

菜市场,承载着一座城市最浓烟火气。琳琅满目的瓜果,上新的时令蔬菜,四季更迭在这方小小天地,犹如把时间拎在了手里。这种生命融入时间的获得感与满足感,带给人们与逛超市和商场截然不同的感受。

品菜市场

《生活》每天醒来七件事:柴米油盐酱醋茶,菜市场的烟火气,菜市场蕴藏着一座城市的灵魂和底色,跳动着城市的强劲脉搏。

家门口

位于北京市石景山区的苹东市集是笔者在偶然闲逛时发现的,菜市场里热闹但不嘈杂,水果蔬菜分区经营,水果被摊贩按色泽搭配,时令果品一般摆放在顾客随手可拿的眼跟前。

在蔬菜区域,新上市的玉米、蚕豆和花生挨着,淡淡的玉米清香中裹着泥土味。说话间,摊贩张路生一直用粗糙的双手掰大蒜上的泥土。

来自山东的他妻子已在苹东市集卖了6年菜。回老家时,张路生见母亲种的大蒜卖不出去,索性把自家和乡邻的大蒜凑了一面包车拉回北京。“我们村里的大蒜没有太大量,成批量外销困难,收购商不来村里,自家又吃不了,所以我就拉回北京卖,12头的蒜辫子卖10元一条。”大姑娘麻花辫似的紫皮大蒜,不论是头还是卖相都不错,聊天间隙,已有3个顾客买了单。乡邻种的大蒜卖给菜市场附近的顾客,就图一个方便。

叫卖声、问价声、手机软件支付到账声在菜市场中此起彼伏,织就一曲生活的乐章。来往交易因融入人情倍显温暖,让人暂时忘掉烦恼,回归生活的本真。

不论北京还是我常住的西宁,菜市场基本都在居民区附近,跟学校、药店、超市一样,构成生活的重要组成部分。开发商在推荐楼盘时,也会把这些作为规划中的重要城市生活设施介绍给意向客户。城市规划部门也会提前按照照片区

规划配套农贸市场等基础设施。

菜市场一天中的头拨顾客,往往是住在附近的大爷大妈,买菜就是为了给家人做饭。他们的特点是动作慢、来回比较、挑选细致。晚上下班时也是菜市场生意忙碌的时候,上班族往来不及来回比较,看你犹豫,摊贩们低声告诉你便宜个5角1元,装菜时顺带送两棵小葱和香菜。

生命就是一场体验。还好,生命流淌的光景中,到每一座城市都爱逛菜市场的我,没有错过季节的馈赠。菜市场有着生活最为本真的底色,闲来无人时摊贩们唠着家常,吆喝声里突然用方言吼一嗓子满场乱窜的自家小孩,没有写字楼里的客套,也没有地铁上的沉默,在犄角舌尖味蕾的同时,菜市场,也抚育了我的情感和心灵。

大流通

6月底的一天,我早晨6点来到了北京市丰台区新发地农产品中心批发市场,看到海量商品的中转流通,感受到大流通带给一座城市的活力。无论是市场规模、商品种类、辐射范围还是管理服务,都体现了北京消费市场的活跃度。

河北人刘天洋自大学毕业便承父业,在新发地果品精品一区扎下了根,他父亲是市场里评选出来的“樱桃大王”,近几年,刘天洋又开始做起榴莲进口生意。

“我们的榴莲主要来自泰国和越南,辐射北方区域,每天能到一货柜。榴莲运输最大的难点是,需要根据果品成熟度进行运输全过程的温湿度控制。”刘天洋说,海运一货柜的运费在3万元至5万元间,比陆运空运便宜但耗时较长,往往需要10多天,对质量把控要求高;陆运时间短,费用也高一些;价格最高的空运,基本是为了满足固定客户的需要。

逢年过节,亲友团聚,不论天南地北,一桌好菜是标配,煎炸烹煮、江河湖海,都汇聚在这桌菜里。随着我国经济不断发展,大流通正深刻改变着国人的餐桌,也不断影响着世界。各色菜品随飞机、轮船、汽车、小三轮、电瓶车等多种交通工具运送到千家万户。快递、冷链等形式极大地丰富了国人的餐桌,大流通进程中,中国的餐饮文化也传播到世界各地。

位于北京市朝阳区的三源里菜市场,因其独特的国际化特色、丰富的商品种类、优质的商品质量闻名北京。走进三源里一条直道式的菜市场,澳洲龙虾、意大利香肠、马来西亚榴莲、墨西哥牛油果等世界各地的食材在此汇聚。市场地处北京使馆集中区,有不少外籍顾客。他们在这里“买遍全球”,也能采购地道的家乡食材。

三源里菜市场设有蔬菜、水果、鲜肉、水产品、副食调料、粮油、

面食、茶叶、百货及日杂等多个区域,几乎涵盖了所有与饮食相关的商品。市场内还有许多国外特色商品,如进口奶酪、意大利香肠、法国黑松露等,数不清的全球食材、红酒、香料汇聚于此。逛一圈下来,能感受到北京浓浓的国际化大都市氛围。

