

父亲是广式肠粉制作非遗传承人，儿子坚持要将传统工艺标准化，父亲从不认同到打出高分

父亲认为的“不可能”他成功做到了

经济新动能 民企新力量
创二代来啦！

总策划:刘海陵 林海利
总统筹:孙璇 吴江
执行:孙晶 李卉 赵燕华
文/羊城晚报记者 孙晶
实习生 欧雪
通讯员 周小莉
图/羊城晚报记者 李志文
实习生 欧雪

食在广东，味在西关。一碟白如玉、薄如纸、口感温润的广式肠粉是许多老广和外地人魂牵梦绕的美食。从小在西关长大的荔银品牌创始人何应斌是广式肠粉的第四代传承人，从事餐饮行业正是因为受到了父亲的影响，而当何应斌为了实现快速复制门店，尝试规范布拉肠粉工艺时，却遭遇了作为第三代传承人的父亲的质疑。那么，这对父子到底是如何打破传统、携手创新，让广式肠粉这门传统手艺发扬光大的呢？

2007年，何应斌上父亲一起承包了广州一家知名的布拉肠粉店，从加盟做起。

何耀明坦言，自己是一个闲不下来的人，看到儿子创业，他一开始是非常担心的，“因为我们将所有的资金都投入到这次创业里了，没有退路，只能全力以赴。”何耀明回忆，创业之初还是很艰辛的，儿子把车和房子都卖了来做肠粉。“我也是对他创业不离不弃，全力支持，每天都在店里工

“我是地道的广州人，住在西关，读小学时就常去旁边的伯父开的肠粉店吃肠粉，爽滑的肠粉让我印象很深，也在心里埋下了做广式肠粉的情结。”上世纪80年代初，何应斌的父亲何耀明机缘巧合之下开始学习广式肠粉，也就是最传统的布拉肠粉技艺，最终成为广式肠粉第三代传承人。

当时，何耀明跟着老师傅做肠粉，最困难的问题是特别烫手，他的手经常被烫红，烫伤也不可避免。“没有其他诀窍，只有苦练。”何耀明总结，想做好广式肠粉，一个秘诀就是要快。

而做过酒店管理的何应斌在中国香港、美国关岛等地干了一圈之后，还是希望回到广州找寻创业机会，做好广式肠粉这门传统美食生意，竟成了他选择的方向。

何应斌坦言，选择这个方向，也不是头脑发热。在做过市场调研后，“我还研究了一些数据，美国、日本这些发达的国家，餐饮业上市公司是很多的，美国只有3亿人左右，中国是14亿人口，现在成功的餐饮上市企业并不多。可以说在中国做好餐饮，前



何应斌(左)与父亲何耀明

景还是很好的。而肠粉是一个很好的品类，不需要太多菜单，跟汉堡包类似，早餐、中午、下午、晚饭、宵夜都可以吃。只是如汉堡包一样，包不同的馅就是不同的产品，比如包牛内的就是牛肉肠粉，包猪肉的就是猪肉肠粉，牛肉加猪肉就是鸳鸯肠粉。

技术这一块层面不需要考虑了，因为我老爸已经做了几十年，我觉得这个生意可以做，而且大有前景。”何应斌回忆创业的缘由这样。想清楚这些底层逻辑之后，他就决定“我终身的职业就是干这个了。不用想那么多，我只要把肠粉卖好就成。”

2 老手艺传承 埋头苦干精神不能丢

作，楼上有一间小房子，累了就去休息一下，不回家。”

在北京路的荔银肠粉店，一大早早就有人来排队吃肠粉。高级的肠粉师傅，即使在用餐高峰期也能手眼并勤执掌全场，一分钟能出5-6份布拉肠粉。

“其实餐饮这个行业，太聪明的人反而坚持不下来。我父亲就是那种埋头苦干的人，我最佩服他想学什么就一定能研究下来，学透，他也一直这么要求我。”何应斌说。

2008年，何应斌和父亲成立了金亿餐饮管理有限公司，一起开始连锁经营。经过十几年历练，在何耀明的帮助下，公司成立了餐饮学院，专门培训与传授布拉肠粉手艺，并在2018年荣获荔湾区人民政府颁发的广式肠粉制作手艺非遗传承人的荣誉，著名美食家蔡澜亲自到店品尝并赠予“肠粉泰斗”称号……

2018年，由于多家门店续签加盟合同，双方未能达成双赢共同发展的结果，何应斌和父亲于同年成立“荔银肠粉”。至今，荔银

肠粉已在广州本土开设20家直营店、全国30家连锁店。首家广东肠粉店品牌在上海、天津、江西、昆明、海口等地开设分店……

“我一年招聘进来的员工有1000多号人。但是能在门店剩下来基本上都是相对踏实的。外面的诱惑很多，有些工作可能来钱更快，我们还要一点点拉肠粉，一条肠粉就赚那几毛钱，所以，这个行业的自然淘汰率很高。”这也让何应斌更加紧迫地思考，作为第四代广式肠粉的传承人，怎么把这门传统手艺发扬光大？

