



用深度丈量延安

抱团取暖 向远而行

“百家百味”是延安面皮的特色，也是它走不出去的枷锁。特色在于包容，枷锁在于分散。延安面皮容纳了黄土高原上的多样口味，却始终停留在“小作坊各卖各的”阶段，难以形成合力。

宝鸡擀面皮用10年时间，靠协会走通了从街头小吃到规模产业的路；兰州拉面凭协会制定的严苛标准，守住百年风味、杜绝品质乱象；沙县小吃也曾深陷“散、乱、差”，借协会划定品质红线，摆脱低端标签。延安面皮有同样深厚的民间基础，缺的只是那“临门一脚”的组织力量。

协会要做的，不是要消灭百味，而是要让百味被看见、被认可、走出去；不是给从业者增加负担，而是帮他们找出路；不是高高在上的机构，而是从业者自己的“家”。

这个“家”能定标准，但不削足适履，是让各家特色在统一框架下被更多人认可；这个“家”能聚力量，让各自为战的小业主拧成一股绳，不再单打独斗；这个“家”能搭桥梁，连接政府、文旅、电商，帮面皮走出延安。

延安面皮，是时候建一个“家”了。这个“家”第一步不是定标准，而是先把从业主请到一起，坐下来、聊一聊。坐在一起，才有出路；抱在一起，才有未来。



切面皮



调面皮



汤面皮

延安面皮，怎样走出更大的天？

记者 郑鹏 雷荣 姜顺



有人的地方就有江湖，延安的烟火江湖里，藏着独一份的面皮江湖。每天清晨，市区上千家面皮店香气氤氲，食客的点餐声、案板的切菜声，构成延安最寻常的烟火图景。然而，同为陕西面皮经典的宝鸡擀面皮、汉中热米皮、秦镇米皮早已香飘全国，甚至列入陕西省非物质文化遗产名录，但能吃出百种花样的延安面皮，在外人眼里却只是没名号的街头小吃。

这碗承载着延安人味蕾记忆的美食，就这样困在本地街巷，守着“百家百味”的烟火，却始终缺一张叫得响的地域名片。

1 一城百味，烟火正浓

在延安，很少有人能说清“延安面皮”到底有多少种。它不像宝鸡、汉中的面皮那样有固定的形态、统一的口味，而是像黄土高原的沟壑般，纵横交错、各有滋味。这种“说不清”，恰是延安人刻在骨子里的味觉记忆。

“外地朋友来延安，问我正宗延安面皮长啥样，我都没法一句话说清。”南寨砭小区沿街店铺的延长手工面皮店老板张娜说，“咱们延安的面皮，是杂粮细做、南北兼容，白的、黑的、荞面的、蒸的、擀的、烙的，每家店都有看家本事。”

传统白擀面皮薄而筋道，淋上陕

北线椒熬的红油，香而不燥；黑擀面皮是本地独创，酱油提色、麦香浓郁，是老延安人的心头好；蒸薄面皮清爽解腻，适配老年食客。衍生风味更具特色：川味钰怡面皮麻香四溢，延长手工面皮麻辣爽口，麻辣肝面皮荤香交融，碗托与面皮混搭则是独有的碳水快乐。不少摊主还会根据季节调整口味，夏季推出清爽凉调款，冬季搭配热汤，适配不同季节的食客需求，也让延安面皮的烟火气更浓。

“我家光面皮就有7种，老顾客换着吃，新顾客挑花眼。”张娜边切面皮边说，每天天不亮就备料，手工擀制的韧劲，是机器

无法替代的。

事实上，延安面皮的发展史，是延安经济社会发展的一个缩影。从街头小摊到连锁店，品类不断丰富，却始终没能突破地域局限。二道街夜市的延安面皮店老板祁金茹，做面皮生意30年，门店从早营业到凌晨3点。“每家摊主都有独家秘方，醋水、辣椒油的配比全靠经验，这才造就了‘一街百味’的特色。”

“在外地上学4年，最想念的就是这口延安面皮。”返乡大学生王益晨大口嚼着面皮，“别的地方也有面皮，却吃不出家乡的烟火味。”

采访中，食客与摊主的讨论尤为热

烈。老顾客李建国说：“延安面皮就该保持现在的样子，统一了就没烟火气了。”年轻食客则反驳：“没有统一标准，外地朋友吃一次不合口味，就会否定所有延安面皮，有协会规范才好。”张娜也很纠结：“有这样一个协会是好事儿，但失去了自己的特色，把味道做‘僵’，那不是把我们的立店之本给砸了吗？”一旁正在吃面皮的市民补充道：“我吃了几十年面皮，就爱这各家不同的味道，但也希望能有个统一招牌，走到外地也能吃到正宗的延安面皮。”

这碗承载着无数人记忆的面皮，积攒了深厚的民间口碑。但如何将口碑转化为品牌影响力，成为所有从业者的难题。

2 散兵无阵，困局深重

口碑在民间，名气却走不远。同样是陕西面皮，宝鸡擀面皮带有非遗光环、门店遍及全国；汉中热米皮产业链年产值突破60亿元；秦镇米皮成为家喻户晓的陕味符号。据相关报道，这三家面皮均已列入陕西省非物质文化遗产名录。而延安面皮在外鲜为人知，始终只是地方零散的街头小吃。

究其根源，不是口味输了，而是格局散了。

多位从业者直言，没有统一的行业协会，是延安面皮发展的最大桎梏。“人家外地面皮能做大，全靠协会牵头。”延

安钰怡面皮店老板谭正彬，在西安有多家加盟店，“没有协会统一宣传造势，外地顾客根本不认可我们延安面皮。”

