

山川有味

常德嗦粉

姚亚宁 胡文鹏

常德醒得很早。凌晨四五点,粉馆灯火次第亮起,高汤在锅里翻滚,牛肉香气穿过老街深巷,唤醒整座城。筷子挑起晶莹的米粉,裹挟着红油汤汁送入口中的那一刻,常德人找到了与这个世界相处的“最佳姿势”——低头嗦粉,心满意足。

“吃圆的还是吃扁的?”米粉江湖里,流传着“圆扁之争”。这里的“圆粉”和“扁粉”代表了食客对米粉的不同喜好,无论圆扁,皆是美味。

常德米粉是当地米食文化的生力军,其制作技艺还是省级非物质文化遗产代表性项目。清爽米粉是常德饮食文化的代名词,全国35000多家常德米粉店里,藏着南北风物的交融交汇,藏着产业发展的雄心壮志,更藏着一代代常德人“吃得苦、霸得蛮”的精气神。

守与变

澧水之畔,常德津市。清晨六点,刘婵子粉馆建设路总店已排起长队。后厨里,一个年轻人正熟练地烫粉、浇码,动作如行云流水。他叫黄玢昊,津市刘婵子米粉第四代传承人、津市牛肉米粉协会会长。

“一滚、二净、三辣、四鲜,制作一碗地道的津市牛肉米粉,需要精确到一勺盐的用量。”黄玢昊有超越年龄的笃定。作为一名“95后”,他从小就看着爷爷做牛肉米粉,一放假便泡在店里,那口大锅、那柄长筷,是他童年最深的记忆。

刘婵子米粉创始人刘松森,幼年因中耳炎致聋,便得了“刘婵子”的绰号。他在津市西河街白手起家,开起了粉馆,积累了丰富的牛肉加工经验,煮肉用的大茴、小茴、肉桂、甘草、陈皮等,他有独到配方。“我爷爷黄承余是刘婵子的唯一徒弟。”黄玢昊说,爷爷的想法简单,学门手艺解决全家温饱,没承想竟扛起了“刘婵子米粉”品牌的传承大旗。

彼时,津市正处于从传统水陆商贸码头向现代轻工城市转型发展的时期。澧水隔开了工业区和生活区,当地人每天要赶七八里路去上班。由于时间紧张,吃粉成了当地人早餐的首选。

随着时代发展,常德人将一碗碗米粉研究出了不同吃法:或是一碗汤泡湿粉,或是一碗干腌粉,或是一碟凉拌粉、炒码粉等。20世纪90年代,黄承余偶然间将牛杂与中草药汤底结合,碰撞出“炖粉”这一爆款吃法:火锅打底,将白润爽滑的米粉炖入火锅,搅煮片刻,捞入碗中即可大快朵颐。

2020年,黄玢昊从湖南师范大学毕业返乡接手粉店时,这个老字号正面临发展瓶颈:店里产品以早餐鲜粉为主,预包装市

场份额不大,缺乏标准化体系。为此,黄玢昊专门到知名餐饮连锁企业学习,创新推出产品标准手册,规范原材料供应链,利用互联网收集顾客反馈,搭建全域自媒体矩阵。4年时间,他把米粉店开到了北京、武汉、长沙等地,年销售额达6000万元。

米粉浇头加工厂成为支撑标准化战略转型的重要基础。黄玢昊说,粉馆米粉均由津市原产地工厂统一生产,长沙门店每日清晨6点由专车从津市配送,北京、武汉等地则通过车辆运输至黄花机场后空运至各门店。长沙设有中央工厂,对所有菜码进行统一质量把关,还针对调料配比设计了定量勺,使员工能够准确执行。

为让老字号“逆龄生长”,黄玢昊通过短视频、小程序进行爆款内容营销,利用线上会员系统激活年轻客群,仅社区团购一年便能卖出30万元至40万元。“‘刘婵子’不仅是自家品牌,更是家乡米粉的招牌。”黄玢昊说。