3 父亲认为不可能的标准化被我做到了

三十多年来，何耀明做布拉肠的手艺已经炉火纯青，他更相信自己的经验。可是，儿子要将肠粉的门店不断扩张，必须要解决标准化的问题，这令何耀明很不赞成。

“我们以前带个徒弟要两年，现在他们要通过标准化让学徒几个月就能上手，我觉得不可能做到。”何耀明坦言，当初儿子提出这个想法时，自己是反对的。

“我们广州人特别讲实际，光是口头争来争去没有用。父亲不相信我，我就偏要做出来让他看看。”何应斌开始下功夫去研究肠粉的制作工艺和工具、配料等等，经常在店里一呆就是十多个小时，为了研制新工具，更是不辞辛苦到处拜师，一次失败又一次次重新开始。

何应斌介绍，肠粉传统的做法就是用大米磨成浆，随后蒸制

而成。而一条优质的肠粉，做法看似简单，实则大有讲究。为了让员工迅速掌握制作技巧，除了在每一道工序上制定标准化流程外，何应斌还专门找白铁师傅打制了特别的勺子，用于更好地泼浆。同时，他专程与拥有400年历史的南派酱宗——致美斋合作，定制了肠粉专用的酱油，加上骨头汤等食材每天凌晨5时开始熬制，口感咸中带甜，完全改变了以往传统肠粉门店自制酱油等工序。

“我一直想，如果我们真的把肠粉作为一门生意创业的话，只做一家肠粉店，不叫创业，只能够叫做传承。创业就必须要把它创造出一个新局面、新高度。”何应斌特别自豪地说。

何应斌在标准化上的努力终于令何耀明认同了。“我都想不到他能做到这一手。”何耀明对儿子不得不竖起大拇指。

4 要给消费者惊喜 让更多人打开广州美食

“每一代消费者的胃都不一样，不同的年代消费者味蕾不一样。现在的年轻人更喜欢新奇好玩儿，可以打到卡。所以，现在在做餐饮除了好吃之外，一定要学会营销，要给消费者惊喜。”何应斌说。

“布拉肠粉这个手艺要把它传承发扬，标准化是方向。从工具上的量身打造，到流程标准化，让员工很容易就记住和操作。更重要的是管理制度标准化，更大程度去激励员工用正确的态度来做这门手艺。让他们通过布拉肠粉的手艺，能够从事一份事业，过好自己的幸福小人生。”

何应斌很认同MBA课程的一个理念：这个世

界上是没有百年老店的。这句话的内涵是：如果不变，一定就会被淘汰。比如以前的肠粉是放油的，因为那时人们喜欢油带来的滑的感觉，现在则完全不需要。以前的酱油很浓郁，现在则更加清甜。

何应斌坦言，一路创业，找准了方向前行，就希望让广式肠粉的事业越做越大，让更多人在身边就可以享受到一个打开广州美食的方式。



独家特约

重温党史忆初心 铭史励志传薪火

农业银行广东省分行积极组织老党员参加党史学习教育

文/孙绮曼 谭琼 王森怡

自中央部署开展党史学习教育以来，农业银行广东省分行将党史学习教育作为一项重大政治任务，在全行精心组织，全面启动，扎实开展，推进党史学习教育走深走实。



农行南海分行组织员工到近百岁老党员家中聆听革命故事

多措并举推进党史学习教育走实走深

“老党员就是党员队伍中的宝！”农业银行广东省分行相关负责人表示，要推动党史学习教育向深度和广度延伸，确保党员干部尤其是老党员在学习中“不漏学”“不掉队”，该行积极引导全行老同志参与党史学习教育。

“在学习党史的过程中，我们汲取了强大的精神力量，我们要将红色基因一代代传承下去，发扬光大。”在党史学习教育中，农业银行广东省分行的老同志们纷纷表示。

在积极学习党史的过程

中，农业银行广东省分行的老党员既是积极学习党史的“排头兵”，也是一个个鲜活的“红色故事”。农业银行广东省分行把老党员作为党史学习教育的鲜活教材，通过把老党员“请回来”分享红色故事等方式，讲好党史故事，让党史学习教育入脑入心。

此外，农业银行广东省分行还通过设立“党建随身听”栏目、进行主题观影、举办红色书籍分享会等一系列丰富多彩、形式多样的活动，推动党史学习教育走实走深。



▲农行河源分行组织开展老干党支部党日活动

◀农行东莞分行邀请百岁老党员讲授主题党课

口述：老党员让红色故事“活”起来

原广州天河支行副行长邓宪:听党指挥 不怕牺牲

“当兵的人，就是不一样……都是青春的年华，都是热血儿郎。”1976年底，年仅17岁的邓宪响应党和国家的号召，穿上绿色军装，奔赴军营，成为解放军某师的一名步兵战士。

