



▲南岸区融侨公园,孩子们在吃重庆小面。(本报资料图片,摄于2019年9月29日)
 记者 崔力 摄/视觉重庆



▲6月10日,在两江新区蔡家,石山军(中)的小面馆每天都有不错的营业额,正打算找其它地方开第二家小面店。
 记者 罗斌 摄/视觉重庆

舌尖上的产业
 系列报道④

重庆小面为何能火爆大江南北

□本报记者 黄光红

最近1个月,成都、天津、北京等城市的近10名创业者,相继慕名来渝与“舌尖上的嘿小面”创始人谢涛谈合作。他们都有一个共同的目的:希望加盟“舌尖上的嘿小面”,在自己所在城市开重庆小面店。

即使在疫情防控成为常态的形势下,“舌尖上的嘿小面”也保持着稳步扩张的势头。老板谢涛的主战场,也从店铺转移到了谈判桌上。

“今年前5个月,我们已经在重庆、四川达州和迪拜等国内外城市新开了5家店。”谢涛透露,截至目前,“舌尖上的嘿小面”已在国内外10多个城市开店200多家。

作为重庆的地方小吃,重庆小面因为麻辣鲜香、口味浓厚,近10年来火爆大江南北。在2017年举行的第27届中国厨师节上,重庆更是拿到了中国烹饪协会授予的“中国小面之都”金字招牌。

火热的重庆小面,已逐渐形成一个庞大的富民产业。据重庆市小面协会估算,目前全国共有超过38万家重庆小面店,它们遍布各个省份、各大城市,创造的年产值逾千亿元。

连锁加盟开路,重庆小面国内外遍地开花

重庆小面如此之火?小面企业以不同形式探索发展连锁加盟店是重要推手。

狭小的店堂,几张简明的桌凳,简陋的装修,有的店铺甚至连桌子都没有一张,只在店外摆两排高矮不一的塑料凳当作桌凳……曾经,重庆小面店留给外地人的普遍印象,简直就是就餐环境差、档次低的街边摊而已。

但如今完全不同。以位于两江新区蔡家的“舌尖上的嘿小面”店为例,其以透明的厨房、宽敞的店堂,不同灯光刻意营造出的阴影区和明亮区,小面文化墙等,完全颠覆了人们对重庆小面店的既有认知。

为何把小面馆做得如此“高大上”?

“街边摊无法塑造重庆小面的品牌形象。”谢涛解释,重庆小面要想真正走出去打响名声,就需要创

新升级经营模式,告别街边摊,树立新形象,增加品牌吸引力和品牌传播效应。

早在2013年,“舌尖上的嘿小面”就在南坪百盛购物中心开了第一家具有休闲、时尚风格的店,成为重庆第一个把店开进购物中心的小面品牌。这家店开业后,生意很不错,每天进店消费的客人超过400人。

尝到甜头后,“舌尖上的嘿小面”又打造了一套易于复制的连锁加盟模式——向加盟商输出品牌、管理模式、经营理念、商业模式及标准化的技术体系,并统一店铺装修风格。创业者无需学小面制作技术、无需懂经营,即可在公司指导下实现轻松开店。

第一家店的成功、易于创业的连锁加盟模式,逐渐吸引了市内外甚至国外的有意者前来加盟。到2019年,“舌尖上的嘿小面”已在重庆、成都、贵阳、北京、上海和加拿大多伦多、澳大利亚悉尼等10多个国内外城市开设门店共计约200家。其中,国外门店有10余家。

不仅如此,从2020年起,谢涛还复制“舌尖上的嘿小面”的成功经验,打造了一个重庆小面连锁新品牌——“佬干溜”。1个月后,她投资不到20万元,在两江新区蔡家开了一家小面店。

从去年4月,苏秀兰打算另谋出路。经过市场调查,她决定开面馆,并加盟“佬干溜”。1个月后,她投资不到20万元,在两江新区蔡家开了一家小面店。

从开业第一天起,这家面积不到50平方米的小面店,就不断给她带来惊喜:每天早中晚三餐,顾客络绎不绝。一天下来,最差都能卖300多碗面,遇上节假日,一天甚至能卖上500碗,每月营业收入超过15万元。

“重庆人喜欢吃饭,以加盟方式开小面店,投资少又能挣钱,并且经营模式简单。”苏秀兰说,“这是非常适合我们普通人创业的一条路,最近,我又在蔡家找门面,准备开第二家小面店”。

来自重庆市小面协会的数据显示,重庆市内的8.4万家小面店中,60%以上是本市农村居民和大学生创业开的店,单店年纯收入普遍超过15万元。个别生意特别好的小面店,年纯收入甚至达到上百万元。

