

桂林“粉超”特别报道



走街串巷 寻美味

夫妻同心 守住一碗桂林老味道

□本报记者周子琪 文/摄

在七星区建干路七星公园栖霞大门对面，东江米粉店的醇厚卤香，已在市井街巷飘了27年。每天凌晨5点30分开门，直至晚上8点收档，10余小时烟火氤氲，店主赵建军与妻子凭着家传秘方与老东江传承的老卤手艺，以及二十七载的潜心打磨、坚守本味，把一碗朴素的桂林米粉，做成街坊十几年吃不腻的日常、外地游客慕名而来的美味、外国友人频频点赞的地道滋味。没有华丽装修，只凭一锅锅匠心老卤、手工锅烧、现炒小料，东江米粉店在市井街巷静悄悄扎根，用真材实料与良心经营，守住老桂林最动人的舌尖烟火。

建干路“东江米粉店”：

推荐理由：一吃十几年 地道老味道

“这家米粉我吃了十几年，味道非常好，就跟以前老桂林的担子米粉一样，锅烧脆、卤水浓、小料够味，老板夫妻俩热情又实在。朋友来桂林，我第一站就带他们来嗦粉。”——家住建干路的居民秦先生

记者探店

手工锅烧脆香 每根粉都裹满卤香

近日，记者走进东江米粉店。店面不大却整洁清爽，操作间一目了然，食材摆放有序。店铺紧邻景区，从清晨到傍晚食客不断，有居住多年的老街坊、周边高校的学生、专程打卡的外地游客，还有不少旅馆老板推荐而来的外国友人。一碗粉下肚，外国友人总会竖起大拇指，用生硬的汉语连说“好吃”，简单直白的认可，溢满对这碗桂林米粉的喜爱。

为方便外地游客品尝正宗风味，店主在墙面张贴原味吃

法指引：先吃干捞，再放汤。一句接地气的贴心提示，把老桂林米粉的吃法精髓，传递给每一位来客。

记者点了一碗米粉，金黄锅烧搭配现炒小料，拌匀后卤香四溢。米粉软糯爽滑，每一根都均匀裹上卤水，不干不湿、咸淡适中；锅烧选用新鲜猪下巴肉，经手工烹制、反复油炸，外皮酥脆不腻、内里软嫩多汁；萝卜干、酸豆角、酸笋均为每日现炒，爽脆开胃；花生火候精准，香酥不焦。多重口感交织，层次丰富，吃完回甘绵长，正是老桂林人记忆里的踏实味道。

小店故事：

从摩的司机到米粉店主 夫妻同心坚守老味道

东江米粉店的故事，始于27年前，藏着一对夫妻为生活打拼、为味道坚守的初心。今年55岁的赵建军，是七星村福隆园人。28岁前，他以开摩的为生，风里来雨里去奔波谋生。妻子曾在北京从事餐饮工作，热爱厨艺，家中有长辈传下的米粉卤水老方子。二人商量后决定在桂林打拼，靠一门手艺谋一份安稳日子，从此踏上卖米粉的道路。

最开始，他们在施家园路开店5年，虽有祖传配方，但卤水火候与比例掌握不足，味道不稳定，生意不温不火。赵建军没有气馁，一心想把味道做扎实。一次偶然机会，他接手六合市场旁经营多年的老东江米粉店。店主不仅转让店面，更将老东江卤水配方倾囊相授，并叮嘱他：“方子固定，味道好坏全靠经验，火候、比例、时间差一点都不行。”

这句话，赵建军一直记到现在。他深知卤水是米粉的灵魂，火大则香料发苦，火小则卤香不足，下料顺序、熬制时长都分毫马虎不得。那段时间，他日夜守在锅边，记笔记、调配方、试火候，经历味道时好时坏的摸索期，终于把卤水打磨得稳定醇厚。“我跟着这锅卤水一起成长，现在人到中年，味道也终于稳住了。”赵建军感慨道。

后来，六合市场拆迁重建，赵建军把店搬到如今建干路的位置，继续守护这锅老味道。“我们这家店是名副其实的夫妻店，从卤水、锅烧到小料、汤菜，几乎全由我们夫妻二人亲手制作。”赵建军说，他们二人分工协作，配合默契。在他看来，妻子是店里的“主心骨”，勤劳细心，没有她，店撑不到今天。

