



多数沙县小吃依然是“小店”小本经营的状态。



有的业主引进洋快餐的装修和管理模式。



沙县小吃目前已发展到240多个品种。

木槌、鸳鸯锅，沙县小吃靠两样“武器”攻城略地，店铺遍布全国，并走向世界。

“有城市的地方，就有沙县小吃”，沙县小吃爆炸式增长。

业主自发开创的沙县小吃，“一家一店”，易复制，草根式快速成长。在历经低成本扩张阶段后，行业标准和管理的的问题逐渐显现，沙县小吃如何规模化产业化，成为重要课题。在越来越多“冒牌店”和众多快餐品牌的夹缝下，沙县小吃会以何种方式继续生存和发展？



沙县小吃爆炸式增长

当年外出“讨生活”，做小吃渐成气候
乡镇干部曾被要求带头开店

当地政府欲整合上市

一些小吃业主已开始连锁经营的尝试
克隆洋快餐的管理模式

跑路者的救命稻草

走出去，总要讨生活，而做小吃成为最好的选择

邓世奇旗下，如今有遍布全国近200家沙县小吃店。他是福建沙县小吃的领军人物之一。他的创业，其实是被动的逃债，做小吃活命。他的故事，在早期沙县小吃创业者中颇具代表性。

那是约20年前，1992年2月，邓世奇逃离沙县，隐身厦门，支起小摊，在小黑板上写下“沙县小吃”。那时候，他的店只卖三样东西：扁肉（馄饨）、拌面、茶叶蛋。扁肉一块钱一碗，拌面五毛。

20年后，沙县小吃发展到200多个品种，不过沙县人店里最常做的，还是“老四样”，扁肉、拌面、炖罐、蒸饺。

“老四样”，是20年前“跑路”的沙县人用来讨生活的。有了制作工具木槌（做扁肉）、鸳鸯锅（做面），撑个棚子，就能开店了。

那时期，数千沙县人从家乡“跑路”，他们几乎经历同样的故事。沙县小吃，就是从这样的故事开始。

邓世奇出逃，是因为沙县的“标会”倒了。

标会，是浙江福建等沿海地区较为普遍的民间融资形式。一个标会往往由几十甚至上百人组成，发起者称会头。上世纪80年代末90年代初，沙县几乎人人入标会。邓世奇参加了三十几个标会。

但标会盛行的同时，赌博也成风。1992年，沙县历史上最为严重的金融灾难爆发，标会纷纷倒闭，“八大头”集体外逃。

当年，沙县的城关、夏茂镇是标会倒闭“重灾区”。在追债的压力下，破产的“会员”大多选择跑路。据统计，仅夏茂镇，就有1000多人出逃。夏茂人也成为后来做小吃的主力军。

沙县小吃业发展领导小组办公室（下简称小吃办）第一任主任乐相森介绍，福州、厦门成为大部分外逃沙县人的首选地。那里离沙县不远不近，城市够大也容易藏身。

“走出去，总要讨生活，而做小吃成为最好的选择。”乐相森说，沙县家家都有做小吃的传统，再者，开小吃店本钱不需要太多，“四根竹竿撑块塑料布，两个煤炉伴只扁肉锅，就可以叫卖了。”小吃成为沙县跑路者的救命稻草。

“二元吃饱五元吃好”

做小吃赚钱快的信息快速传播，更多的沙县人背起鸳鸯锅拎着木槌，奔向城市

邓世奇的第一家小吃店开得不顺利，还赔上了押金。房东把房子转租的那天，他和妻子原冬英蹲在店门口，抱头痛哭。

“我们都想去跳海了，但想想还有孩子。”邓世奇说，那之后两人在马路边架起锅灶，从天黑干到天亮。

这样干了两个多月，邓世奇在厦门湖里区挑了间12平方米的店，挂上了“沙县原家小吃”的招牌。

地方选对了。“头一天卖了158块钱，第二天188块。当时一个月能赚上千元。”邓世奇说，当时工人月工资几十元。

沙县小吃业主们说，在市场摸爬滚打后，他们发现，开店最重要的是位置选择。沙县小吃一般选择在学校、厂矿和写字楼附近。

“一元进店，二元吃饱，五元吃好。”乐相森认为，便宜、口味好、快捷，是沙县小吃被众多食客接受的原因。

早期，邓世奇店里扁肉卖一块钱一碗，拌面五毛。但工作量大，每天能卖五六百碗。

而上世纪90年代初，正赶上上海潮、打工潮，吃饭难、住宿难、出门难渐成问题，沙县小吃填补着“吃”的市场。

邓世奇回忆，当时也不办证照，开小吃店的门槛极低，“工商局抓到只罚款500元，并不妨碍经营”。

他的小店，日营业额很快突破千元。那个时期，沙县人的小吃生意红火。做小吃赚钱快的信息，一传十，十传百，更多的沙县人背起鸳鸯锅拎着木槌，奔向城市。

小吃店越开越多。来自沙县小吃办的数据，到1994年，厦门有900多家沙县小吃，福州2000多家。到1997年时，在外经营小吃的沙县人上万。

干部带头外出开店

沙县要求每个乡镇一名副科级干部留薪留职，外出开小吃店，开得好同样提拔重用

“出走”5年后，邓世奇在1997年被请回了沙县，进驻县政府投资建的“沙县小吃一条街”。

上世纪90年代中期，做小吃挣来的钱汇入沙县，标会风波平息。1997年在夏茂镇，时任沙县县委书记的刘道崎听到满街叮叮当当的敲打声，得知是铁匠日夜加工鸳鸯锅，农民背着外出开店。

