

(上接第一版)

2021年6月,兰州牛肉拉面制作技艺入选国务院批准公布的第五批国家级非物质文化遗产代表性项目名录。拉了半辈子面的马文斌自豪和喜悦溢于言表。“我想我这一生最大的成功,就是一直在坚持弘扬牛肉面文化,没有辜负师傅们的期望!”马文斌说。

兰州牛肉拉面店已遍布全国各个省份,国内开设5万余家。甘肃全省有4000多家,年营业额约120亿元,从业人员4万余人。每天都有牛肉拉面店新开张,也有的不得不关门歇业。让兰州牛肉拉面强起来、走出去,这也是无数为兰州牛肉拉面行业发展努力的人们共同的心愿。

走出去了,怎么强起来?大家还在孜孜探求着。

打造品牌

“油温250℃放葱姜蒜炸香后滤渣,油温降至190℃放芝麻,降到140℃后炸辣椒……”兰州思泊湖餐饮管理有限公司运营总监刘隆在给河南平顶山卫东区新加盟的马路牙子兰州牛肉拉面店进行现场培训。

刘隆主要负责河北、河南两省加盟店的市场督导、人员培训和店面营销工作。自2015年至今,他培训督导的加盟店已有上百家。“我们培训和督导的目的是为了使加盟商根据总部的量化标准操作,要让加盟店和总店一个口味,不能随心所欲。”刘隆说。

“加盟连锁经营比自己摸索能少走很多弯路,我可以在短时间内学习到授权者积累多年的实践经验、成熟模式和核心技术。”马路牙子兰州牛肉拉面店负责人吕晓刚说,加盟能降低经营成本,也提高了品牌形象和信誉度,降低了竞争风险。

在兰州黄河北,一座古色古香的门牌上,“中国兰州牛肉拉面”和“东方宫”的牌匾分别悬挂于上。

2009年,东方宫被兰州市政府选定成为向全省、全国和海外推广的首家兰州牛肉拉面示范企业,被授权使用“中国兰州牛肉拉面”商标。加盟制是东方宫实现快速扩张的法宝。东方宫构建了一套以技术服务和人员培训为主要内容的加盟方式,并配套相应的监督机制。

2012年,东方宫第一家加盟店在西安开业。“停车场车停不下,500多平方米的店挤不进去,当时一碗面10元,一天卖出近5000碗面,这个数字一直没有被突破。”东方宫经理马俊讲述第一家加盟店火爆的场面。2013年东方宫在北京望京和西直门开了两家店,食客云集。北京和西安加盟店的良好开端让许多人看到商机,开始加盟东方宫。2015年,东方宫的加盟店突破200家;2018年接近500家。此后因为新冠肺炎疫情影响等原因,连锁店有所减少,如今还剩400多家。

东方宫的加盟条件是苛刻的。“店面面积需要200平方米;地理位置必须是繁华的一楼或商场的品牌餐饮区,不做大排档;必须符合清真餐饮及国家法律法规的要求。”马俊说,东方宫定位走中高端路线,和街头的牛肉面店有所区别。

加盟经营,是兰州牛肉拉面发展过程中的一个重要阶段。但繁荣发展的背后,标准化操作规程和监督方式有时并没有对加盟店产生足够的约束力。加盟就像一把双刃剑,若管理得当,皆大欢喜;若管理不善,则会损害品牌形象。

“加盟店如果允许随意加盟,松散加盟,管理跟不上就是自己砸自己的牌子!”金味德拉面文化产业集团董事长梁顺俭说,金味德加盟店最多时曾达300家,后来逐步取消了加盟。

“有的加盟店在生意好或总部人员在场的时候会按规范制作拉面,生意不好时就偷工减料,有时候明明知道他们在胡拼凑,但因为没有证据,只能等合同到期后取消加盟。”马文斌说,加盟店的失控让他们不得不转换发展模式。

“有些店挂着我们的牌子,但不用我们的核心调料,不按规范经营。达不到要求的店我们就直接取消加盟,2015年至今,这种原因关停的店大约占20%。”兰州思泊湖牛肉面品牌创始人殷云飞说,自2015年搞加盟至今,加盟店达到600多家,但是关停一直在发生。