“我们店奶制品最大的客户群是住在附近的大爷大妈,随着国人消费能力的提升和对健康的重视,现在咱们国家老百姓对优质食材的消费量和采购能力一直在上升。”河北人浦小君年近50岁,通过外贸公司进口优质食材,将自己的店面布置得满满当当,两个高大的保鲜柜里几乎摆满了市面上所有品牌的奶酪、黄油和芝士。“我在这里做了几十年买卖,市场里的奶酪和红酒由我们家的两个铺子分别经营。目前,生意从实体店逐渐拓展到网上销售,这个菜市场最大的变化是以前为附近的国际友人提供食材,现在在国内顾客的数量开始反超。”

国民餐桌的丰富度,见证了大流通带来的便利化。全球化进程中,我国庞大的消费群体让中国成为国际商家不可忽视的重要市场。

新需求

作为消费者提高生活质量的承载平台,菜市场的商品种类与来源、销售模式等都在围绕需求发生新变化。消费者的需求,是催生菜市场变化的隐形之手。

在北京市三源里菜市场,笔者看到有两个摊位上根本没有菜,几个年轻人却一直在打包送货,忙得不可开交。人手一部手机加一个笔记本电脑,就把整个菜市场的菜都装到了网上商品橱窗里。

接到顾客网上订单后,三源里食材全城送的几位年轻人一人负责一个订单,迅速在菜市场内完成采购后全城送货,主打方便快捷。

网络的便捷开始影响传统菜市场。位于青海省西宁市有名的百年老市场莫家街,是本地人购买新鲜食材和土特产的首选地。近年来,这里逐渐成为外地游客前来打卡的地点。

莫家街是一家大型综合市场,里面有土特产区域、干果生鲜区域、马忠小吃城、蔬菜瓜果市场等,汇聚了本地土特产、沿海城市海鲜、新疆干果、尼泊尔藏红花等各地特色产品,是青海西宁市民选购食材最丰富的重要市场。

来自河南的吕爱枝在莫家街河湟特产市场做了9年土特产生意,60多平方米的商铺里摆放着枸杞、牛肉干、藏红花、牦牛奶片等几百种货物,其中,一串串晒干的祁连黄蘑菇挂在显眼处。“以前我们主要是卖干货,晒干的祁连黄蘑菇是所有商户必备的特产,现在顾客更喜欢买新鲜的,干货销量没有以前好了。”

以前因为物流和冷链技术没有现在方便,商家基本上卖干货较多。现在随着高速公路在省内畅通,来自祁连县的黄蘑菇、玉树州的牦牛肉、黄南州的牦牛酸奶等新鲜食材源源不断地供应着市民的餐桌。

还有一个重要原因,消费者对品质与健康、多样化与个性化的需求也在发生变化,为了提高生活品质,催生出便捷与高效的购买方式。

莫家街菜市场里,一个堆满了金黄色新鲜祁连黄蘑菇的摊位前,一位大娘正在选购大小适中的祁连黄蘑菇,“现在正是上市的时间,过了这段时间想吃都没有新鲜的了”。西宁市民包括外地顾客都知道新鲜祁连黄蘑菇味道的鲜美。

“我们的野生新鲜黄蘑菇来自280公里外的祁连县,一斤能卖35元到40元,牧民采摘后集中送到西宁,菜市场里卖一部分,更多的加冰块保鲜处理后发往全国各地。”

来自门源县

的韩成才夫

妇日常在菜

凌晨4点45分,天微微亮,青岛西海岸新区云台山路公交站点已挤满了人。仔细一瞧,这群乘客个个“身手不凡”——挑着扁担的,推着小车,还有左手提溜一袋豆角、右肩扛着一袋土豆的……原来他们是菜农!

“车来了,车来了!大家排队搬东西上车哈!”4点50分,头班26路公交车提前到达站点,56岁的菜农高爱香扯着嗓门招呼一众菜农上车。

青岛真情巴士集团有限公司26路公交车驾驶员张光山也没闲着,稳稳停好车后,他和乘务员郭玫帮着大家把菜搬上车。5点整,车门缓缓关闭,这趟菜农接力赛正式开始。

“前方到达滨海学院站,下车的乘客请带好随身物品……”到站提示音响起,不远处的隧道1路公交车早已在此等候,大家伙又合力把大筐小筐进行转移。40分钟后,穿过长长的海底隧道,公交车抵达南区团岛早市附近,这场接力赛至此结束。

载人的公交车缘何成了菜农们的接力专线?事情还要追溯到10年前。

起初,真情巴士26路线的驾驶员们发现,有许多老人经常挑着扁担、推着小车凌晨5点40分的头班公交车出行。在帮助他们搬抬物品时了解到,他们大多是来自王台街道和红星崖街道区域的菜农,乘车将自家种植的瓜果蔬菜带到青岛早市的早市售卖,补贴家用。