数量庞大的重庆小面店,也让许多人解决了就业问题。据调查,单家小面店根据经营状况,招聘员工的数量一般在1-5人之间。按平均每家小面店招聘2人来

算,全市8.4万家重庆小面店解决了16万多人的就业问题,这些人中6成以上是农村居民。再按每人每月工资4000元来测算,重庆小面店每月可帮助这16万多人增收超过6.4亿元。

以“舌尖上的嘿小面”和“佬干溜”为例,由于生意普遍很好,两个品牌的200多家门店共计有近1000名打工者,单店招聘员工数量普遍为4到5人。

其中,在苏秀兰开的“佬干溜”小面店,请了4名员工,均来自农村。目前,加上苏秀兰,5个人的店还有些忙不过来,以至于挑面这活儿还是她亲自干。“过几天,我还想招一名挑面师傅。”她告诉记者。

65岁的陈明惠是苏秀兰小面店的新员工,来自梁平区聚奎镇,过去几十年一直靠务农为生。对于这份“不需技术、对学历又无要求”的工作,她相当满意,觉得最适合像她这样没技术、没文凭的农村人。

“以前在老家种地,每年只能挣两三万元。而现在,1个月就能挣4000元,一年下来就有差不多5万元。”陈明惠一边擦桌子一边告诉重庆日报记者,“我与在蔡家买了房的女儿住在一起,出来打工不需租房,这些钱都是净赚的。”

投资少经营模式简单,开小面馆是创业的好路子

这个庞大产业中,主角除了搞连锁加盟的小面企业,还有很多创业者。他们既是重庆小面形成庞大产业的“功臣”,也是重庆小面产业快速发展的受益者。

来自武隆区仙女山镇的“80后”苏秀兰就是其中之一。早在10多年前,苏秀兰就抓住武隆大力发展旅游的商机,开始在老家仙女山镇做餐饮生意。10多年来,她先后开过中餐店和农家乐,但一直没挣到什么钱。有一年,甚至还亏了十几万元。

去年4月,苏秀兰打算另谋出路。经过市场调查,她决定开面馆,并加盟“佬干溜”。1个月后,她投资不到20万元,在两江新区蔡家开了一家小面店。

从开业第一天起,这家面积不到50平方米的小面店,就不断给她带来惊喜:每天早中晚三餐,顾客络绎不绝。一天下来,最差都能卖300多碗面,遇上节假日,一天甚至能卖上500碗,每月营业收入超过15万元。

“重庆人喜欢吃饭,以加盟方式开小面店,投资少又能挣钱,并且经营模式简单。”苏秀兰说,“这是非常适合我们普通人创业的一条路,最近,我又在蔡家找门面,准备开第二家小面店”。

来自重庆市小面协会的数据显示,重庆市内的8.4万家小面店中,60%以上是本市农村居民和大学生创业开的店,单店年纯收入普遍超过15万元。个别生意特别好的小面店,年纯收入甚至达到上百万元。

数量庞大的重庆小面店,也让许多人解决了就业问题。据调查,单家小面店根据经营状况,招聘员工的数量一般在1-5人之间。按平均每家小面店招聘2人来

算,全市8.4万家重庆小面店解决了16万多人的就业问题,这些人中6成以上是农村居民。再按每人每月工资4000元来测算,重庆小面店每月可帮助这16万多人增收超过6.4亿元。

以“舌尖上的嘿小面”和“佬干溜”为例,由于生意普遍很好,两个品牌的200多家门店共计有近1000名打工者,单店招聘员工数量普遍为4到5人。

其中,在苏秀兰开的“佬干溜”小面店,请了4名员工,均来自农村。目前,加上苏秀兰,5个人的店还有些忙不过来,以至于挑面这活儿还是她亲自干。“过几天,我还想招一名挑面师傅。”她告诉记者。

65岁的陈明惠是苏秀兰小面店的新员工,来自梁平区聚奎镇,过去几十年一直靠务农为生。对于这份“不需技术、对学历又无要求”的工作,她相当满意,觉得最适合像她这样没技术、没文凭的农村人。

“以前在老家种地,每年只能挣两三万元。而现在,1个月就能挣4000元,一年下来就有差不多5万元。”陈明惠一边擦桌子一边告诉重庆日报记者,“我与在蔡家买了房的女儿住在一起,出来打工不需租房,这些钱都是净赚的。”

每卖1亿元小面,可为相关产业创产值4000万元

除了带动创业、解决就业,重庆小面还有明显的产业带动效应。

重庆小面涵盖麻辣小面和各种有臊子的面食,其一大特点,就是味型非常丰富,所需原材料非常多。

佐料是重庆小面的魂。一碗重庆小面,一般需要油辣子、花椒面、姜蒜水、葱花、榨菜等10多种调味料。开一家重庆小面店,仅仅与这些调味料相对应的原材料,每月就要采购不少。