面对加盟导致的种种问题,兰州牛肉拉面开展了取消加盟合作、维护品牌声誉的保卫战,有的品牌将加盟方式转化为直营模式和原材料供给,有的仍在坚守中摸索。

“随着品牌的壮大,我们正努力走出为加盟费而加盟的阶段。在实力不足以实现全面直营的阶段,我们要做的就是加强管控,提高准入门槛,把一些负面因素对品牌的影响降到最低。”殷云飞说。

“兰州牛肉拉面发展加盟连锁,应按照现代连锁经营的规范从产业链前端到后端整体进行标准化发展规划设计,企业和加盟者都要高度自律,以标准化规范化操作合力维护品牌形象,由此推动整个产业高质量发展。”中制智库理事长焦新望说,兰州牛肉拉面不仅要做好一碗面,还要有科学合理的规划设计、供应链管理和品牌维护。

加盟连锁经营模式涉及企业管理的方方面面,而其中标准化问题尤为关键,这决定了品牌能否通过加盟扩张达到提升整体竞争力的目的。早在2000年、2003年,甘肃省分别发布《兰州牛肉拉面甘肃省地方标准》《兰州牛肉拉面馆

拉面飘香

(店)分等定级标准》,对牛肉拉面的分类、技术要求以及店面按经营面积、就餐环境、管理、技术等要素进行分等定级。

2020年,甘肃省卫生健康委员会发布了兰州牛肉拉面(煮食型)食品安全地方标准,对工业化生产的兰州牛肉拉面从面条包到牛肉包、牛肉汤包、脱水蔬菜等方面提出了具体要求。

“企业是标准化生产的第一责任人。”甘肃省卫生健康委员会食品安全标准与检测评估处处长杨敬科说,职能部门的标准化管理要求更多的是规范引领作用,和真正要“用标准”、让标准化服务于企业,需要的是牛肉拉面企业和经营者的高度自律。

致富产业

清晨6点多,在安徽马鞍山市含山县开拉面店的马艾有布夫妇开启了一天的忙碌。兑汤、揉面、拉面、收拾碗筷桌椅……一直忙到晚上10点闭门歇业。“和以前受过的苦相比,现在真的是幸福!”马艾有布说。

马艾有布祖辈都生活在甘肃省临夏回族自治州临夏县漠泥沟乡前川村,靠着几亩薄田艰难度日。漠泥沟乡6个村都曾是贫困村。从18岁开始,煤矿挖煤、摘棉花、修路,一路走来,他干的都是辛苦活,吃够了没技术的苦。“在外面挣钱太辛苦,也挣不了钱,你好歹学个手艺,当个匠人。”马艾有布对已年满18岁的儿子马文的尼说。马文的尼深知父亲说得很有道理,但具体学什么技术他并没有方向。

马文的尼的堂姐在安徽马鞍山市含山县开拉面馆,马文的尼去那里游玩时,看到开拉面店有商机,便萌生了学习拉面技艺的念头。在家乡的微信群里看到漠泥沟乡开展拉面培训的消息,他赶紧报了名。2020年1月3日,他成为漠泥沟乡第三期拉面培训班学员,开始了为期20天的拉面技艺培训。此时,马艾有布则在含山县四处寻找店铺,终于在合适的地点租下了店面。马文的尼学成后赶往含山县,承载着一家人希望的牛肉拉面店开业了。

这些年,一碗拉面,不再是简单的餐饮产品,正在成为乡村振兴发展的支撑产业。

“阳洼村和何家村是我们的‘拉面村’,产业带动作用不可小觑!”漠泥沟乡党委书记韩国义说,拉面产业是漠泥沟乡的主导产业,全乡从事拉面经营的有1051户,占全乡总农户的三分之一以上,其中脱贫户有369户,带动就业1800多人。一家拉面馆的年收入在10万元左右,普通从业员工工资3500元以上,拉面师工资在5000元以上。正是看到拉面的带动作用,他们自2019年起开始举办拉面培训班,已集中培训760人。

