



厨艺界的“大师”，朋友圈的大哥 苏晓明的退休生活很精彩

株洲晚报融媒体记者/朱朝阳 谢嘉

时隔6年，又见到苏大师。
虽然朋友们都叫他苏大师，但我更喜欢叫他苏大哥。
大师，是工作上的，业务上的；而大哥，才是茶桌上的，酒桌上的，生活上的。

时隔6年，又见苏大哥。
虽然，他已年近70了，但依然朝气蓬勃，像江湖兄弟一枚。
论年龄，他是我父亲那一辈的，但我习惯叫他大哥，否则喝起酒来不嗨。

他，名叫苏晓明，是株洲土生土长的三湘名厨，是株洲厨艺界的大佬，是国内知名的热心大哥，是酒桌上热情奔放的饮者……
关于他的故事，且听我来讲讲吧。



苏晓明除了烹饪，最大的爱好就是旅行。
图片为受访者提供



他家中挂着一块「三湘名厨」的牌匾。
图片为受访者提供



为何朋友们都叫他“苏大师”？

时光回溯到1980年，当时株洲市正在进行全市各大饭店和酒楼的厨艺大比武，有一位年轻的厨师手抓一只仔鸡，只见手起刀落，在开水里浸一下，几下剥净鸡毛，庖丁解牛般刺鸡、入锅、翻炒、加料等动作一气呵成，一眨眼功夫，一盘色泽金黄的麻辣子鸡就呈现在评委面前。裁判一看时间，哇哇！才1分47秒，这速度贼快，看上去色香味俱全。最终凭借这道鲜嫩、酥脆的麻辣子鸡，这位年轻的厨师一举夺得本次大赛冠军，他就是本文的主人公——苏晓明，这位当时年仅26岁的烹饪新秀从此走入大众的眼中。
苏晓明，1974年毕业于株洲商业技校烹饪专业（现湖南省商业技术学院），妥妥的科班出身（相对于那个年代而言），分配到湘江饭店后也是从学徒做起，他说刚开始是在厨房打杂，记得当年师父们是早上8时上班，我6时就到厨房，把煤加满，把火炉子烧起来，把卫生搞干净，晚上8时下班，我10时还在清理厨房拖地封炉子，每天都这样，这些事情都做利索了，之后我开始切菜配菜，上灶台掌勺。就这样经过几年的苦练基本功，他已经成为了行业里同龄人中的佼佼者。

因为有着扎实的基本功和聪明的头脑，1987年至1989年苏晓明被单位派去德国援助，那个年代出国，只有单位的技术标兵和骨干分子才有这样的机会。这次经历让他获益匪浅，不仅学习了西餐、西餐的制作，而且还改良了湘菜，让外国人爱上中国菜。此后，他的烹饪事业一路高歌，回国后提干，既要管理团队，还要亲自上灶做菜接待慕名而来的食客，市里的各种接待国家级、省级领导的重任也接踵而来，一年几次市级的会议餐更是点名道姓不能缺席。苏晓明一时间名声大噪，甚至还得到了某军分区后勤部门的青睐，从此该军区只要有重要接待

任务，必请他出马，这任务一接就是二十多年，直到他退休。在忙忙碌碌的工作之余，苏晓明也没有落在厨艺上的进步，他作为当时年轻一代的厨艺扛把子的一员，少不了要经常到各地培训和参赛，那几年获得的奖项和荣誉多达几十项。2005年，还被朋友请到非洲津巴布韦首都的酒庄指导为时近一年，助其做强做大，时任总统穆加贝多次吃到他做的菜，如今这家酒店早已在当地享有盛名。
2008年是他的事业巅峰，“去奥运会做菜，是这辈子最自豪的事情之一。”苏晓明称，2008年他和其他两名湘籍厨师，被选中赴北京担任奥运会期间的厨师，他的任务是在奥运会新闻中心做湘菜，接待国内外媒体工作人员。当时，每个厨师都要开出10个拿手菜单，并全部做出给相关评委品鉴，只有过关了才能上奥运餐桌。毛氏红烧肉、桂花蹄筋、酸辣荔枝鱿鱼……10多年了，苏晓明一直记得这些菜名，他说这些菜都是一次性通过的，并且受到同行的称赞。那时候，只要他一开始炒菜，闲下来的厨师，就会围在他身边观摩，俨然他成了一位“明星”。