破与立

“刘婵子”在解答守与变的命题时,“鑫三香”则开启了一场破与立的远征。

在常德经开区,一座总投资5.5亿元、规划用地120亩的常德米粉产业园集生产、研发、检验、展示、电商、物流和旅游观光于一体,承载了常德米粉从“小而散”走向“大而强”的雄心。

“常德米粉用洞庭湖区的特种早籼米制作,经泡米、发酵、磨浆、蒸片、挤丝、煮粉、蒸粉、冷却、包装等工艺制成的鲜湿米粉,口感柔韧爽滑劲道。”湖南鑫三香常德米粉集团有限公司董事长杨明晓说出了长期以来常德米粉面临的问题:生产企业“小散乱”,规模小、布局分散、市场混乱;鲜湿米粉保质期短、供应链不畅、配送成本高、产品类型单一,“常德米粉产业化发展步履蹒跚,我们想要做的,就是改变这一切”。

为响应常德市委、市政府“千城万店布局,百亿产业构建”的战略号召,2021年6月,杨明晓整合本地沅水流域14家米粉生产企业,成立了湖南鑫三香常德米粉集团有限公司,集中生产、统一营销,引导常德米粉产业向标准化、规范化、集约化发展。

米粉生产企业曾进行过多次整合,都因利益矛盾无疾而终。“但这次是深层次、全方位的整合。”鑫三香公司副总经理徐宏芳说,如今生产企业集中生产、统一营销,原来的“米粉贩子”转变为规范配送商,由公司统一提供冷链车、统一配送商劳务费标准,统一配送商管理。

“姑娘们,来常德吃米粉喽……”走进产业园里的常德米粉文化展示中心,大屏

幕上正播放着王霞深情演唱的《常德米粉歌》。深耕常德米粉26年的她,在当地有着“米粉西施”昵称。“这对我来说就是一辈子的事业,再苦再累也值得我用心做好”。作为鑫三香的股东之一,王霞觉得这次整合不仅破除了企业各自为战的发展壁垒,更建立了常德米粉行业的统一标准。

“我们确立了‘三步走’发展战略:第一步,建设常德米粉产业园;第二步,实施千城万店计划;第三步,打造全国鲜湿米粉行业头部企业。”杨明晓说,通过与高校科研院所合作,成功研发锁鲜技术,在不添加防腐剂的情况下,将鲜湿米粉保质期从24小时延长至3个月,甚至更长。

如今,越来越多常德米粉走出湖南、走向全国,抵达每一个思乡的胃。

快与慢

晨光初透,河街在沅水波光里醒来。青石板路蜿蜒向前,两侧木楼临水而立,青黛色的屋瓦层层叠叠。推开窗,江风拂面,江水的气息裹着米粉香气。傍晚时分,灯笼次第亮起,整条街倒映在水中,如一条火龙游弋。这便是沈从文笔下多次提到的常德河街,一半是人间烟火,一半是流水人家,千年的码头往事,沉淀在这一碗粉、一江水、一路青石里。

作为常德非物质文化遗产的集中展示与传承区,常德河街招引83个非遗代表性项目进驻,常德米粉便是其中的代表。沿街的文化区陈列着木榨、石磨等老工具,墙上挂着图文展板,讲述常德米粉的前世今生。

“在我们店里不仅能嗦粉,还能现场感受米粉制作的传统技艺。”作为常德米粉制作技艺的省级非遗代表性传承人,李发明在常德河街经营着一家米粉店。这家200余平方米的店铺,被打造成常德米粉的对外展示窗口。门口摆放着一个直径近两米的青花瓷碗雕塑,碗上的筷子通过机械装置上下夹起丝丝缕缕的米粉,碗身绘着沅江帆影。

“游客来吃碗粉,更能读懂常德文化。”李发明在菜品设计上动足了心思。针对游客“一碗管饱、多尝无福”的遗憾,他推出“四小碗套餐”——4个巴掌大的瓷碗里,红烧牛肉粉、麻辣牛肉粉、卤汁拌粉和炒粉各占一角,配上葱花、蒜末、剁椒等小菜,花一份钱就能尝到4种经典口味。“擂粉套餐”则将炖粉与擂茶搭配,热腾腾的米粉配上清香的擂茶,成为众多游客的首选。“我