“我们还通过政策驱动、贷款支持和加大培训力度,从资金、质量、服务3个方面集中发力,整体提升拉面产业的规模和质量。”韩国义说。在临夏县,牛肉拉面产业已经成为“政府推动、面向市场、提升技能、促进就业、服务企业、做大品牌”的“千家万户”产业工程。“一年打工仔,两年拉面匠,三年小老板”“通过发展牛肉拉面产业,贫困群众找到了创业致富的门路,还涌现出了尹集镇马莲滩村、漠泥沟乡阳洼村等牛肉拉面专业村。”临夏县商务局局长拜学忠说。

牛肉拉面作为技术型产业,技术人才是关键。临夏县把技能培训作为重点,近3年来已培训2678人。临夏县还协调金融机构精准帮扶、为牛肉拉面创业者提供资金支持;组织就业推介专场招聘会,拓宽就业渠道,形成“培训+就业+创业”的一条龙服务模式。牛肉拉面作为技术型产业,技术人才是关键。临夏县把技能培训作为重点,近3年来已培训2678人。临夏县还协调金融机构精准帮扶、为牛肉拉面创业者提供资金支持;组织就业推介专场招聘会,拓宽就业渠道,形成“培训+就业+创业”的一条龙服务模式。

临夏县发展牛肉拉面产业是甘肃省巩固脱贫成果、衔接乡村振兴的缩影。甘肃省把发展兰州牛肉拉面产业作为带动全省餐饮业高质量发展、带动就业助推精准扶贫的重要抓手,加大扶贫培训力度,制定行业标准,促进兰州牛肉拉面产业快速发展。“2018年以来,我们组织全省1000余名贫困地区人员参加免费培训并推荐就业,带动全省2.8万人次参加兰州牛肉拉面技能培训,60%以上实现了就业。”甘肃省商务厅服务贸易和商贸服务业处副处长雷万军说。

毋庸置疑,在脱贫攻坚的重要阶段,牛肉拉面是助力脱贫攻坚的重要产业,解决了数以万计的劳动力就业问题。在脱贫攻坚衔接乡村振兴的关键阶段,如何让它成为支柱产业?下一步如何走得更好?

“我们正在挖掘牛肉拉面产业的带动作用,让它成为助力乡村振兴的富民产业。”甘肃省商务厅副厅长张永洪说,甘肃省将通过支持和鼓励兰州牛肉拉面龙头企业在全省大中型城市开设店面,吸纳农村地区人员就业。支持和鼓励职业技能培训机构进一步扩大兰州牛肉拉面培训规模,加大培训力度,帮助更多的农村地区人员掌握拉面技能,通过经营兰州牛肉拉面实现脱贫稳岗就业。支持和鼓励兰州牛肉拉面企业延伸产业链、供应链,带动甘肃花椒、蒜苗、牛羊肉等特色产业种植、养殖、加工和销售,提高产业发展聚集度。

迭代升级

在陇萃堂公司包装车间,研发代工生产的浓缩牛肉汤速食面、半干鲜面和日晒面三种类型速食兰州牛肉拉面正在包装中。

37岁的河北小伙刘先柏不曾想到,4年前他在超市无意间看到速食牛肉面产品的那一刻,竟让公司转型进入了实质性阶段。

刘先柏所在的公司之前做中高端甘肃特

产销售,2017年11月,公司提出要从之前定位的中高端土特产转向日常消费产品。大方向确定后,开始寻找商机。他去超市购物看到一种速食牛肉面,当时眼前一亮。“那个应该属于并不成熟的雏形产品,因为面是方便面的面,汤标注的是牛肉汤。”刘先柏说。他买了几包,并在网上找到不同品类的速食牛肉拉面进行比对,随后向公司汇报希望开展此项目。

2018年6月28日,第一代“嘻烧”上市了。“‘嘻烧’有喜上眉梢的寓意,这两个字有些时代元素,更迎合年轻群体的喜好。”甘肃陇萃堂营养保健食品股份有限公司董事、副总裁王小伟说。

但是,第一代面因为操作环节出现问题,市场反馈并不好。因为面上有乳酸菌保鲜,在煮面时必须更换一次水,把面上的乳酸菌去掉。但是,消费者大多会省去这个环节,导致面发酸。此外,这个面不入味、不挂汤汁,而兰州牛肉拉面最大的特点是入味。