苏晓明在事业做得风生水起的这些年，他并没有放松学习和提升，那时的厨师证书既考理论又考实操，工余闲暇就啃书本理论知识，做实操练菜常常练到三更半夜，一道菜要练上百遍，到2011年把当时能考的厨师资格证书都考下来了，从此把光鲜亮丽的厨艺舞台让给了年轻的一代厨师，不再涉足各种比赛和考证，转而一心一意钻研菜品，到各地交流考察，传帮带新人，指导参赛。

现在，大家知道为什么朋友们称他为苏大师了吧？如果说当下社会大师一词水分很大，那苏晓明是大师中的干货了。



其实，他是朋友们的苏大哥

苏晓明从事烹饪工作几十年，是爱好，更是追求。现在，虽然退居二线多年了，但他仍然活跃在厨艺界中。

“忆当年，烹饪比武，摘金夺银，如囊中探物。看今朝，心系庖厨，传道授业，视当仁不让。”这是他的妻子为他写的一副对联。

他经常参加株洲餐饮协会举办的各种活动。一方面希望为株洲餐饮业不断发展壮大献计献策；另一方面也希望自己能与时俱进，与时代发展同频；更重要的也是想把自己的一身手艺寻找一个更广泛的途径传承下去，发现好苗子，培养更多的厨艺界的后起之秀。

他也是各大酒店、餐馆的座上宾。因为功底深厚，隔三差五就会有入请他去店里品菜，为酒店经营号诊把脉，他总能根据各店的实际情况切中要害开处方，精准找到各自定位，呈现不同的风味特色，对于这些事情，他都是有求必应，不讲任何条件，不摆任何架子，而且不计回报，深得同行的喜爱，所以大家总

喜欢请他去店里指导，为了能让他多去几次，有的甚至开出高薪聘请当顾问，但他总是一口拒绝，他说只想把自己一生的经验告诉大家，只要大家愿意学，他就乐在其中，万金买不到的快乐。他还经常说，做菜其实就是做人，菜品看人品，每做一道菜，无论是大菜还是小到一份凉菜，厨师都要亲自选料，一丝不苟，不适合的材料，坚决不要，也绝不偷工减料。

苏晓明性格豪爽，讲义气，热情好客。每有朋友上他家，他总会拿出最好的酒水，亲自下厨炒几个家常菜来待客。

而朋友请他去外面聚餐，他也喜欢带上珍藏多年的好酒，跟朋友分享，一旦酒喝开了，他便与年轻人称兄道弟起来，丝毫不像一位七旬老者。

进入古稀之年的苏大师，用五十多年厨艺生涯告诉自己的弟子及晚辈，老老实实做人，勤勤恳恳做菜，传承不守旧，创新不忘本，博采众长，为烹饪事业添光彩。



晚年，他像年轻人一样生活

苏晓明，虽然已满70岁，但他的一言一行，根本看不出是位老者。这让记者感觉好奇，因为做厨师行业，比较辛苦，又常年与油烟打交道，很容易患呼吸道疾病。还有，当厨师大鱼大肉少不了，对健康很不利。但这些规律，在苏晓明这里好像都失效了。他喝酒吃肉，像年轻时一样，没有顾忌。