概括为‘桃花源式’待客之道,不仅是服务,更是文化的传播。”李发明说。

李发明在河街守着文化的根,杨敏则在津市望江楼上编织着一张更大的网。

杨敏1979年出生在常德,是津市望江楼品牌管理有限公司创始人。1999年从湖南省长岭石油学校毕业后,他找了个施工员的工作,之后南下广州,毛遂自荐顺利入职大型建筑公司,一路干到项目经理。

“父母年纪越来越大,老婆孩子也在老家,就产生了回湖南创业的念头。”杨敏说,2018年,家乡的蔬果、橘子丰收,乡亲们却因收购商压价和缺少销路愁眉不展。杨敏放下自己的公司,返乡组织电商对接乡村扶贫企业,引导鼓励返乡青年自主电商销售。后来,他当选为常德市返乡创业联合会会长,带领更多的本土企业家返乡创业,投身到回报家乡的事业中。

临水而立的望江楼多年来一直是津市地标性建筑,原本就是美食聚集地。“小时候,要是能来望江楼吃上一碗粉,回家能高兴好几天。”杨敏说。2018年,为了挖掘津市本土文化,经过重新装修后的望江楼落成,但如何经营成了难题。在杨敏的设想中,这里应该以传承文化为宗旨,融合“一碗米粉、一个土钵、一壶清茶、一杯浊酒、一部戏曲”,把当地的历史文化发扬光大——与当地政府的思路一拍即合,杨敏说干就干。

如今的望江楼,二楼博物馆展示竹编、蓑笠、渔网、黑白电视机等老器物。三楼剧场每天下午2点到4点都有表演,周一至周五是大鼓,周末是荆河小剧、民谣小调、变脸、京剧、乐器演奏等,艺术与商业在这里相辅相成。独特而地道的常德米粉,让游客们深刻体验到了地方饮食文化的魅力。

从百年老店到现代产业园,从河街的非遗传承到望江楼的跨界融合,一碗粉度过了百年时光。在快节奏的生活里,这碗粉还将继续走下去,就像澧水日夜奔流,不急不缓,汇入洞庭,奔向更辽阔的远方。而无论走到哪里,只要筷子挑起那一缕洁白,常德人便知根在哪里,魂在何方。



视频报道请扫二维码

陶然

来稿邮箱:fukan@jirbs.cn



生活中的经济学

谁“打败”了方便面

仇莉娜

绿皮火车上的旅途治愈、深夜书桌前的能量补给……方便面曾带给很多人“便捷美味”的记忆,但“泡面时代”却在不经意间悄然远去。有数据显示,2020年至2023年间,我国方便面消费量累计减少约40亿包。

方便面市场收缩的另一面,是整个方便食品市场的版图逐年扩张。有机构预测,2026年方便食品市场规模有望再创新高,突破万亿元大关。

消费者没那么爱吃方便面了吗?一减一增的背后,是一场平静但深刻的产业变革。方便面市场收缩的原因是什么?有人认为是高铁缩短了旅程、外卖丰富方便,也有人认为是方便面对年轻人不够有吸引力。超市货架上,螺蛳粉、自热火锅、冻干

汤与经典的方便面并肩而立,看似是同一赛道内的口味竞争,更是对“一顿便餐”的重新定义。

方便面曾把便餐做到了极致:标准化、耐储存、能吃饱。但今天消费者追求的,是在极致便捷之上叠加地道风味、丰富食材,乃至文化传统和情感慰藉。当“好吃”“健康”甚至“文化”“情怀”成为新追求,油炸面饼与粉酱包的简单搭配便略显单薄。