“从上市到年底卖了不到200万元。”刘先柏说,当时产品的市场定位还是特产,走特产消费渠道,销售市场主要在兰州自有门店、超市、机场等场所。

一边销售,一边不断改进,从代工到上简易加工设备,再到成熟的生产线,陇萃堂牛肉拉面工业化步伐不断调整进步。目前,“嘻烧”兰州牛肉拉面的面条经历了乳酸菌湿面、冻干面、半干鲜面、速食面、日晒面的升级探索,汤也经历了100克肉汤、50克肉汤、50克浓缩肉汤3个阶段的摸索,最终定型为50克浓缩肉汤+速食面、半干鲜面、日晒面3种品类。

“‘嘻烧’按地域特色方便食品销售,全国已有1万余家便利店上架销售。”王小伟说,“嘻烧”兰州牛肉拉面树屏生产基地预计将于今年6月份启用,生产线建成后一年产能可达5000万份,产值将达1.5亿元。

新消费渠道和场景不断发展壮大,特色餐饮消费模式不断涌现,外卖发展愈加完善,速食等产品持续迭代升级。面对市场环境的急剧变化,兰州牛肉拉面也在寻找永葆“魅力”的新路径,但这条路并不平坦。

兰州大学博士邓毓博是“网络牛肉面馆”创始人之一。“发明一种口味地道、安全健康、操作简单的牛肉面,让人们在任何地方都能吃到一碗正宗的牛肉拉面”,这是作为兰州人的邓毓博和同学熊永平的初衷。

2013年9月,邓毓博、熊永平联合另外几名同学,开始筹备开设“网络牛肉面馆”。2014年11月,历经8个月的反复试验,防腐剂零添加、保质期一年的“网络版牛肉面”——“牛大坊”问世了。熬好的牛肉汤高温高压杀菌后,真空灌装在易拉罐里,拉面采用以低温晾干处理的皋兰和尚头手工面,香菜、蒜苗真空冻干处理。“牛大坊”在淘宝上推出时,迎来首日销售3000多份的开门红,随后每日也有300多份的销量。

随着时间推移,作为第一代牛肉拉面速食快消品代表的“牛大坊”已经沉寂,邓毓博又回归高校主攻科技成果转化工作,但他对牛肉拉面的关注度却从未减少。“我们当时都是自己琢磨着干,做出来了,别人就抄袭,然后打价格战。”邓毓博说,“我们卖24元左右,抄袭的卖六七元,甚至包装上的客服信箱都是我们的,但我们当时无暇顾及。”

兰州牛肉拉面和柳州螺蛳粉是基本同时起步发展的预包装食品,但如今一个寂寂无闻、一个风生水起。

2014年,在邓毓博他们探路兰州牛肉拉面预包装食品时,新消费并没有像现在这样如火如荼,单靠一个企业的力量就显得势单力薄。邓毓博认为,当时大家认知相对传统,很多人抵触这种产品,甚至认为是在破坏牛肉面传统文化;再者缺乏从产品设计、包装到品牌和销售的专业团队,市场上多是互相粗暴抄袭;再加上政府部门虽然重视,但缺乏支撑牛肉面向工业化方向发展的资金和政策,这一系列因素导致探路陷入了两难境地。

“其实,牛肉拉面工业化发展潜力巨大。传统门店也可以进行工业化升级,这是打造牛肉拉面总部经济最好的切入点。”邓毓博说,不仅速食牛肉拉面要用到工业化生产理念和技术,加盟连锁的店面也可以依托工业化生产平台,通过标准化手段做到成百上千家店统一口味、统一风格。“要把兰州牛肉拉面做大,标准化是基础。在传统门店发展中引入工业化生产支撑,将其和纯手工制作工艺加以区分,以不同的市场定位进行分层分级售卖,满足不同群体的需求。预包装食品要突出原产地因素,把好质量安全关和口味关。”邓毓博说,兰州牛肉拉面工业化需要政府引导,打造产业链,扶持链主企业,带动全链条形成互为补充的发展模式,才能实现创新发展。