没有协会牵头，延安面皮始终“各自为战”。或标准不统一，品质参差不齐，有的偷工减料砸了招牌，不少外地游客打包面皮时就有过怨言，延安面皮缺乏统一标准，品质难以稳定。或推广无合力，各家各自宣传，外地游客来延安，大多不知道延安面皮的特色，甚至会将其与宝鸡、汉中面皮混淆。或发展无支撑，小摊贩抗风险能力弱，想拓展线上、外出拓店，却无技术和资源支持，不少想走出去的摊主只能半途而废。

“我家的面皮、莉莉面皮、圣地面皮、亚细亚面皮，我们都属于一个风味，我也想抱团，可没人牵头，只能各守各的小摊。”祁金茹叹气，身边不少同行手艺精湛，却只能埋在街头巷尾。

采访中，一些商家认为，宝鸡擀面皮通过协会牵头，已建成全产业链，年产值可观，产品远销海外，形成了鲜明对比。但也有不同声音。

“手工面皮口感6到8小时内最佳，难以长期保存。”延安市餐饮住宿协会会长陈建奇表示困难重重，“加之，面皮店利润微薄，外地开店、线上销售等，都面临诸多难题。”

市场沟“面皮王”店老板也有顾虑：“小本生意，成立协会增加负担，维持现状就好。”

还有部分老摊主直言，担心协会成立后会增加各类手续和成本，打破自由经营的现状，反而影响自家生意的灵活性。

与众多面皮从业者交流后不难发现：延安面皮本有潜力成为延安新名片，但缺乏统筹协调，让多元风味变得杂乱无章，民间口碑难以转化为核心竞争力。而其他地市面皮协会的经验表明，协会能带动年产值大幅增长，带动数万人就业，大幅提升产值，实现产业提质增效。

3 协会搭桥，探路之举

宝鸡擀面皮、汉中热米皮、秦镇米皮的成功，给延安面皮从业者打了一针“强心剂”。

陕西省商务厅在第九届丝博会上也强调，要发挥行业协会作用，推动地方小吃产业化。这为延安面皮发展指明了方向。聚焦陕西特色小吃的发展规律，成立延安面皮行业协会，应是产业出圈的必由之路。

延长烤肉协会会长王东说：“成立协会利大于弊，可举办赛事、开展培训、整体推广。延长烤肉就是这样发展起来的。注册‘延安面皮’商标，先迈出第一步。”

宝鸡市擀面皮产业发展促进会秘书长高颖的经验之谈更具说服力：“宝鸡面皮成立协会之初也不容易，‘百家百味’难以统一。我们集众家之所长，确定核心风味，再逐步推进标准化、产业化。”她建议，延安面皮可按口味分系列，统一归在“延安面皮”名下，定一个核心基调，比如突出调料讲究、手工匠心，才能给消费者留下深刻印象。

高颖坦言，延安面皮成立协会面临的困难可能更多，但只要从业者抱团、协会牵头，困难可以逐步解决。宝鸡面皮用了10年才有今天，延安面皮只要坚持，带动效应一定巨大。

协会牵头，首要做好“整合”。梳理风味体系，打造川味钰怡、麻辣肝碗托等差异化系列，在保留特色的基础上制定统一品质标准，解决手工面皮口感不稳定的问题，让“百家百味”变成“百花齐

放”。同时，协会可牵头筛选优质商户，授予“正宗延安面皮”标识，引导从业者坚守匠心、规范经营。

“真要有协会定标准，就能筛选正宗商户，避免恶性竞争，守护好延安面皮的口碑。”双拥大道一家面皮店的老板刘军说，统一标识还能让外地食客快速识别正宗延安面皮，有助于区分宝鸡、汉中的面皮。

更要做好“赋能”。对接政府争取政策支持，将面皮纳入“延安味道”产业链，借助延安文旅资源，推动面皮与旅游深度融合；搭建培训平台，打造“延安面皮师”劳务品牌，提升从业者技艺水平，带动更多群众就业；整合供应链降低经营成本，研发速食产品攻克线上销售难题，让延安面皮走进更多家庭；举办面皮大赛、美食节，借助新媒体和

支持，将面皮纳入“延安味道”产业链，借助延安文旅资源，推动面皮与旅游深度融合；搭建培训平台，打造“延安面皮师”劳务品牌，提升从业者技艺水平，带动更多群众就业；整合供应链降低经营成本，研发速食产品攻克线上销售难题，让延安面皮走进更多家庭；举办面皮大赛、美食节，借助新媒体和

文旅渠道扩大影响力，推动申报地方标准、打造产业园，实现从原料采购到产品销售的全产业链发展。

“延安面皮有记忆、有特色，只要抱团，一定能闯出一片天。”高颖表示，协会是连接从业者、市场与政府的桥梁，能彻底破解“有风味无名气”的困局。

一瓢烟火暖街巷，一碗面皮藏江湖。这碗揉着黄土风骨、浸着记忆的延安风味，藏着匠心与期许。诚然，成立协会面临诸多困难，但宝鸡面皮的成功经验证明，只要从业者放下分歧、抱团发力，协会牵头赋能，这方面皮江湖终将聚沙成塔，让陕北风韵越千山、跨万水，真正闯出属于自己的地域名片。

(本版照片由记者 姜顺 提供)



面皮店老板准备了多种面皮供食客挑选