以重庆渝都小面集团旗下的小面连锁品牌——渝味悠面为例,其位于观音桥朗晴广场的一家加盟店,从4月中旬开业至5月中旬,1个月时间里就用了花椒约30斤、辣椒50余斤。

这还算比较少的。重庆渝都小面集团总经理吴勇透露,目前该集团已在重庆中心城区发展了10家渝味悠面小面店,每个月,集团要向10家门店配送约900斤辣椒、450斤左右的花椒。平均下来,每家店每天大约要用3斤辣椒、1.5斤花椒。

重庆胜农农产品(集团)有限公司做了20多年的干辣椒批发生意,主要客户为小面店、火锅店等餐饮企业。

其创始人陶思勇注意到,最近两三年,该公司批发给重庆小面店的干辣椒量,每年在以5%-10%的幅度增长。到今年,每月的量已达到5万斤左右,销售额约90万元——换言之,该公司仅批发干辣椒给重庆小面店,年销售收入就有上千万。

做了30多年花椒批发生意的重庆曾花商商贸有限公司创始人曾维树,客户中也有不少来自重庆小面行业,其中小面连锁企业的采购量还比较大。他透露,每个月公司仅批发给重庆小面行业客户的干花椒就有1万斤左右,价格低的为每斤四五十元,高的为每斤八九十元。按照均价70元计算,每月销售额有70万元左右。一年下来,就有800多万元。

据业内测算,每卖出1亿元的重庆小面,就需要花椒约50吨、辣椒约200吨。以目前的市场批发价来算,花椒、辣椒成本均在700万元左右。

“如果再算上姜、葱、蒜、面条、小菜及蒿头等,这1亿元中,原材料成本占比至少在40%以上。”重庆市小面协会秘书长邹徐说,每卖出1亿元重庆小面,可帮助种植、养殖等相关产业创造产值4000万元以上。这就意味着,每年可卖400亿元的重庆小面,至少能够帮助种植、养殖等相关产业创造产值约160亿元。

重庆小面欲线上线下“通吃”打破成长“天花板”

行业观察

□本报记者 黄光红

近年来,重庆小面虽然迅速火遍大江南北,但也遇到了成长的“天花板”——整个产业主要靠线下实体店支撑,未来发展容易受到标准化、工业化不足及线上销售差等多种因素制约。如何打破这一“天花板”,是重庆小面产业面临的一大难题。

日前,重庆市小面协会、柳州市螺蛳粉协会在大渡口口区举行座谈会,探讨这道难题的解决之道。会上传出消息:大渡口口区计划携手重庆市小面协会,建设重庆小面(快消品)产业园,着力构建

重庆小面全产业链生态圈,助力重庆小面打破成长的“天花板”。

大渡口口区相关负责人表示,作为一种地方美食,重庆小面的线上市场潜力很大。未来,大渡口口区将全力支持小面工业化生产和电商龙头发展,把重庆小面打造成为线上线下“通吃”的地方美食代表。

重庆井谷元食品科技有限公司总经理傅勇认为,重庆可借鉴沙县小吃、柳州螺蛳粉等小吃发展模式,由政府主导制定重庆小面地方标准,并通过扶持政策引导,推动企业研发标准化小面产品。在此基础上,成立由政府、专家、企业、协会和品牌机构共同构建的运营平台,帮助小面企业通过线上线下融合的营销方式拓展市场销路,提升重庆小面影响力和知名度。

“重庆小面市场份额大,政府和行业协会可以适当放低企业准入门槛,让更多企业加入进来,以良性竞争促进行业发展。”柳州市螺蛳粉协会会长佘倪阳建议,企业要有工业化思维,拿出自己擅长的优势与产业链企业合作,抱团发展,共同做大、做强重庆小面市场。

譬如,柳州螺蛳粉线上销售额从0元到100亿元,仅仅用了3年的时间,一个重要原因就在于建立了3个工业园区,大规模生产袋装螺蛳粉。

近日,重庆市小面协会已与柳州市螺蛳粉协会达成战略合作——柳州市螺蛳粉协会将学习重庆小面开拓线下市场的经验;重庆市小面协会将学习柳州螺蛳粉拓展线上市场的经验,联合行业各方把重庆小面市场进一步做大。

璧山来凤街道:巧用自治法治德治 增能提效乡风治理

提升乡村文明程度是乡村振兴的重要内容。2020年9月,璧山区来凤街道登凤村三组被确定为璧山区“党建引领、乡风治理”示范点后,登凤村就在白果树院落、巴渝新居和帅家院子三个院落开始了轰轰烈烈的“党建引领、乡风治理”工作。

