他吃东西的速度,10年后的2011年才出版了《老饕续笔》。又十几年后的2023年,75岁的他终于续上了这本《老饕三笔》,仍由三联书店出版。

新书收录了42篇文章,从桂林的猪肉米粉说到日本的怀石料理,从苏州观前街、南京皮肚面,说到巴塞罗那的街边小吃。既有红的樱桃、青的豆苗、香的菌子、炒的香料,又有春韭秋葵、白水羊头、对虾海胆、牛肉锅贴,以及已经消失或正在消失的虎拉车与黑瑞筋、糟烩菜与炒三泥……

最近,在北京三联韬奋书店美术馆总店举办的一场读者见面会上,主持人开玩笑说,希望在座各位都是吃过饭来的,不然越听越饿,不一定坚持得住。在介绍时,赵珩拒绝在自己的头衔前加“著名”两个字,他觉得“著不著名大家都明白”,称自己是文化学者已经是“高抬”,自己就是“还能写几个字”。

三本书基本没写到多么豪华、精致的美食,很多甚至属于“蓬门筍饭,陋巷蔬食”。赵珩说,自己的书不完全讲饮食,实际上就是闲书,由饮食而发,然后拐到一些尚存记忆中的东西,乱七八糟,东拉西扯。

他谈“大白菜”,又名“秋葵”,母亲淘来的、从小就挂在家里的淡墨写意立轴,上面画的就是从土中破地而出的大白菜,“晚来珠雨送新凉,几亩秋葵尺许长,莫向人召



苏州观前街夜市。 视觉中国供图

夸食肉,何曾忘却菜根香”。他也说起北方大白菜各式各样的吃法,“老祖母用秋葵的大帮子剁馅儿做的菜团子最好吃”。

赵珩的曾祖父是清末封疆大吏赵尔丰,曾伯祖是清史馆馆长赵尔巽,爸爸妈妈是史家,一位是译家,同毕业于辅仁大学。赵珩对历史掌故的信手拈来,对诗词曲赋的出口成诵,与此肯定是分不开的。

赵珩是三联书店的常客,每次到“店”,都能“未闻其声,先闻其声”。据内部人士透露,“珩公”声若洪钟,走路带风,拄着拐杖,从编辑部到美编室,有时候还会找到财务部转上一圈,一路问好,自带闪光。大家都认识他,沿途不断冒出“赵先生来啦”“赵先生精神不错啊”的招呼声,办公室里也响起此起彼伏的笑声。赵珩和他的文字一样,让人忍不住亲近。亲切之外,珩公爱吃、会吃,自诩“饕人”,即便近年来血糖偏高,依旧是打光球接着吃。

从《老饕系列》第一本算起,20多年间,中国社会发生了巨大变化,百姓生活欣欣向荣,饮食自然也跟着丰富了许多。精致了许多。关于饮食的书籍琳琅满目,关于吃喝的节目应接不暇,各种美食博主、吃播视频层出不穷,饮食甚至成了一种叙事,与“乡愁”甚至“国家”发生关联。但是赵珩的书未曾改变,依旧文字十足,写口腹之欲,记风物人情,述历史掌故,带着那种“老派”的风雅和趣味。

而且,有的东西,听上去是新的,其实

老祖宗早就有,比如,外卖,《清明上河图》里就有托着两盘食物急急忙忙去送餐的店小二形象。赵珩说,外卖大概兴盛于宋代,因为城市经济高度繁荣,餐饮业蓬勃发展,连皇帝都时不时叫点市肆里的外卖(皇帝叫外卖,称为“宦索”),调剂一下宫廷口味。南宋的第二位皇帝宋孝宗最喜欢“宦索”,喜欢诸如“李婆菜羹羹”“臧三猪胰胡饼”一类的市井小吃。

赵珩也看到,那些需要慢功夫制作、需要长时间等待、工艺繁复却产量很低的食物慢慢消失了。比如卤汁豆腐干,得是在苏州观前街采芝斋买的,那种用“马粪纸”做的小盒子里装的,湿乎乎的,味道特别醇厚。现在网上卖的各种包装的卤汁豆腐干,都不是那个味儿。

在时间的流逝中逐渐消失的,又何必是食物。《老饕漫笔》的序是朱家潜写的,为《老饕漫笔》题签的是王世襄,为《老饕续笔》题签的是黄苗子。时间倏然过,《老饕三笔》姗姗来迟,赵珩环顾四周,这三位前辈都已过世。

不过,关于“消失”,赵珩又是极为达观的,他想得通透,人生得意须尽欢啊!1966年,不到18岁的他从学校“骗”了一张外出证明,只身一人游山水,身无分文走天下;80年代去桂林,他迷上了猪肉米粉,“是盛在像茶盅似的小碗里的,普通饭量的人吃上20多碗不在话下”,吃一次还不过瘾,临走时又在匆忙中去吃了一次,差点耽误了航班;就算是老朋友沈昌文去世,“那么多人怀念他,这就足够了”。

中国人写吃,往往“意在吃外”,无论是赵珩的《老饕系列》,还是梁实秋的《雅舍谈吃》,无论是现在的“舌尖系列”,还是袁牧、汪曾祺那些“前辈资深吃货”。或许斯人已去,但这些美食和背后的故事,交织着城市、文化、历史,沉淀成传奇般的记忆,吉光片羽般照亮我们一直向前的生活。

