



本栏目主持人：刘少华

发展产业一定要有特色

不仅是装备制造，有着“工业思维”的柳州人，还把一碗螺蛳粉做成了大产业。

柳州螺蛳粉生产集聚区产品展示区门口，一首赞誉螺蛳粉的小诗吸引了总书记的目光：“大米小珍馐，小吃大灵魂。粉好度日月，螺小赛乾坤。”

柳州市负责同志告诉总书记，近年来柳州加快推动螺蛳粉产业化、规模化、品牌化发展，通过把螺蛳粉做成袋装速食，让原先不易保存储运的美味走向全国各地。

短短6年，柳州螺蛳粉产业实现了“三个百亿”：袋装螺蛳粉销售收入110亿元，配套及衍生产业销售收入130亿元，实体店销售收入118

亿元，同时通过一二三产融合发展，创造了30多个就业岗位。

“真是令人惊奇！小米粉搞出这么大规模的产业来，不容易，值得好好研究总结。”总书记称赞道。

展厅里，摆放着各式袋装螺蛳粉产品，有水煮的，有自热的，有冲泡的。旁边还有熬制螺蛳粉汤的八角、桂皮、沙姜等原料，以及酸笋、酸豆角、腐竹等配菜。

“酸甜苦辣咸，各种味道都有了。不分南北大家都喜欢吃。”总书记笑着说。

看完成品展示，习近平总书记还走进广西善元食品有限公司，从中央厨房到包装车间，实地察看螺蛳粉生产流程。

总书记叮嘱大家：“发展产业一定要有特色。螺蛳粉就是特色，抓住了大家的胃，做成了舌尖上的产业。要继续走品牌化道路，同时坚持高质量、把住高标准。我相信，将来螺蛳粉产业

会有更大的发展前景。”

从产业发展讲到民营经济，习近平总书记指出，在螺蛳粉产业化过程中，民营企业发挥着重要作用。民营企业灵活，敢于闯。我们鼓励民营企业发展，党和国家在民营企业遇到困难的时候给予支持、遇到困难的时候给予指导，就是希望民营企业放心大胆发展。

——摘自《“加油、努力，再长征！”——习近平总书记考察广西纪实》（人民日报2021年4月29日第1版）

小吃：小产业连着大民生大市场

严冰 张星翼 陈嘉淇

早上一睁眼，先吃一碗“汤镜者清，肉烂者香，面细者精”的兰州拉面，汤汁清爽、拉面劲道；中午饥肠辘辘，踏进街边沙县小吃店，招牌菜色扁肉、烧麦、肉包、米冻等看得人口水直流；深夜饿了想要加餐，在家就能泡一碗螺蛳粉，吃粉喝汤，唇齿留香，大快朵颐。

小吃不少，小吃也不小。散布在祖国大地的各色小吃不仅承载着当地一方水土的独特味道，如今更是成为了改善民生的好帮手。广西柳州螺蛳粉吸引原料厂入驻乡村提供就业岗位，福建沙县小吃产业化经营拓宽村民致富之路，甘肃兰州拉面培育技术人才靠手艺兴业……各色小吃百花

齐放，为乡村振兴出大力。

民以食为天，现在的城市化、乡村振兴都需要小吃产业，这就叫应运而生，相向而行。小吃行业应当还要探索，还要完善，继续引领风骚。近日，笔者采访了几位小吃行业的从业者，听他们讲述小吃为乡亲们带来好日子的好故事。

米粉厂建得顺利，村里的百姓日子也越过越舒心——米粉厂建成投产，预计每年可为老治村增加村集体收入30万元，可提供150个就业岗位，帮助当地村民年增收540万元以上。

在当地政府的支持帮助下，贡荷百利米粉厂闯出了一条村里建厂的新路子，小小米粉带动全村富裕，实现了巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接。

沙县小吃店主彭茂清： “扛过了做小吃的苦，就尝到了做小吃的甜”

“老板，来一份饺子！”江苏苏州的城北西路上，一家沙县小吃店座无虚席。此时老板正在厨房忙活着。他娴熟地将调好的肉馅包进饺子皮里，手指轻轻一捏，像变戏法似的，这面团就有了漂亮的18道褶子。胖乎乎的蒸饺皮薄馅多，扑鼻的香味伴着热腾腾的蒸气，在十多平方米的店铺里蔓延开来。

“一天光饺子皮就要包几十斤，每天营业额能稳定在4000元以上！”被喊做老板的男子叫彭茂清，来自“沙县小吃发源地”福建省沙县夏茂镇彭邦村，41岁的他从初中时起就常常在父亲的小吃店里帮忙，2016年成为苏州地区第一批加入沙县小吃集团分公司的店主。