在连队，除了超强的军事训练外，邓宪接受了系统的党的知识教育，被中国共产党光辉壮阔的历程、一心一意为人民服务的精神深深地感染。

“参军半年后，我郑重向连队党支部提交了入党申请书，同时暗下决心，一定要好好表现，积极创造条件，争取早日入党。”邓宪回忆道。

1978年11月，经过组织的培养教育和考察，邓宪正式成

为一名中共预备党员。而与此同时，边境威胁愈演愈烈，邓宪所在的连队进入一级战备，处于临战状态。

“我和战友们日夜训练，不断提升穿越丛林的作战能力。”回忆起1979年2月出征前的战前宣誓，邓宪记忆犹新，“在鲜血和生命染红的党旗下，全体共产党员及预备党员挺直胸膛，举起拳头，郑重宣誓：‘听党指挥，对党忠诚，不怕牺牲，保家卫国’，铮铮誓言，气贯云天。”

“宣誓那一刻，我热泪盈眶，全身的血液都在沸腾，深刻感受到加入中国共产党不仅仅仅是光荣和梦想，更是要担负起身先士卒、带头冲锋，随时准备

2018年7月1日，82岁的陈锡辉郑重地佩戴上党徽，站立在队伍中，紧紧地握着拳头，高声宣誓：“我志愿加入中国共产党，拥护党的纲领，遵守党的章程，履行党员义务……”

“那一刻，我的眼泪止不住在眼眶里打转，终于投入了党温暖而博大的怀抱。”原农行东莞茶山支行员工陈锡辉激动地说道。

遥想起自己加入党组织的点滴过往，几经坎坷，时间的流逝让陈锡辉的初心历久弥坚。

1952年，土地革命轰轰烈烈，“斗地主”、分田地，焕发难以估量的革命热情。陈锡辉也成为了参与工程建设的其中一员。“作为一名普通群众，我坚持向党组织靠拢，以高标准、严要求对待自己，不遗余力支持工程建设。”在一年多的时间里，陈锡辉与民工的同志冲锋在最前

后，马上给予我们100斤大米作为救济粮。”陈锡辉回忆道。

两个月后，陈锡辉被推荐去麻涌粮所工作，随后担任过粮所管理员、介钞员、米店售货员等大大小小职务。面对苦活重活，他从不退缩。“那时候，我就在心里不断告诉自己，是党给了我这个机会，我才能为人民服务，我和外婆的生活才能安定下来。”陈锡辉说。

1959年，东莞地区发生史无前例的水灾，暴雨成灾，多地堤田被冲破。后来，寮步人民公社兴建同沙水库工程，陈锡辉也成为参与工程建设的其中一员。“作为一名普通群众，我坚持向党组织靠拢，以高标准、严要求对待自己，不遗余力支持工程建设。”在一年多的时间里，陈锡辉与民工的同志冲锋在最前

线，采用“死任务，活时间”的方法，秉持“不怕苦，不怕累”的决心，坚决完成上级下达的任务。

1958年，国务院决定将设立在人民公社的银行营业所和农村信用合作社合并，组成公社信用部。1964年，陈锡辉被分配到农业银行东莞常平支行工作，“我内心深知这是党的银行、国家的银行，对组织给予的平台与机会非常感恩。”在随后的工作中，陈锡辉积极进取，取得了突出的工作成效。根据上级的决定，陈锡辉将常平公社各大队信用合作社的行政和业务管理全部合并到常平公社信用联社统一管理，与此同时全面整顿信用贷款问题。1995年，陈锡辉被任命到农业银行茶山支行担任新设办事处主任，从他调入到退休，办事处保持了4500万元存款余额。

国寿安保基金吴坚：聚焦三大投资方向

随着4月收官，2021年三分之一的投资赛程跑完。今年以来市场呈现震荡调整格局，不少投资者透露出对未来不确定性的担忧。伴随着市场震荡走势的延续，站在当前时点，国寿安保基金经理吴坚表示，过去两年流动性扩张带来各个板块估值提升，而随着今年各经济逐步复苏，流动性行情难以继续。在市场风格再平衡的进程中，需要关注公司基本面以及估值匹配度，长期看好制造科技、大消费、医疗健康三大方向。(杨广)

景顺长城固收名将李怡文重掌公募产品

以股票投资见长的景顺长城通过引入业内大咖，进阶固收投资实力，“固收+”名将李怡文便是其引入的大将之一。李怡文出任景顺长城景颐双利、景顺长城安泽回报、景顺长城景颐招利三只产品的基金经理。此次她重掌公募产品，无疑将使景顺长城“固收+”如虎添翼。

在李怡文看来，市场在多数时候，股债资产存在跷跷板效应，而她的策略能够在不同资产间进行切换配置，能较好地提高组合的风险收益比，在力争实现较好收益的同时，给投资者带去良好的投资体验。(杨广)

长盛量化红利基金近一年业绩居同类前列

近日，长盛基金量化投资部负责人、长盛量化红利基金经理冯雨生表示，基于利率水平和股价差异，未来价值股的收益有望超越成长股。据银河数据统计，截至5月7日，冯雨生担纲管理的长盛量化红利基金，今年以来斩获14.03%的收益率，将时间拉长，该产品近一年收益率达62.22%。据产品招募说明书，长盛量化红利选股为主要投资决策基础，辅以投资管理人对市场及行业预期的判断因素，进而分享长期中国经济成长及股票市场的红利回报。(杨广)