



万家星光

# “碳水十字”升腾烟火气

陈发明

本是一个平平无奇的十字路口，没有标志性建筑物，没有太多历史积淀，也没啥热门景点。按地理位置标记，它位于甘肃省兰州市城关区人民北路与杜家台路交叉处，隶属于上川村社区。多年来，虽地处城区，却并不繁华。

就是这样一个看似平平无奇的十字路口，近两年却声名鹊起，在手机导航软件上被标记为“碳水十字”。一两百米长的街面上，聚集了6家牛肉面馆、4家炒面店，还有多家手抓羊肉店、烤肉店等餐饮店，一年接待食客450万人次。

打开地图看，兰州也是西北的“碳水十字”。作为西北地区交通枢纽，兰州的特色美食以面食和牛羊肉著称，不仅汇集西北各地面食之所长，还能持续输出自身特色。比如，一碗走向世界的兰州牛肉面。

站在“碳水十字”，能看见另一个兰州。品味历史，可以去逛博物馆；亲近自然，漫步黄河之畔；浸润心灵，参访《读者》杂志……但在“碳水十字”，人们只为吃而来，用味觉体验不一样的烟火兰州。“咥碗‘牛大’，吃顿手抓，撸个肉串”，嘴一擦，像兰州人一样说声：“满福！”

食客吃得“满福”，压力给到了店家。

## 赵德厚的压力

来到“碳水十字”，很多人都会犯选择困难症：吃牛肉面、炒面，还是手抓羊肉？如果吃牛肉面，吃“国义”“金强”，还是“磨沟沿”？食客的选择困难症，也是赵德厚的压力来源。

2013年，已经在兰州小有名气的“金强牛肉面”，在这个十字路口开了一家分店。彼时的“碳水十字”不仅“碳水”不多，连“十字”也尚未形成。“那时候马路都没修好，我们是这片区域第一家餐饮店。”金强牛肉面“碳水十字”分店店主赵德厚回忆说，当时只是想在兰州黄河北岸区域开店，正好这里铺面招商，顾客大多是附近居民。

后来，随着附近甘肃国际会展中心运营日益成熟，一些大型展会的引流效应开

始凸显，越来越多的人知道在这里有一家味道不错的金强牛肉面店。

兰州人对牛肉面的钟情，早已超出一顿早餐的范畴。有的兰州人几十年只认准自己家门口的那家小面馆；也有很多兰州人知道一家好吃的牛肉面后，三天两头就会专门开车去吃。金强牛肉面的顾客中，两者兼而有之。

生意火爆的金强牛肉面，吸引来的不仅是越来越多的顾客，还有竞争对手。2021年，兰州牛肉面的老字号“磨沟沿”在马路对面开了一家分店，这让赵德厚倍感压力。“刚开始有点紧张，没想到顾客反而比以前多了。过了两年，‘国义’分店开起来的时候，我紧张了一下，但也影响我们生意。”赵德厚也纳闷，几家老字号扎堆开在一个路口可行吗，“或许3家面馆各有特色，各家有固定的顾客群体吧”。

琢磨不透，赵德厚索性不多想了。“开在一起也好，有竞争才有压力，有压力才有动力。”赵德厚认准一个理：把这碗面做好，吃的东西骗不了人，只要味道好，顾客自然会来。

店里从不用隔夜食材，每天凌晨2点，赵德厚都会亲自去蔬菜市场采购。2023年，“碳水十字”走红网络，很多外地游客也慕名而来。平时每天有1000多人次，到了寒暑假每天能达到2000多人次。

成为网红打卡地后，赵德厚的压力又增加了。他每天都会关注网络平台的点评，网友提出建议就马上改正。“其实竞争就是这样形成的，要随时随地改进各方面服务。”在赵德厚眼里，每个客人的需求都不一样，有些客人注重就餐环境，有些客人喜欢传统的味道，还有些客人喜欢坐在外面的小凳子上，感受这里的烟火气。

## 磨沟沿的坚持

赵德厚的压力，马福斌也有，他是磨沟沿牛肉面“碳水十字”分店店主。

“在兰州，到哪儿还吃不上一碗牛肉面？很

多人专门过来吃，就是冲着我们的味道来的。”作为一家开了近50年的老字号，如今“磨沟沿”在兰州有9家分店，马福斌担任店长的这家，面临的竞争压力最大。

马福斌应对市场竞争的方式，就是坚持传统味道。在兰州，牛肉面馆数以千计，凡是有名气的，几乎都有自己的特色。有的用传统的蓬灰和面，有的肉汤以纯汤或清汤著称，有的以辣子闻名。磨沟沿是纯汤牛肉面的代表，主打纯汤热肉，酱牛肉是他家的招牌。