走向世界

美国加利福尼亚州洛杉矶的街头飘散着牛肉面的香味。来自兰州的方宁来说,能在当地吃上一碗兰州拉面,不能不说是一件幸事。

兰州牛肉拉面店已遍及全球,在美国、俄罗斯等40多个国家已开设200余家。”有些同学、朋友不知道甘肃兰州,但都知道兰州牛肉拉面,我很高兴大家通过饮食认识我的家乡。”方宁说。

方宁经常光顾的洛杉矶亚凯迪亚区的“兰州牛肉拉面”店,经理是定居美国30年的华侨应持荣。“兰州牛肉拉面被誉为‘中华第一面’,有悠久的历史和文化内涵,包含着丰富的中国元素,是向美国朋友介绍中国的最好美食!”应持荣说。

“我现在有两个80%,第一个是80%的客人是老外,第二个是80%的食客是年轻人。”应持荣

说,去年2月在威斯克里区开了第二家店,生意也非常好。“通过一碗面来讲好中国故事,我更有信心了!”更让他惊喜的是,不仅好莱坞邀请店里的兰州拉面大师去拍片,洛杉矶的著名美食网站还刊登了兰州牛肉拉面的内容。

对长期居住于澳大利亚悉尼与墨尔本两地的兰州姑娘甘颖来说,让兰州牛肉拉面走向国际,是一种情怀。

“作为地道的兰州人,我从小就是吃兰州牛肉拉面长大的,移居澳大利亚后时常怀念家乡美食,便萌生了将兰州牛肉拉面引入澳大利亚的想法。”2017年,她先后在墨尔本的两所大学旁开了两家兰州牛肉拉面面馆。

“当时是小试牛刀,但生意非常火爆,店门口天天排长队,中外顾客都赞不绝口。”甘颖说,由此更坚定了她在澳大利亚创立兰州牛肉拉面连锁餐饮品牌的信心。

2018年,她在澳大利亚悉尼创立了“1919兰州牛肉麵”连锁品牌,并与澳大利亚大型商贸地产及租赁集团合作,加速品牌扩张。目前,“1919兰州牛肉麵”不仅在澳大利亚拥有多家店铺,美国洛杉矶作为她进军美国市场的第一站,已有两家分店。受新冠肺炎疫情影响,品牌扩张的步伐减缓了,但仍有数十家店铺正在洽谈筹备中,品牌的产业链升级与全球化布局也在加紧进行中。

来自尼日利亚的27岁姑娘金佑琪,2016年成为兰州大学汉语国际教育专业研究生后,利用课余时间到兴陇牛肉拉面职业培训学校学习牛肉拉面技术。在2018年召开的中国面条博览会上,金佑琪的现场拉面表演,引来众人围观点赞。回国后继续宣传兰州牛肉拉面文化是她的心愿,通过自己的努力,“拉”近中非友谊。

随着“一带一路”倡议的提出,兰州牛肉拉面走向国际的步伐加快。如何传承发扬“中华第一面”,在“一带



一路”沿线国家布局运营中心,提供中式餐饮服务,销售中国优质土特产品?如何对辐射国家和地区人员进行技能培训和融合,让兰州牛肉拉面走得更远?这是梁顺俭正在探索的事业。

“牛肉拉面人才短缺是向外推广必须补齐的短板。”梁顺俭说,2006年,他在招聘拉面师傅时,发现市场上人才短缺,着手成立了兰州牛肉拉面专业技术培训中心。后来为了增加学员的实训和就业机会,又创办了“金味德”实体店,并致力于兰州牛肉拉面的国际文化交流。

“金味德”商标已在世界50多个国家注册,培训拉面技能人才近4万人。2018年1月25日,梁顺俭会同甘肃省烹饪协会、兰州牛肉拉面行业协会、金味德兰州牛肉拉面产业园、兰州资源环境职业技术学院等联合发起了兰州牛肉拉面国际联盟暨兰州牛肉拉面国际商学院,共同推动兰州牛肉拉面国际化发展。