作为第一批将沙县小吃开到其他省市的“领头羊”店主，彭茂清一家的生活质量大幅度提升，早早便在沙县县城住上了三层高的楼房。

小吃是小产业，里面却有大大民生。20年前，沙县的农民人均纯收入只有2804元，10层以上的高楼只有3栋。而到了2020年，沙县的农民人均纯收入已经达到22185元，高楼林立之



彭茂清和他的新店。（受访者供图）

余，沙县还成为了福建省三个交通枢纽之一。彭茂清的父辈，就是沙县小吃产业第一批受益者。

“找个煤桶，支起煤炉，就开始做生意了。煤炉呛人的气味我到今天都还记得呢。”1991年，彭茂清的父亲和大伯在省城福州开了小吃店，当时还在念初中的彭茂清每到假期就会赶到店里帮忙。煤炉升起的热气充盈了整个逼仄的厨房，炎热的夜里只能在狭小的阁楼里铺着凉席入睡……

“条件特别艰苦，但比起在老家的生活，我们挣得多了，一天能挣个三四百块钱。”截至1996年底，仅仅在夏茂镇，就有1300人走出山村，进城做小吃。哪个村子出了万元户，哪家又建起了新楼房成为当时的村民们津津乐道的话题。

沙县将小吃店看作撬动民生发展的“大事件”。“从2001年到2005年期间，我们经常走访各个乡镇，把小吃技术送上门。”回忆起给村民们做“思想工作”的那段时间，沙县小吃产业发展中心副主任张鑫不由地笑了。

“村民们不会做小吃，我们就邀请老手艺人现场教学；他们担心亏本，不敢往外发展，我们就邀请早早‘富起来’的小吃店主，跟大伙儿分享创业故事。”那会儿为了鼓励村民们外出发展沙县小吃，张鑫常常会在乡镇学校的食堂里架起一个大铁锅，举着大喇叭召集村民们，向他们展示沙县小吃的招牌美食——扁肉、拌面的制作过程。

这一次，越来越多的年轻人也带着独特的沙县手艺，外出闯荡了。2003年，干部带头，政策支持，彭茂清成为外出开拓沙县小吃产业大军中的一员。年轻敢闯的他和大姐一起南下深圳，开了第一家属于自己的沙县小吃店。

“毕业之后我也干过很多行当，但没有一样是能稳定养活自己的。这时候我就很庆幸，自己还有做小吃这门手艺。”在深圳，年轻的彭茂清第一次见识到大都市的繁华。

“深圳人有吃宵夜的习惯，一到晚上就有特别多人来吃小吃，整个店里挤满了人！”彭茂清完全没料到生意能这么好，通宵开店是常有的事情，甚至雇了好几个人一块儿包饺子，也跟不上客人点餐的速度。

“一天包五十斤饺子皮，卖两百个炖罐，一个月挣好几万块钱，一点都不夸张！”彭茂清完全没有想到，作为“小吃二代”的自己，竟然能够凭借这一门手艺，在深圳这间十几平方米的小吃店里，打拼出属于自己的“第一桶金”。收获开门红彭茂清又继续北上，前往杭州、绍兴、苏州等地继续开拓市场。

和彭茂清一样外出闯荡的小吃店主们越来越多，沙县小吃店也开遍了全国各地。实现规模化发展之后，沙县小吃开始向“产业化”迈进。2016年，沙县小吃开启了“中央厨房”模式。沙县小吃产业园生产车间里的生产线上，一批批柳叶蒸饺被打包好，运送到各大城市的仓储点里。

张鑫熟练地算了一笔账：“一条生产链工作一天的产量，能抵得上200位熟练工忙活一整天的成品，采用‘中央厨房’配送模式能大大降低店主们的

生产成本，也解放了从早到晚都在厨房里忙活的店主们。”从夫妻店到大厂房，沙县小吃产业迈上了崭新的台阶。

从单打独斗到握指成拳，从卖体力到技术活，如今的沙县小吃立足本地实际，发展特色产业，店铺越开越多，食品质量越来越高，店主们的生活也越来越富足，沙县小吃成为了名副其实的富民强县金钥匙。

“扛过了做小吃的苦，就尝到了做小吃的甜。”今年41岁的彭茂清依旧干劲十足，撸起袖子准备扩大店面，在苏州再经营一家新的沙县小吃店。

兰州牛肉拉面师傅郭金平： “学门手艺比啥都有用”