“俺们那里基本家家户户都有小菜园,菜下来的时候卖不上价,正好市里的需求大,虽然路远了,但比在家挣得多。”家住王台街道岛河村的菜农魏振富说。作为一个坐了6年车卖菜的“老乘客”,魏振富是个名副其实的“卖菜王”,每天带着100多斤菜进城,一天能收入二三百元。

车辆空间有限,有的菜农挤不上头班车,下一班车得等到20分钟后。驾驶员们一合计,将此事反映给了公司。“公司可重视了,不但将26路线定为‘菜农专线’,头班车的发车时间由5点40分提早到了5点,前3班车加密到了3分钟发一班,让所有菜农都能上得去。”魏振富说,2017年10月,头班车又更换为18米长的公交车,并配备一名专职乘务员提供服务,“更让俺们菜农感动的是,隧道1路公交车也特意开通了一辆直达团岛早市的早班车,大大缩短了路上的时间”。

经过一场无缝衔接的“接力赛”,菜农们顺利抵达早市开始摆摊——绿油油的茼蒿,个大肚圆的紫皮洋葱,脆嫩爽口的豆角……不一会,菜农们的摊位前就围满了顾客。“老魏家的菜用的都是有机的,吃着健康,我们都买了好几年了。”市民姜成光说。

一辆“卖菜公交”,一头连着田间地头,一头连着百姓餐桌,将他们串联起来的是民生。近10年来,“卖菜公交”已累计服务菜农超10万人次。

“滴滴——”又一班26路公交车从始发站缓缓启动,满满当当的车厢,承载的不只是菜农们的欢喜,还有这座城市的温度与诚意。

青岛
写

刘
成

生活中的经济学

两代人的买菜观为何不同

张元钊

如今,越来越多家庭依靠老人帮把手带孩子。生活在一起的两代人,在买菜上存在挺大差异:父母往往喜欢逛菜市场或在线下超市买菜,年轻人则更爱在线上平台下单。当然了,父母总会“嫌弃”年轻人买的菜又贵又不新鲜。

一边是父母的精打细算,一边是年轻人随着随买,真的只是观念问题吗?再常见不过的买菜场景背后,涉及两个非常重要的经济学概念:机会成本与不完全信息。

简单来说,机会成本就是当你选择了做一件事,放弃的做其他事情的机会。以买菜为例,早上你选择花两个小时去菜市场买菜,这两个小时你就不能用来做其他工作或休闲活动,这些就是你去做菜市场买菜的机会成本。

年轻人工作压力大,休闲时间少,即便周末也有很多人不愿把宝贵时间花在买菜上。动动手指网上下单,快

捷简单还能送货上门。年轻人愿意为省事支付溢价,也更愿意省下逛菜市场的精力做其他事。

相较而言,老人休闲时间比较充足,逛菜市场的机会成本就小很多,许多老人在接送小孩途中顺便就把菜买了。

事实上,逛菜市场对很多老人来说不仅是购买食材的过程,也是一个社交的机会,其意义在于“逛”:在货比三家消磨时间,与熟悉的小摊小贩聊聊天,抹个零头,要根小葱获得的满足感,不亚于反复挑选购得满意菜品。

不完全信息则是因为不知道市场的全部事实或情况,带来了决策的难度和不确定性。信息搜寻可以降低不完全信息程度,帮助消费者做出比较理想的购买决策。但信息搜寻也是有成本的,回到买菜这个话题,为了买到相对物美价廉的菜品,所花的时间和精力就是信息搜寻成本。

一般而言,线下买菜过程中,能直观了解蔬菜的质量和新鲜程度,可以挑挑拣拣,价格也相对便宜。父母经历过物资匮乏的时代,更注重节俭和性价比,愿意花更多的信息搜寻成本讨价还价,买到更新鲜、更便宜的菜。大多数年轻人不知道哪个商家的菜更便宜、更新鲜,也缺乏足够时间和精力去搜寻更多更充分的市场信息。对父母来说,不管是对菜市场信息的了解程度,还是付出信息搜寻成本后买到“好菜”的满足感,都远超年轻人。

对年轻人来说,网上买菜一目了然,信息搜寻成本小很多。但老人多数不熟悉移动互联网应用,在线上买菜等日常生活中的信息服务面前感到不习惯、不便利,使用手机买菜反而会增加“学习成本”和信息搜寻成本。

此外,不少父母有晨练的习惯,锻炼时与其他人交流买菜经验,周边各类菜市场的信息就掌握了,有效解决

了信息不对称问题,回家路上还能顺便把菜买了。

所以说,父母利用丰富的生活经验,在线下场景中更容易发挥自己的优势选购好菜品;熟练掌握各类互联网应用的子女,线上线下直观方便,也能不时薅到电商平台活动的“羊毛”。

从经济学视角来看,两代人的买菜观念虽然差异较大,但其买菜行为都是“理性的”,各从所需,各受其利,并且都实现了自身效用的最大化。