新消费的浪潮需要新的供给来承接。引爆这场变革的,不是营销策略的翻新,而是食品工程技术的迭代。

螺蛳粉的走红是技术将地方小吃标准化为“全国美食”的经典案例。其灵魂汤底曾依赖长时间的骨汤熬制,低温萃取与锁

鲜技术的成熟,让这碗曾经“难以走出地方”的街头风味复刻进包装袋走向全国,在2025年创造了超800亿元的产业佳绩。

如果说锁鲜技术解决了风味还原,自然热技术则重构了用餐场景。发热包精准击中了方便面的空白,让“方便”的边界从有热水的地方拓展到有饮用水的地方,也因此带来了自热火锅市场规模的扩张。

不断迭代的技术像一把把钥匙,解开了曾被限制在时空中的地域美食。消费者渴望多样性,技术便解锁了街头风味;消费者追求品质,技术便实现了食材锁鲜复原;消费者想要纯天然,冻干技术又走入了人们的视野……各地特色小吃都在探寻自己的“锁

鲜魔法”。打败方便面的不是竞争对手,这场变革不是简单的替代,而是一种扩容和进化的新叙事,其深层动力,是“新需求牵引新供给,新供给创造新需求”的经济循环。

碗中之变,映照了时代洪流的变迁,也揭示了一个朴素的经济道理:没有永恒的爆款,只有不断演进的技术与需求。这不仅是食品工业的转型与新生,更是我国超大规模市场优势的体现:任何微小的需求,辅以打破常规的创意,再乘以庞大的人口基数,都可能催生一个新的产业。

未来,当我们撕开下一个爆款方便食品的包装,品尝的不只是一种新口味,更是丰富多彩的地域文化,以及对更好生活的热望。

万物复苏,甘肃天水市麦积区石佛镇黄庄村山坡上的老果园里散发着泥土的芬芳。

“我上地去了,今天栽苹果苗!”一大早,村民黄波宁告别妻子向山上果园走去。他从3月份开始参与村里果园的提升改造工程,一天有150元的收入,更让他高兴的是,撂荒好几年的果园要“活”了。

黄庄村2013年建了这个花牛苹果园,却因承包入变故撂荒了近6年。村民的地租欠着,果树枯着,山上一片荒草,看着都让人心疼。

“地不能闲着!”去年,黄庄村把地收回集体,由股份经济合作社组织实施240亩老果园提升改造项目,由村上统一流转规划了160亩苹果园和80亩桃园。眼下,北京九号、北京七号桃树苗已栽植完成,苹果苗也在栽植中。

和黄波宁前后脚到果园的,是麦积区果业发展中心高级农艺师钱永波,他负责麦积区12镇82村果园改造提升工程技术指导,包干7个乡镇、26个重点村的果园改造提升工程。去年年底开始,他便带着技术人员测土、规划、放线。今年开春后,盘活荒地的工作逐步展开。

“一亩地要施一吨半有机肥,再撒上微生物菌剂杀菌。”“这是重茬地,根基周围杂菌多,不处理好,新苗长不好。”钱永波不断叮嘱着。挖改过程可不简单,先要挖掉老树,再开挖80厘米宽、1米深的丰产沟,沟底铺上20厘米厚的玉米秸秆,覆土、压实,再回填土和化肥,最后起垄。

老树挖了,种什么新苗?品种选了又选,最终决定以第五代花牛苹果“俄矮2号”和“瓦里短枝”等市场认可度高的品种为主,还会种植瑞雪、秦脆、维纳斯黄金等新品种。

“原来行距小,大型机械进不去,全靠人工。现在行距4.5米到5米,株距1.5米,宽行密植,机械能进去,省时省力。”钱永波边说边用脚点了点地上的白灰线,“新种的桃树2年后挂果,第3年就进入丰产期;苹果树第4年挂果,第6年进入丰产期。”

“苹果苗一定要看清楚,要种到之前已有的根基线上,太深就会影响生长。”钱永波在果园里边看边提醒,一旁黄波宁和几个村民正按照他的指导栽种着苹果苗,老果园正在他们的手中长出新希望。

果

赵梅