“我们发起甘肃‘一带一路’兰州牛肉拉面国际联盟,就是想建立健全牛肉拉面服务体系,把兰州牛肉拉面产业从培训、生产、研发、经营、创业等方面进行谋划布局,让国内外资金、人才、技术和经营管理经验能深入交流合作,推动兰州牛肉拉面更加产业化、标准化、现代化、国际化,赢得发展新机遇。”梁顺俭说。

面向未来

兰州牛肉拉面已走过百年历程,但发展模式单一、品牌认知低端化、产业融合程度低等问题始终存在。记者在采访过程中,许多人对兰州牛肉拉面的发展提出了自己的思考和建议。兰州当地也已做了诸多努力,为了兰州牛肉拉面更好的未来行动起来。

兰州牛肉拉面产业未来发展方向是什么?政府如何从战略层面统筹规划,加大投入力度,展开国际化推介和品牌输出?如何处理好传统和工业化的关系?这一系列问题都迫切需要找到答案。

“要让兰州成为全国兰州牛肉拉面产业的中央工厂以及文化品牌输出地。”邓毓博说,在牛肉拉面产业发展中,产业园区建设、工业化生产、品牌文化输出、中高端人才培养都是不可忽视的重要手段,要改变以往企业各自为战、分散加盟的业态,让兰州牛肉拉面真正成为兰州经济发展的重要增长极。

“我们正在从建立完备的现代供应链体系、

补足产业短板、创新经营模式、适应互联网经济、拓宽经营渠道、培育文化价值、增强品牌竞争优势等方面着手,积极寻找突破口。”兰州市副市长杨平说,为破解发展瓶颈,兰州市委、市政府正在探索出路。

2021年初,兰州市在位于永登县树屏镇的兰州树屏产业园着手建设“兰州牛肉拉面产业园”,想以此踏出一条百年牛肉拉面高质量发展的全产业链突围之路。“兰州牛肉拉面产业园”项目规划总占地1200亩,计划总投资约32亿元,建设规模约百万平方米,是甘肃省目前唯一的集食品加工、中央



厨房、冷链仓储、物流配送、检验检测、农业食品观光旅游、研学基地、孵化研发、电商销售为一体的多功能食品产业聚集地。

“建设‘兰州牛肉拉面产业园’,永登有着得天独厚的优势。”兰州市永登县县长刘宗斌说,永登县盛产优质“和尚头”小麦,有多家面粉加工企业、肉牛养殖企业等。县城周边乡镇发展日光温室及钢架大棚等设施蔬菜基地170多亩,蒜苗、香菜可实现全年均衡足量供应。

杨平介绍,“兰州牛肉拉面产业园”吸引有经营实力和产业规划的骨干企业入驻,在政策上给予支持,鼓励和支持企业向产业链上游拓展,建立完善的现代供应链体系,生产加工兰州牛肉拉面预包装食品。同时,按照中央厨房思路,集中统一生产加工供全国牛肉面馆使用的原料辅料和其他相关特色小吃。“兰州将产业化经营与品牌化发展相融合,线上拓展与线下实体经济相融合,历史传承与开拓创新相融合,特色美食与文化旅游相融合,培育大型骨干龙头企业,鼓励发展集约经营,形成产业和实体店双线运行、齐头并进的协调发展局面。”杨平说。

兰州牛肉拉面工业化发展之路已见雏形,但前行之路不会一帆风顺,需要做的工作还有很多。“必须抓住产业链链主及产业链各关键环节,还要在管理上抓好四件事。”焦新望说,兰州牛肉拉面产业如何按照现代服务业的要求高标准发展,是当前需要解答的命题。第一,要有响亮的品牌,由龙头品牌引导产业走出去;第二,要加强供应链管理,建立可靠稳定的供应链;第三,门店标准化运营,达不到统一标准的就要淘汰;第四,政府和相关教育机构应给予大力支持,加强对拉面师傅到服务员的整体培训管理。

“消费者越来越重视食品安全和质量,绿色与健康已经成为餐饮产品的基本要求。此外,如何满足消费者个性化、多样化需求,解决好这个问题尤为关键。”兰州大学管理学院副教授徐晓锋说,要致力于增加附加值,提档升级,塑造品牌。