为守住本味，夫妻俩坚持纯手工、拒绝半成品。锅烧从清洗到复炸全程手工，每天至少炸三大锅才够用，历经无数次调试才达到酥脆不腻的口感。早高峰过后，赵建军便现炒酸豆角、萝卜干、酸笋，坚持不用成品配料，只为保留手工的鲜香味。“做生意就要凭良心，从小料到卤水，亲手用心做、用真材实料，才能留得住食客，生意才能长长久久。”这是他坚守半生的信条。

从施家园到六合市场，再到如今的建干路，地址有过变迁，夫妻二人的初心却从未改变。不搞扩张，不做噱头，只专注熬好每一锅卤水、炸好每一块锅烧、炒好每一份小料，用最朴素的坚守，传承桂林米粉的传统滋味。

如今，看着老食客常来常往、游客满意而归、外国友人点赞认可，赵建军内心满是踏实。他说，桂林米粉是城市名片，是刻在桂林人骨子里的味道，能守着这锅老卤，为大家做好每一碗粉，就是最大的幸福。未来，他会和妻子继续坚守，把这碗承载老桂林记忆、凝聚二十七载匠心的米粉一直做下去，让地道桂林味香飘更多地方，让街头烟火气长久延续。



▲刚做好的卤菜粉。

▲赵建军给米粉加入卤水。

▲小店地址。（手机导航软件截图）

桂林往返河内 直飞航线正式开通



▲桂林往返河内直飞航线正式开通。（桂林市文化广电和旅游局供图）

本报讯（记者李思静）4月7日，由北部湾航空执飞的GX8918航班从越南河内内排国际机场起飞，搭载182位旅客于北京时间当日17时许平稳抵达桂林两江国际机场，标志着桂林往返越南河内的直达航线首航成功。据了解，这也是桂林首次“空中联通”越南河内，桂林国际“朋友圈”持续扩容。

该航线计划每周飞行两班，班期为每周二、周六。周二桂林计划起飞时间为13:35，计划抵达河内时间为14:05；河内计划起飞时间为15:05，计划抵达桂林时间为17:35。周六桂林计划起飞时间为11:30，计划抵达河内时间为12:00；河内计划起飞时间为13:00，计划抵达桂林时间为15:30。起飞与抵达时间均为当地时间。

记者从接机现场了解到，该航线的开通，不仅将让桂林与河内之间的空中往来便捷高效，为两地旅客提供更加丰富的出行选择，也将进一步促进两地文化交流、旅游互动和经贸往来，让跨境商务与休闲旅行更加轻松从容，为桂林面向东盟入境旅游市场复苏与文旅合作翻开突破性新篇章。

桂林市文化广电和旅游局方面表示，未来，将继续以更加优质的旅游产品、更加贴心的服务体验、更加开放的合作姿态，推动国际旅游交流不断深化，让“桂林山水甲天下”的品牌焕发新的时代光彩。同时，也诚邀广大游客乘着新航线，赴一场山水之约，共赏秀甲天下的诗意桂林。

文明交通 绿色出行

桂林创新推出“音乐节骑行免单”机制

本报讯（记者唐健扬 通讯员张一帆）漓江之畔再迎音乐会。2026腾讯音乐·奇幻音乐节（桂林站）将于4月11日至12日在桂林靖江路举行，预计日均吸引4万至5万人次参与。围绕大型活动服务保障，桂林市城市管理委员会主动作为，联合共享单车企业推出“音乐节骑行免单”机制，以创新举措提升城市精细化管理和文旅服务水平。

在活动筹备阶段，市城管委提前谋划、主动对接，组织青桔、美团、哈啰、人民出行等共享单车企业召开专题协调会，围绕车辆投放、调度保障、秩序维护及惠民服务等事项进行系统部署。通过搭建政企沟通平台，推动企业从“配合管理”向“主动服务”转变，形成协同保障合力。

桂林此次推出的“音乐节骑行免单”机制，在全国音乐节管理中尚属首创。音乐节期间，观众骑行共享单车到达现场，在指定区域规范停放后，凭购票凭证即可领取免费骑行券，享受相应优惠。各企业还将在现场设置服务点，引导观众规范停车并发放骑行券，预计发放骑行券超过1万张，在提升观众出行体验的同时，引导文明有序停放，实现秩序管理与便民服务的有机统一。