记者：苏大师，您身体看上去很硬朗，吃嘛嘛香，真是不错啊。

苏晓明：我的身体还算可以，每年体检，没发现有什么大病。有点高血压，不碍事。

记者：保持健康的身体，你有什么心得？

苏晓明：一是坚持锻炼，我每天至少跑七八公里，早上4点多起床，慢跑一大圈，然后回家吃早餐。第

二，我觉得人上了年纪，心态要保持年轻，做自己喜欢的事情，也不要一味地去养生，像年轻人一样生活就可以了。

记者：看你比较喜欢喝酒，这对你身体好吗？

苏晓明：酒这东西，应该是因人而异。有人天生喝不得酒，就不要勉强。而我，从十几岁开始喝酒，适应了，不喝反而没劲。我有个好习惯，就是喝完酒一定要吃碗饭，另外，我不超量。喝醉，肯定伤身体的。

记者：你现在还喜欢下厨是吧？

苏晓明：是的。烹饪是我喜欢的事情。离开厨师岗位这么多年了，我手艺还没丢，也一直在钻研烹饪。有些年轻厨师向我讨教手艺，我都会毫不保留地教。趁现在手脚还利索，多为餐饮行业做点贡献吧。

发卡量连续6个季度下降

信用卡“失宠”，出路在哪？

株洲晚报融媒体记者/刘芳 文/图

“感觉心里踏实多了！”近日收到信用卡注销的信息，市民刘女士如释重负。作为曾经的信用卡爱好者，她坦言，小小的卡片给自己带来了不少烦恼，“不消费就要交年费，实在肉痛，所以决定和它告别。”

当下，越来越多的消费者与李女士的想法不谋而合。7月，央行公布的《2024年第一季度支付体系运行总体情况》显示，信用卡发卡量持续下降，截至今年一季度末，全国共开立信用卡和借贷合一卡7.6亿张，环比下降0.85%。从“人手一张”到“纷纷销卡”，年轻人的消费习惯有哪些变化？信用卡缩量意味着什么？信用卡业务又该如何转型发展？

你的钱包里，还有几张信用卡？

你钱包里还有几张信用卡？
“最多的时候办了3张信用卡，现在只剩1张，留下来以备不时之需。”
“支付有优惠的时候会用一下，然后马上还掉。”
“没必要进行超前消费，信用卡开通也比较复杂，不想多办卡。”
“一般的消费就用自己的钱就好了，不想超前消费。实在没钱了，也可以暂时用花呗。”

记者在一个以年轻人为主的微信群发起了一个小调查，发现他们对信用卡的认可程度并不高，实在需要透支消费，会使用更为便捷的花呗。
在记者的调查中，商务人士一般拥有3到4张信用卡，且额度不低。在某企业任职的黄先生频繁使用的就是公务卡，他说：“主要看重它的自动还款功能，比较省心。其他自办的信用卡在机场、高铁站等可以享受VIP待遇，这些功能不错，服务也好，是工作生活中的好伙伴。”

信用卡缩量，意味着什么？

信用卡数量“缩水”，也有数据佐证。
根据央行公布的数据显示，截至今年一季度末，全国共开立信用卡和借贷合一卡7.6亿张，环比下降0.85%。与2023年末7.67亿张的总量相比，减少约700万张，这也是该指标连续第6个季度环比负增长。
这样的趋势在各家银行的年报中也得到印证。截至2023年末，工商银行、建设银行、邮储银行、交通银行、招商银行和平安银行的信用卡

流通卡量均出现不同程度的下降。
金融机构业内人士分析，信用卡缩量，一定程度上是发展的必然。经历了长期规模粗放式发展，转为当前更为精细的高质量发展阶段，缩量难以避免。一方面源自监管政策要求，监管部门对于信用卡业务的风险防控、合规经营等方面提出了更高的标准；另一方面，银行自身基于对风险管理体系的完善和风险管理策略的调整，采取了更为精准高效的获客方式。

