



本报讯(西海全媒体记者 周建萍 孙娟 祁晓军)以前吃青海拉面,食客只会选择面的宽细,如今可以选择自己喜欢的口味。10月17日,记者了解到,自2020年10月我省企业——青海西郎青谱餐饮供应链有限公司在青海牦牛拉面基础上研发出金汤藤椒拉面、柠檬酸菜拉面、番茄牛腩拉面等9种新口味以来,截至目前,在其全国86家门店中已累计销售500万份,销售额超千万元。

“现在各大门店每天来打卡的年轻人很多,接近一半顾客是冲着新口味来的。未来,我们将不断完善企业管理,不断研发新品,做大做强品牌连锁。”青海西郎青谱餐饮供应链有限公司董事长马学明说。

历经40余年发展,青海拉面产业规模持续壮大,成为闻名全国的“青字号”优势产业和特色品牌,为巩固拓展脱贫攻坚成果、带动农村劳动力转移就业、引领乡村产业振兴、促进民族团结

结进步发挥了重要作用。

数据显示:截至2023年6月30日,青海人在国内外开办拉面店总数达2.91万家,其中境外68家。拉面从业人数达到19.6万人,遍布以长三角、珠三角、环渤海为重点的337个城市以及马来西亚、哈萨克斯坦等35个国家(地区)。

今年10月起实施的《关于促进青海拉面产业高质量发展的指导意见》提出,我省将依托自有商标,面

向省内外市场加快推进连锁化、品牌化发展,强化企业品质管控、提升品牌影响力和知名度,着力培育打造行业领军企业。鼓励夫妻店、兄弟店等分散经营门店增强品牌意识,通过加盟合作等方式优化重组,抱团发展,扩大经营规模。“我们将深化品牌战略,开拓青海拉面国内空白市场,将青海地方特产带到全国各地,让拉面店成为大美青海的宣传窗口。”马学明说。



马学明(左)和员工认真检查牦牛肉原汤包装。

马学明身上有一种强烈的反差感:在生意场上摸爬滚打了20多年,眼神却清澈坚定,总是一脸笑容;身为董事长,基层员工们见了他都很高兴,纷纷跑过来聊上几句;马学明即便每天工作很忙,但身边永远放着随时能翻看的书;靠着青海拉面起家,可偏偏想推出新花样,花费大量财力和精力研发出9种味道不一样的拉面……

这位从青海省化隆回族自治县山沟里走出来的拉面人,早在21年前,就将自己的命运与一碗跨越了千年的面紧紧相连。沿着青海拉面产业发展的轨迹,凭借好学敢闯的劲头,已过不惑之年的马学明,在全国各地开了86家“青谱”牦牛拉面店,带动乡亲们一起致富。

马学明和团队研发的面到底有何不同,其发展版图为何在短短3年内迅速扩张?10月17日,西海全媒体采访小组跟着他上了一天班,从各种细节里找寻答案。

起步

只要肯学肯干 一定会闯出个名堂

10月17日清晨,驱车行驶在高速上的马学明路过阿岱周边时,看着这片曾经奋斗过的地方,感慨万分。“十七八岁跟着师傅在这儿学汽修,没活的时候就喜欢拿着书研究电路。”马学明的思绪回到了上世纪90年代末。因家境贫寒,很早就出去打工挣钱的他一直认为读书能改变命运,所以闲暇之余,他总是会跑到书店,拿着铅笔和本子抄书。

化隆境内多山,属于中国14个集中连片特困地区的六盘山地区。为了吃上一口饭,数十万化隆人进城创业,靠着拉面手艺开始新生活。

2002年,看着村里不少人家去大城市开拉面店挣钱,马学明也心动了。于是,他揣着东拼西凑的7000元,到上海做起拉面匠,跟合伙人从一个炉子、一张案板、几套桌椅板凳开始,在上海市松江区30多平方米的拉面店创业,每隔一段时间,他们都会总结经验,不断细化经营流程。到上海3年后,他的拉面馆从1家扩展到3家,拉面店的面积不断扩大。