为确保活动安全有序，市城管委还会同相关部门实施全链条管控措施。在空间管理方面，明确4月10日至12日对东二环与航天路交叉口至航天学院门口路段实行禁停管理，并要求企业提前完成车辆清理；在交通组织方面，对桂林靖江路周边道路实施单向通行引导，优化入场流线，缓解交通压力；在服务保障方面，强化现场运维力量，提升应急调度能力。

“预计每天有数万人次出行需求，如果过度依赖私家车，将对周边交通造成较大压力。”市城管委相关负责人表示，通过引导共享出行，预计可有效减少私家车使用量，既缓解交通拥堵，也促进绿色低碳出行理念落地。

此次创新实践有效提升了音乐节期间的城市运行效率，也为大型文旅活动服务保障提供了有益借鉴。桂林正以更加精细务实的举措，不断提升城市服务品质，塑造世界级旅游城市良好形象。

助力乡村旅游提质增效 凝聚巾帼奋进力量

市妇联、市女企协联合开展文旅体融合民宿高质量发展走访交流活动

本报讯（记者刘琪）4月7日，市妇联联合市女企业家协会赴临桂区中庸镇，开展“党旗领航她力量·爱心汇聚展芳华”文旅体融合民宿高质量发展走访交流活动，助力乡村旅游提质增效，凝聚巾帼奋进力量。

活动采用实地走访与座谈交流相结合的方式开展。座谈会上，主办单位、城区相关负责人及企业代表齐聚一堂，围绕乡村旅游资源开发、业态创新、品牌打造等核心议题

深入研讨，共同探索文旅融合发展新路径，为临桂乡村旅游高质量发展注入新动能。与会代表结合自身实践积极建言献策，提出打造主题研学线路、开发滨水休闲产品等兼具可行性与创新性的具体思路。

市妇联相关负责人指出，临桂文旅资源禀赋优越，要在激烈的市场竞争中脱颖而出，必须坚持推陈出新，深挖“三乡”文化内涵、创新文化表现形式；同时紧跟旅游消

费升级趋势，在业态创新和体验升级上持续发力，打造互动性强、参与度高的特色文旅项目，真正实现游客“来得高兴、玩得尽兴、留得下来”。

市女企业家协会相关负责人表示，协会将始终坚持正确政治方向，引导会员企业打破单一发展模式，依托女性细腻务实的优势及平台资源整合能力，推动会员企业在文、旅、体融合发展中找准切入点、选准发

点，通过项目合作、资源共享，实现企业发展与地方文旅产业深度融合，为乡村振兴注入源源不断的巾帼力量。

此次活动的成功举办，不仅搭建起政企高效交流、资源精准对接的坚实平台，为临桂文旅融合发展与乡村产业升级指明了方向，更拓宽了女企业家参与乡村振兴的路径渠道，凝聚起政企联动、巾帼聚力，共同推动区域经济社会高质量发展的强大合力。

“吃干榨净”一颗芋 串起富民产业链

——荔浦隆赢公司深耕荔浦芋深加工联农带农纪实

□本报记者 文新军

在荔浦，有一家企业扎根十五年，只做一件事：把一颗荔浦芋“吃干榨净”，让它从田间地头的“土疙瘩”变成深受市场青睐的“金疙瘩”。这就是荔浦隆赢食品科技开发有限公司。依托国家芋芋优势特色产业群和马岭镇国家级特色产业强镇优势，隆赢公司聚焦荔浦芋深加工核心赛道，以“规模化、智能化、标准化”为方向，通过“车间进村、集群抱团”，走出了一条产业升级与联农带农互促共进的新路子。

智能转型破瓶颈：让“土疙瘩”变“工业品”

过去，荔浦芋长期以鲜销为主，保鲜期短、市场波动大，品相不好的“非标芋”常被低价处理，农户陷入“卖芋难”困境。隆赢公司深刻认识到：不做深加工，就永远做不大产业；不掌握技术，就永远没有定价权。勇当产业转型“排头兵”，公司以科技赋能

破解加工瓶颈。累计投入1亿多元，与设备厂家联合研发定制改装生产线，建成全自动生产线、速冻隧道与包装线，嵌入数字化系统和AI技术，实现全流程数字化管控。目前拥有四条专业化自动生产线，年加工能力从千吨跃升至2万吨，成为广西领先的芋头深加工企业。新鲜出土的荔浦芋，在这里经过清洗、去皮、蒸煮、搅拌、调配、灌装，变成一袋袋冷冻芋泥、一箱箱速冻芋块，完成了从“农产品”到“工业品”的跃升。