“虽然竞争激烈，但生意还是挺红火，为啥？因为我们几家都是行业里做得比较好的。”马福斌认为，“碳水十字”与这几家面馆是相互成就的。“如果我们几家没名气，面做得不好，也不会吸引网红博主来打堆，这个地方也没有这么火。”

口味和品质永远是餐饮业的核心竞争力，能在兰州牛肉面行业立足数十年，“磨沟沿”深谙此道。“一碗面仅卖8元，你不踏踏实实地做好，怎么挣钱？”几十年口味不变，贵在坚持，也胜在坚持。马福斌以店里招牌酱牛肉为例，从原材料进货到煮肉时间、调汤流程，都严格按照传统方法进行，“我们选的生肉品质高，一斤肉的进价比市场价格要贵2元左右”。

“磨沟沿”的另一个坚持，是只做直营，不做加盟。“我们牛肉面店从爷爷辈就开始经营，现在到我们来做。9家店都是自己家里人在经营，坚持不做加盟，就怕砸了老子。”作为在“牛肉面家族”里长大人，马福斌见证了太多兰州人与牛肉面的故事。“很多人从小吃到大，虽然去了外地，但回到兰州第一口还是想吃味道不变的传统牛肉面。”

## 马伟栋的传承

马伟栋就是那个回到兰州的人。这个生于1988年的兰州小伙，不仅传承了家族的手艺，还有融入血脉里的“兰州味蕾”。

“我去过很多地方，还是觉得兰州的味道好。”马伟栋家族传承历史更久，到他这

一辈已是第五代。祖辈曾在兰州街头挑着担子卖酿皮和凉面，研制出别具特色的糊状辣子。1988年，父亲马国义创立以自己名字命名的面馆；2023年，马伟栋在“碳水十字”开了一家国义牛肉面馆。

曾经在广州上学，毕业后又在外面闯荡过几年的马伟栋，始终忘不了兰州的烟火气。他眼里的兰州，是一座很包容的城市。“兰州人对味道很挑剔，却能把各地美食融入当地味道，改造成自己的特色。”喜欢美食的马伟栋，言谈间透露着对兰州味道的自信。“比如，大家都知道新疆烤肉好吃，但兰州的明火烤肉也很有特点；川渝的麻辣烫出名，兰州把又麻又辣改造成香辣口味，味道也很棒。”

尽管国义牛肉面的辣子有别于大部分牛肉面馆，但马伟栋却不喜欢刻意突出这个特点。“牛肉面最重要的还是一碗面的品质，面本身的味道一定要好吃。”这个看起来十分时尚的年轻人，对传统味道却有近乎偏执的坚持。有网络平台给店里加挂“必吃榜”之类的牌子，他也会婉拒，只是因为不想做外卖。“牛肉面还是要端着碗吃，打包之后味道就变了。”

当初选址“碳水十字”，马伟栋看上的也不是这个路口的网红效应，而是根据传统的生意经判断：金角银边，视野开阔，交通便利。即便是在社交平台上拥有千万粉丝的网红博主来探店，他也只是云淡风轻地当普通顾客对待，一起聊牛肉面、聊烤肉。

“一家店太火了，压力就大，关注的人多了意味着我们不能出现一丝纰漏。”马伟栋并不怕“店红是非多”，而是对这座城市、这碗面感情太深。“牛肉面是兰州的名片，每家店都必须好好做，让品牌平稳、可持续地发展，在众口难调的时代把质量把控好。”

马伟栋坚信，传统的就是永恒的。

近期，“碰一下”被引入多个城市的电梯场景。等电梯或坐电梯时，只需解锁手机，碰一下广告屏幕旁的装置，即可参与领取优惠福利并可在消费时使用。搭乘电梯的空档，不知不觉成为商家触达潜在消费者的窗口；电梯间内的“零角碎边”，摇身一变成了持续创造价值的“黄金展位”。

楼梯转角处的自动售卖机、洗手池旁的灯箱广告、桥下空间改造的快闪小店……生活中，改造“沉默空间”的例子并不少见。城市中常被忽略，原本效用极低或使用率不高的“沉默空间”，如今被越来越多地激活，通过微更新改造和轻量化运营成为商业利润的撬动点。