登凤村通过引入专业社工组织增能赋能,针对农村不文明风气,把自治、法治、德治结合起来一手抓,通过建强组织、完善制度、营造氛围、改善环境、解决问题、广泛参与等系列工作,形成了乡风治理长效机制,让登凤村的乡风民风更美了。

村民自治+志愿服务,培育文明乡风

有了文明乡风,才有美丽乡村。在推进乡风治理的前期,登凤村开展了改善院落环境,打造整洁美丽、和

谐宜居村落。为提升白果树院落人居环境,回登凤村报到的机关党员、村两委班子成员、老党员、院落村民共同对卫生死角、边缘盲区带头开展了拆危房、清杂物、腾房间、换新貌行动。

党员带头、乡贤发动、群众自觉,一股建设美丽乡村的浪潮吹过了登凤村,留下的白果树院落白墙黛瓦、绿树成荫。美化后的登凤村让村民们尝到了建设美丽乡村的甜头,登凤村又紧锣密鼓,在公共地段实施了白改黑项目,道路两旁规划了停车位。看着日渐美丽的家园,家家户户房前屋后收拾得整整齐齐,成为了登凤村人的时尚。

乡风治理,就是要发挥村民在此过程中的主体作用,登凤村以“党建引领、乡风治理”为契机,建立村民理事会、院管会,“乡邻客厅”让村民有空来坐坐,有事来聊聊,有建议

可提,有事情可办,同时引导党员干部、致富带头人、新乡贤等参与志愿服务。

夏日来临,夕阳映在登凤村的绿水青山中,村委会组织村民们开展了“‘阳春初夏 徒步逐风’党群同行活动”,按照登凤村委→拱背桥→洪星桥→登凤村委的路线徒步前行,路上遇到村民,登凤村二组组长郑开惠和登凤村村医薛成容忙着上前向村民宣传“党建引领 乡风治理”试点工作。

按照党建引领、多元参与,弘扬党员先锋模范作用思路,围绕培育文明乡风、良好家风、淳朴民风,2020年9月以来,登凤村广泛发动村民们积极参与乡风治理行动,举办了“我们的节日—国庆、中秋”“奋进新时代 共圆小康梦”“家风润万家”等志愿服务活动20余场。“如此一来,志愿服务加强了邻里之间的感情,激发了村民的自治能力,也让村民们有了幸福

感。”来凤街道负责人说。

平安法治+积分兑换,传播文明新风

“六一”儿童节来临之际,一场针对小朋友的法治教育活动在登凤村开展,通过活动,加强青少年们的法律常识,培养是非分辨能力,增强自我保护意识和守法观念,这是登凤村利用平安院落建设,推动乡风治理的手段。除此之外,为了发挥司法在乡风治理中的约束作用,来凤街道平安办联合司法所建立起了农村法治服务体系,开展政策法规宣讲、疫情防控、矛盾化解、法律咨询、村民自治等工作,不断增强村民的守法法律意识。

另一方面,登凤村又发挥文明在乡风治理中的作用,设立了新时代文明实践积分超市,并规范兑换管理流

程及相关制度。村民围绕遵纪守法,移风易俗,孝老爱亲,环境保护,参与志愿活动等新时代文明实践都会得到文明积分,积分存入“善行储蓄存折卡”,参与积分兑换活动,从而减少或规范村民的不规范行为。

截至目前,登凤村共开展政策法规宣讲4次,参与村民自治管理20次,化解矛盾纠纷28件,协助和提供法律咨询36人次。

育人德治+创评典型,引领和谐春风

乡风治理,最根本的是要转变村民意识,让村民自发投身乡风文明建设,争做乡风文明时代新人。今年1月,登凤村引入成都绿色浣花专业社会服务组织,以进村入户、专家培训、座谈等多种方式向村民宣传了乡风治理工作,逐步引导村民自觉积极

参与乡村建设。

专业团队组织与村委、村民自治组织保持了良好的沟通,相互支持,形成了乡风治理的联动机制,随着村民主体意识、院落治理意识的不断增强,以及院落治理长效机制的日渐完善,也让村民完成了从“要我做”到“我要做”的华丽转变。登凤村邻里之间充满友爱互助,关系变得更加和谐融洽。

发挥榜样的作用,引领乡风文明,登凤村以践行社会主义核心价值观和传承优秀传统文化为目标,逐步挖掘家风好故事以达到弘扬道德新风,组织开展“好媳妇”“好婆婆”等身边好人评选活动。经过院落、小组、村委层层推选,不断涌现的登凤好人,照亮并温暖着登凤人在乡风治理的大路上砥砺前行。

王琳琳 陈钰桦