依托智能工厂优势，公司牵头串联种植、加工、冷链、电商等环节，推动荔浦芋产业集群分工协作、抱团发展。产能提升直接扩大了原料需求，稳定收购周边2万多亩种植基地的荔浦芋，为联农带农筑牢了产能根基。

产品矩阵拓市场：让“好产品”有“好身价”

有了加工能力，还要打开市场。隆赢公司争做市场开拓“领航者”，以多元产品矩阵激活消费空间。组建调研团队精准对接茶饮、餐饮、烘

焙、预制菜等场景，成功打造芋泥、芋圆等五大系列30余种产品。其中，冷冻芋泥进入喜茶、古茗、沪上阿姨等知名新茶饮品牌供应链，速冻芋圆供应全国连锁甜品店和火锅店，速冻芋块专供连锁餐厅和企业单位食堂。产品附加值提升3至5倍，一颗荔浦芋从芋心到边角料都被“吃干榨净”。

线上依托电商平台搭建精准营销矩阵，线下联动连锁品牌供应链，实现订单、发货、售后全流程数字化管控。以龙头企业品牌效应带动集群抱团拓市，助力荔浦芋电商销售额突破1.78亿元，产品溢价30%至40%。市场热销倒逼原料需求激增，推动农户种植的芋头“不愁卖、卖好价”，形成“企业拓市场、集群强链条、农户增收”的良性循环。公司“芋品珍”“芋品御食”品牌入选广西“桂字号”，荔浦芋荣获“全国名特优新农产品”，企业获评瞪羚企业、拥有专利12项。

标准引领强链条：让“小农户”连“大市场”

产业要做强，标准必先行。隆赢公司甘当行业规范“领头羊”。过去，芋泥细不细腻、芋圆Q不Q全靠师傅手感，品质不稳成为进入全国性连锁供应链的“卡脖子”难题。2024年，公司联合广西标准化协会、广西大学等单位，起草发布《荔浦芋芋泥》《芋芋芋泥》《芋芋芋圆》三项团体标准，融合全基因组测序成果，制定配套种植技术规范并延伸至田间地头。派遣技术团队驻点指导，推行标准化种植，联动AI检测平台实现“种植有标准、加工有依据、品质有保障”。从此，荔浦芋深加工产品有了明确的淀粉含量、细腻度、咀嚼感等指标，拥有了“行业话语权”。

隆赢公司还勇当联农带农“先行者”，创新“车间进村+集群带动”模式。构建“企业+合

作社+基地+农户”体系，与16个合作社、23个基地签订订单协议，覆盖1万多亩。2025年投入1.02亿元保底收购原料1.7万吨，无论市场如何波动，都按不低于保护价收购。鲜销市场嫌弃的“非标芋”——长得不好看、个头不标准，公司照单全收，通过加工实现价值。仅芋头种植就带动农户4000户，户均增收约5500元。种植大户老周感慨：“以前种芋头最怕卖，现在跟隆赢签合同，只管种好，收入有保障。”他去年种了1400多亩，纯利润超过150万元。

与此同时，公司还深化“车间进村”，推行“弹性用工”。加工厂80%以上员工来自周边农村，就近吸纳劳动力300余人，人均年务工收入超5万元，实现“务工务农两不误、顾家增收两不误”。公司还带动本地包装产业发展，2025年采购纸箱170万多个、泡沫箱16万多个、包装膜42万平方克。以龙头企业带动上下游抱团发展，形成“一产兜底、多产融合”的产业格局。

“我们隆赢公司计划继续投资建设智能化生产线，年加工能力提升至10万吨。同时，要继续增库、拓品类、强标准，使智能立体冷库增加库容超2万吨，开发更多休闲零食和新式茶饮原料，扩大订单农业覆盖面，让荔浦芋产业真正强起来，让农民的袋子真正鼓起来，为桂林乡村振兴和农业农村高质量发展贡献坚实力量！”谈起未来的发展，荔浦隆赢食品科技开发有限公司负责人易寒星信心十足。

推进乡村全面振兴 打造桂林农业强市