李润泽

“沉默空间”之所以不再沉默，成

本是绕不开的原因。

相较于竞争激烈、租金节节攀升的核心商圈、黄金铺面，这些不起眼的边角地方要么租金低要么只象征性地收取管理费，前期投入的成本不算高。一块屏、一台售卖机、一组自提柜的轻资产模式，让后续运维费用可控，甚至因为边际成本递减带来累积收益。在物联网、移动支付等技术的加持下，“小生意”刚好可以被塞进这些角落，成为珠联璧合的“组合体”，让“零角碎边”成为“金角银边”。

对商家来说，真实购买行为是可靠的市场信号。每个“沉默空间”都可以被视作一个独立的试水阵地，规模小、反应快，哪款产品被消费者偏好，哪种价位更合理、哪些广告更有效，一目了然。市场反响好，就标准化复制、加密铺设；卖不动的则迅速调整，完成从理论规划到市场反馈的验证。

由于这些“沉默空间”与人们日常生活的动线高度重合，显著压缩了“从需求到行动”的交易成本。按照经济学逻辑，决策链条越短、耗时越少，越容易成交。举个例子：你是选择“走200米买一杯水”还是“走5步扫码拿一瓶饮料”？即便不细算时间成本，也能看出“随手扫码”更容易促进决策。

我们乐见更多“沉默空间”迸发惊喜，但近年来，这类空间也因规划不明、使用不当引发不少争议。为了充分利用空间生硬地进行商业化改造，造成安全与卫生隐患，甚至引发属地矛盾；有一些角落空间让消费者体验大打折扣，反而丧失了“沉默空间”的独特优势；也有部分商家遭遇涨租金困境，试水成功后因物业方提高租金而陷入运营困局。

激活“沉默空间”，既是以小见大的经济学考量，也是城市治理精细度的试金石。当“零角碎边”融入商业配套的微循环，城市消费的神经末梢就此打通；每一处细处见功的精细运营，都是国民经济毛细血管的温润脉动，获取增量的密码也许就藏在这些不起眼的角落里。

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美编 倪梦蝶

来稿邮箱 fukan@jjrbs.cn

# 桃花为什么这样红

代玲

2014年底，嘎拉村正式拉开小康示范村建设序幕。孙世宏和县里干部尼玛维色天天泡在村里工地上，盯进度、看细节。

2015年3月，工程赶在桃花盛开前如期竣工。蜿蜒的游步道、高耸的观景台、大气的游客接待中心，嘎拉村桃花园有了景区模样。当年，村里依靠桃花收入达到70万元，2016年这一数字更是突破了百万。

孙世宏援藏结束离开林芝后，尼玛维色接过他的接力棒，从县里到嘎拉村驻扎当第一书记。跨越山海，孙世宏和尼玛维色围绕嘎拉村的持续发展，总有聊不完的话题。

“把水引下来，曲水流觞，在藏汉同心锁的地方做一个水池。”

“这个观景台可以起一个名字，如同心阁，再写一副对联，效果会提升。”

“我们东莞的公园是这样利用水来造景的。”

孙世宏想到什么点子，总是立马发微信告诉尼玛维色。

“清理桃花园杂草灌木啦！”

“现在节水灌溉全覆盖了，打造流水景观方便多了！”

“村在景中、景在村中、村景交融的思

路实现了，现在村和景区连成环线了。”

驻村期间，尼玛维色也将嘎拉村的日

常动态和变化告诉孙世宏。

如今的嘎拉村，是美名远扬的“桃花

村”，以桃花为媒介，生长出了完整的乡村

旅游产业链。

“希望你们在党的兴边富民好政策引

领下，切实维护好民族团结，创造更加幸福

美好的生活，把雪域高原的自然美景保护

好，把‘桃花村’品牌擦得更亮，为建设繁荣稳固的祖国边疆贡献力量。”今年6月，习近平总书记给西藏林芝市巴宜区林芝镇嘎拉村全体村民回信，对他们提出殷切期望。

吃水不忘挖井人。村民们将这一好消息告诉了东莞的亲人。

“近年来，嘎拉村村民过上了好日子，获得了一份又一份殊荣，让我们想起东莞市、市政府和全体东莞人民对我们的无私援助；让我们想起历届东莞援藏工作队到嘎拉村调研谋发展的情景；让我们更加坚定听党话、感党恩、跟党走的信心和决心。”村民在致东莞市、市政府的感谢信中这样写道。

河谷、山腰，微风中流淌的桃花海里，嘎拉村人的笑脸如此灿烂。