也是从那时起,像马学明一样,越来越多的化隆人靠这碗面过上了好日子。起初,他们通过邻帮邻、亲帮亲的方式带动村民发展“拉面经济”。与此同时,政府也不断推出新政策,为他们保驾护航,不仅对拉面企业“扶上马,送一程”,还在全国设立多家办事处,选调在职干部担任办事处主任,为拉面企业和拉面人提供服务,更好地支持拉面馆经营。

★ 相关新闻 ★

“花式青海拉面”背后的故事

西海全媒体记者 周建萍 孙娟

转折

打造全新的 青海拉面品牌

故事到了这里,并没有完结。后来马学明辗转多地,先后在安徽、天津、河北、内蒙古等地开拉面店。再后来,他兴高采烈地拿着所有积蓄前往昆明,一口气开了3家装修豪华的拉面店,结果一败涂地。

为什么?就是因为当时的他没有认识到品牌建设的重要性,没有站在顾客的角度上思考不同地域消费者的口味需求,装修再好,口味不投,是致命的打击。也就是从那时起,马学明用5个月的时间游历全国,认真学习管理,搭建自己的品牌构架。最后决定返乡从头再来。

2018年,马学明回到家乡。这一回,他并没有立马开店,而是和股东们一边建厂,坚持用高原牦牛肉慢火熬制大骨汤;一边在青海拉面的基础上研发新品,将脑海中的蓝图一点一点变成现实。

那段时间,一个个新奇的想法被激发出来,一场颠覆传统青海拉面的创新开始了:柠檬、酸菜、藤椒、金针菇、葱油……一个个与传统青海拉面不搭边的食材被端上来。

“说实话,起初想推出这些口味的拉面时,我是顶着巨大压力的,身边没有一个人愿意陪着我尝试这些新花样。但做企业唯一不变的就是,天天要改变、要创新。”马学明说,“大胆仅仅是第一步,真正的创新要凭借多年的经验,耐心地品味、尝试。”

通过反复的摸索、试错、改进。目前,马学明和团队已推出了金汤藤椒拉面、柠檬酸菜拉面、番茄牛腩拉面等9种受到年轻人好评的新一代“青海拉面”。“一帮人一条心去做一件事是一件非常快乐的事情,只有这样才能把事情做成。新产品的研发不仅让我们的拉面店吸引了大批年轻消费者,有了更稳定的成长空间,也让团队更有凝聚力,更加有朝气。”他说。

落地

好政策让拉面产业 发展前景更广阔

为什么品牌的名字叫“青谱”?很多人第一次见到马学明都会这样问。

“其实就是青海食谱的缩写,希望食客们走进店里通过这碗面,了解青海。”马学明说。前段时间,马学明带着团队前往南京参加第二届江苏对口支援协作合作地区特色商品展时,收到朋友发来省政府下发的《关于促进青海拉面产业高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》),他逐字逐句看,越看信心越足。

“现在有了好政策的支持,我们全产业链的发展必将搭上这趟快车,好政策会让拉面全产业链发展前景更广阔。”马学明说,他很早就有打造拉面全产业链的想法,也已在海东市工业园区组建青海化群生物科技有限公司,如今公司已在上海、广州、郑州等地建立6个配送服务中心,不仅为自家品牌供货,还能满足全国2300多家拉面店的配料需求,产值连年上升。

“还有一个好消息和大家分享,10月底,我们将在马来西亚吉隆坡开2家店,让更多国际友人吃上青海拉面。”马学明说。

“拉面经济”让青海人挣了票子、创了牌子、拓了路子。马学明和千千万万青海拉面人的故事还在延续,青海拉面产业发展之路也将越走越宽。



拉面师傅展示拉面技艺。