消费贷和互联网金融吸引年轻客群

在信用卡诞生之初，凭借“延迟还款”“分期付款”的独特模式，有效减轻消费者的经济负担，很长时间里成为“香饽饽”。
时至今日，品种丰富的消费信贷产品接连推出，能够更快速、便捷地满足支付需求，这对信用卡的原有客群造成冲击。
“平时不花什么大钱，用花呗就够了！”这是当下许多消费者的选择。
随着网络支付、科技金融的发展，包括花呗、借呗、白条等消费信贷产品层出不穷，这些产品门槛更低、操作更便捷，自然吸引了更多年轻人的目光。
“当下一些年轻人的消费观念在发生变化，他们更注重理性消费，信用卡的透支功能

不再被一些年轻人所青睐。”某银行信贷业务经理分析。
值得注意的是，消费贷产品也在大额支付领域大放光彩。
1月15日，国家金融监督管理总局指出，2023年以来银行业金融机构积极推动消费信贷业务发展，商业银行个人消费贷款利率总体处于较低水平，对于信用良好的优质客户，实际贷款利率最低4%以下，接近一年期LPR（贷款市场报价利率）水平，即3.45%。
记者梳理发现，目前株洲各大银行的消费贷利率多为“3字头”，其中部分最低利率逼近或低于3%，如长沙银行“快乐秒贷”为3.6%、中国银行的随心智贷为3.4%等。

一些年轻人更爱攒钱，拒绝透支

“自从戒掉信用卡之后，消费更理性了。”在90后小刘看来，不再透支信用卡消费，是理性的回归。
刚刚参加工作的时候，手头紧张又不愿意降低生活品质的小刘，最多的时候办理了3张信用卡。“因为支付‘无感’，不知不觉就会过度消费。”小刘告诉记者，“消费的时候爽了，还款的日子慌了，哪怕选择最低还款，一个月也要还一两万，其中还有不少是利息。”
去年，小刘把名下的信用卡全部注销了，只用储蓄卡消费，根据卡内余额来理性消费。
在社交媒体上，存钱、攒钱成了热门话题。支付宝数据显示，余额宝用户中有2000万00后选择定时存钱，640万00后设置了边花边攒，消

费一笔就记得攒一笔。
除了消费观念的改变，信用卡权益规则缩水，也成为不少用户抛弃信用卡的原因之一。
“办卡的时候，工作人员介绍了很多诱人的权益，办卡后不到半年，权益快速缩水，现在基本用不上了。”小谭曾在某商场购物时被推荐办理了某银行的联名信用卡，可享受该商超95折优惠和消费积分返现的权益。当时觉得很香，用了一段时间后，该优惠权益却改变了规则。
年费，也是信用卡绕不开的话题。
“因为太久没用信用卡，忘记了每年还要扣年费，因此产生了年费逾期，影响了个人征信记录。”有消费者因此而注销了信用卡。

精细化管理，提高客户的获得感

打折喝奶茶、消费随机立减、积分兑换礼品……对习惯使用信用卡的市民来说，每年能从消费中薅到不少羊毛，也是一种有效的理财手段，这也成为信用卡拓展的手段之一。
随着信用卡市场逐步进入存量经营时代，良好的客户体验成为留住消费者的关键。如何提高客户的获得感，部分银行在本地客群运营方面进行发力。比如，长沙银行打造的弗兰子品牌，专注“吃喝玩乐美”的本地金融+生活生态，开展年货节、踏青季、龙虾节、水果节、咖啡节等

活动，推动城市消费的复苏与发展。
事实证明，金融供给端的精准对接，能够收获更多的客户。与连续6季度下降的全国总量相比，中国银行、中信银行、兴业银行等机构的信用卡流通量继续保持增长态势。
金融机构如何应对信用卡缩量、信用卡交易规模缩水的大趋势？有金融专家建议，以信用卡为代表的消费金融业务应不断提高单客价值，提高持卡人体验，将其作为服务高价值客户的重要抓手，挖掘开拓消费市场。



某银行信用卡推出的体验活动。



某社交平台上网友们分享停用信用卡的经验心得。