这与当时转移农村富余劳动力、就业增收的中央精神契合。刘道崎回县里开会，决定推广扶持。“沙县小吃一条街”便是政府推动的产物。动员农民外出经营小吃，成了沙县自上而下的任务。沙县要求每个乡镇必须有一名副科级干部留薪留职，外出带头开小吃店，开得好，同样提拔重用。

1998年，沙县还成立了小吃办。被誉为小吃大师、沙县小吃第一人的乐相森，任第一任小吃办主任。乐相森介绍，当时全县13个乡镇共有200多名干部外出经营小吃。夏茂镇原党委副书记罗维奎“下海”后，两年多时间办起18家

名小吃走不出去？

沙县小吃已发展到240多个品种，但出了沙县，一般也就是经营“老四样”

的试验，“运输超过6个小时，材料就不新鲜了，做不起来”。

这也形成了“名小吃”走不出去的尴尬。目前沙县小吃发展到240多个品种，其中63个被认定为“福建名小吃”，39个品种被认定为“中华名小吃”。但出了沙县，一般也只能吃到拌面、扁肉、炖罐、蒸饺“老四样”，与20年前没有多大区别。

乐相森认为，也因为这几样小吃最简单，其他小吃的制作工艺都要难得多。他认为，小吃走不出当地，是制约沙县小吃发展的瓶颈。分散各地的沙县小吃，需要出名厨、出精品，将来才能立足。

乐相森说，很多品种的小吃，外出经营的沙县人就算会做，也做不出来。他曾经做过长途运输食材

小吃谋求上市

沙县成立了小吃集团公司，准备整合小吃业主入股。发展目标是搞连锁经营并上市

目前多数沙县小吃业主本钱有限，租的店面小，环境卫生也不会太注意，难以摆脱“家庭作坊”、“低档次”的标签。

乐相森认为，沙县小吃业要朝产业化规模化的方向发展，必须发展连锁快餐的经营模式。一些小吃业主已开始连锁经营的尝试。沙县夏茂镇人罗光灿2007年进入北京经营沙县小吃，以其他行业带来的资金，克隆洋快餐的管理模式。

目前罗光灿在北京劲松的店面，装修和管理可与一些洋快餐媲美。他店里同类产品价格比其他沙县小吃稍贵，不过顾客还是很多。沙县小吃业主余根华的大悦城店，也在借鉴罗光灿的模式整改。

罗光灿说，装修、品牌、文化、经营模式、服务水准等，都是必须正视的问题。他的对手很多，价位差不多的有廖排骨、成都小吃、马兰拉面，等等。他说，让顾客吃饱肚子已是快餐业最低标准，沙县小吃的低价、快捷优势也越来越小。罗光灿打算找合作伙伴一起经营“罗师傅”品牌，直到开百家直营店后寻求上市。

邓世奇很早就走上加盟连锁的道路。他说，2000年的时候他参加一个展销会得到启发，认为沙县小吃将来一定会做成加盟连锁的形式。2002年他在泉州尝试加盟店，因材料配送和管理等原因失败了。2007年，他成立了公司，吸纳了很多社会股份，真正开始了加盟连锁经营。邓世奇的第一家加盟店在上海开张。

沙县政府也在为沙县小吃寻找未来。新上任不久的沙县县长袁超洪10月在全国重点地区密集调研小吃业主。沙县小吃办现任主任郑兴景说，沙县成立了小吃集团公司，准备整合小吃业主入股，走连锁经营的路子。县委提出了沙县小吃发展目标：“保牌、提质、连锁、上市。”

“20年了，沙县小吃必须要改变了。”乐相森说，在这么多快餐的夹缝里生存，只大不强，就意味着被别人挤垮。

据《新京报》

团体体检
可与各单位置换等价产品或消费
郑州远大体检中心 66895120
格力空调万人体检、市医保定点医院 www.yuanda120.com

腰间盘突出一绝
民间良方适用于腰间盘突出、颈椎病、强直性脊柱炎、骨质增生、骨刺、全身疼痛麻木，使许多重病的患者恢复了健康，免费试用，十年复发免费。
诚信50名久治不愈的患者免费试用/详询：0371-53779081



2010年5月，“沙县小吃台湾行”活动。