小吃要有大市场，更要有好人才。“兰州牛肉拉面”以一碗面的手艺创新“手艺兴业”，一碗面涵养一方水土，富裕一方百姓。

顺滑劲道的面条，青绿鲜嫩的葱蒜苗，浓香醇厚的牛肉汤，还有鲜红馥郁的辣椒油……这就是兰州人的“标准早餐”——兰州牛肉拉面。色香味俱全的牛肉拉面，不仅让当地人食指大动，更吸引了四方食客。据兰州市商务局统计，全国各地兰州牛肉面馆共有5万多家。

面馆儿多了，去哪找那么多拉面师傅呢？在拉面行业里摸爬滚打了三十年的梁顺俭，可谓是拉面人才培养的领路人。“在拉面界，我出了第一本书，创办了第一个职业培训学校，开办了第一个新三板签约公司。”梁顺俭自豪地说。

“我从16岁开始学习做牛肉面，那时候这一行是学徒制，进去先打杂。”梁顺俭回忆道，在他初入行的几年，兰州牛肉面教学还遵循最传统的一带一带二的师徒制，没有教材，没有学校。人才培养不出来，白白浪费了大量的就业岗位。

梁顺俭很有迎难而上。每次到了调汤料的时候，他仔细看称料，牢牢记住是什么，量是多少，放的顺序。

功夫不负有心人，凭借自己的韧劲和机敏“熬出头”后，梁顺俭却不像其他一些“多年媳妇熬成婆”的师傅一样延续不教徒弟的规矩，反而立志为牛肉拉面教育行业做出点新改变。

2006年，梁顺俭建立了中国第一家兰州牛肉拉面专业技术培训班。“说是开了先河也不过分，因为当时这个行业里真的什么都没有。”回想起曾经的艰苦岁月，梁顺俭忍不住调侃道。招生广告打出去，比预想中的还受欢迎。学生来了，却没有教材，上课只有师生大眼瞪小眼，怎么办？

学牛肉拉面时的韧劲和聪明在此时又发挥了作用，“没有教材是个挑战，但是我还可以自己做。”每次备课时，梁顺俭都会用A4纸写下这节课准备讲授的知识点，在课上把复印件发给学生。这一张张复印件越攒越多，



兰州牛肉拉面职业技能培训班。（受访者供图）

累积成了第一本兰州拉面技术书籍《兰州牛肉拉面宝典》。

在梁顺俭和其他师生们的努力下，牛肉拉面专业技术培训班越做越大。如今，梁顺俭抱着振兴陇原、打造“一带一路”兰州拉面经济带的愿望注册了“兴陇”教育品牌，成立了兰州牛肉拉面创业孵化园，已经拥有了一套完整的人才培养、人才输送机制，为海内外输送着兰州牛肉拉面技术、管理人才。

“在国外卖牛肉拉面的里，六成都和我们的培训有关系。”谈及自己这些年的教育事业，梁顺俭有种抑制不住的自豪。

来自甘肃临潭县冶力关镇的郭金平，就是兴陇牛肉拉面职业培训学校的直接受益者。

郭金平一家以前是村子里建档立卡贫困户，为了养家糊口，不懂专业技术的他只能跟着建筑队干体力活，最惨的还是没活干的时候，干着急：“我都不敢出门了，出了门就少不得要花钱。”

转机出现在今年3月，为进一步帮助解决甘肃省低收入家庭劳动力、大中专毕业生、农村转移劳动力、就业困难人员等就业问题，甘肃省商务厅联合甘肃兴陇牛肉拉面职业培训学校开办了免费的兰州拉面技能培训课程，省内各地欲学一技之长的学生踊跃报名，安置就业、扶持创业，包括甘南、临夏、庆城、武山、定西、平凉等地的150多名学生报名参加培训。

郭金平抓住机会，报名参加了此次培训课程，刻苦的他经过了半个月紧锣密鼓的学习，就掌握了牛肉面和面、拉面、煮面、配料等技巧。现在已经是兴陇国际商学院拉面实训店里的掌勺师傅，每月有4000多元的工资。

只见这个刚过30岁的汉子穿着件白围裙，身上还沾着些面粉，忙而不乱，高兴地对着笔者感叹道：“俗话说得好，学门手艺比啥都有用！”“拉面经济”，正在为乡亲们的好日子贡献着源源不断的动力。

柳州螺蛳粉厂职工韦柳票： “家门口，找到一份好工作”



4月29日，柳州螺蛳粉产业园迎来参观的客人。黎寒池摄（新华社发）

广西俗语说得好：听戏听腔，吃粉吃汤。这“粉”说的就是广西特色小吃——螺蛳粉。除了酸辣鲜香的好口感，小小一碗粉更是为当地百姓带来了好生活。

地道的螺蛳粉讲究“辣、爽、鲜、酸”，不仅有软韧爽口的米粉，炸得酥脆的花生，还要有从不锈钢大盆里抓出的一把酸笋和酸豆角。这满满一碗螺蛳粉，连料带汤，可谓“吃粉喝汤，唇齿留香”。

被螺蛳粉吸引的不可不止广西人。近年来，螺蛳粉名声愈盛，渐渐成了“网红美食”。据柳州市官方公布信息显示，2020年，柳州袋装螺蛳粉销售收入达110亿元，同比增长75.74%；其中，出口总值达3038万元，远销20多个国家和地区。

一碗美味的螺蛳粉，离不开优质的原材料。随着成千上万碗螺蛳粉端上了人们的餐桌，成百上千份工作也落到了百姓们的头上。

“从签合同到现在，我心里这高兴劲儿还没过去呢。”今年41岁的韦柳票是柳州市柳州区百朋镇尧治村的村民。她从没有想过，能在家门口，找到一份好工作。

尧治村曾是贫困村，村民不富裕，家家的劳动力跑到外地谋生。然而如今的尧治村村口，却建起了一栋崭新的大厂房——贡荷百利米粉厂。

“我们这里的莲藕非常有名，用来做米粉是再好不过的！”韦柳票是米粉厂里新任的会计，她十分惊喜，被称为“双季莲藕”之乡的百朋镇尧治村，竟然能搭上螺蛳粉原材料制造产业的快车，吸引厂商落户。

贡荷百利米粉厂以特色莲藕米粉和葛根米粉加工为主要加工方向，打造更爽滑弹韧的米粉新品牌，成为广西螺蛳粉配套产业中第一批在村里建厂的企业。

“现在每天上班都特别方便，我骑着电瓶车5分钟就到厂里了。”获得新工作之前，韦柳票也跟着大伙儿到邻县打工。赶上活儿少的时候，才能回家一趟。聚少离多之下，8岁的儿子见着她都往老人身后躲。看着娃儿躲自己的娘，韦柳票心里难受极了。

“家门口的工厂”解决了她的苦恼。厂子开在村里，孩子上学就在工厂对面，顺路就能接送孩子上下学。苦日子也终于熬出了头。“不少年轻人也回到厂里干活了，村子好久没这么热闹过了。”韦柳票高兴地感叹道。

“确实大部分企业都想挤进产业园，但是在村里建厂也有产业园没有的好处，一方面是原料供给方便，另一方面也是为了我们本地人做些实事、做有意义的事。”贡荷百利米粉厂的负责人胡达柏也十分感慨。这间米粉厂是柳州第一批“村中厂”，更是企业反哺村镇的典型。“看着乡亲们背井离乡不远千里去打工，我这心里头真不是滋味。如果在家里一个月也能有四五千块钱，谁还跑那么远打工呢？”

胡达柏的想法得到了当地政府的大力支持。2020年10月底，他把村里的地租了下来。11月初，区委书记就找到了他，表明政府支持民营企业发展的诚意，提出让村里以“场地+资金”的形式入股，发展村级集体经济，实现巩固脱贫成果同乡村振兴有效衔接。

起先不是都能立刻理解村里建厂的用意。胡达柏解释说：“一开始乡亲们对于建厂还是比较排斥。他们想着厂是老板的，地是村里的，老板的厂占了村里的地，自己的利益就要受损了。”刚开始那段时间，村里的气氛明显有些紧张。每次去考察选址和进度，总能见到村民三三两两围在一起小声议论，上前打招呼，态度又都很冷淡。眼瞅着乡亲们有了不满，胡达柏不禁有些忐忑，却又找不到机会解释。因为在村民们看来，他是外来的大老板，“和村里不是一条心”。

就在胡达柏忧心建厂受挫时，操心着村里大事小情的村干部们“出手”了，他们找到意见比较大的几个村民，挨个上门掏心窝子地“唠嗑”，从为什么要到村里建厂说到厂子建起来外面的娃儿都能回来，大家一起在村里享福。乡亲们的态度就这样渐渐转化了，最后甚至主动开始打听米粉厂的建设进度。

看到此情此景，胡达柏悬着的心总算放了下来：“这是我建厂最顺利的一次，下次我还要在村里建厂。”