

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。“啜碗‘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”分店店长赵德厚回忆说，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，我又紧张了一下，但也没影响我们的生意。”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”分店店长。

“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，凡是有点名气的，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？因为我们几家都算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卡，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，一斤肉的进货价比市场价要贵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，就怕砸了老牌子。”作为在“牛肉面家族”里长大的人，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。”

马福斌坚信，传统的就是永恒的。

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丝漏。”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。”

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”，摇身一变成了能持续创造价值的“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。

“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感大打折扣，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，城市消费神经末梢就此打通；每一处于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 倪梦婷
来稿邮箱 fukan@jrb.cn



桃花为什么这样红

代 玲

雪色皑皑，粉红漫天——虽然离开西藏已经9年，但孙世宏常常梦见尼洋河两岸漫天的粉红桃花。

2013年夏天，孙世宏从广东省东莞市来到当时还未改名巴宜区的西藏自治区林芝市林芝县，担任林芝县委副书记、常务副县长，开启为期3年的援藏工作。见识过当地嘎拉村春日桃花的绚烂，他琢磨着怎么把桃花资源利用好，让村民从中受益。

援藏工作队的思路之一就是帮助当地打造小康示范村。“嘎拉村先天条件这么好，有上千株成片的野生桃树，适合发展乡村旅游。但基础设施落后，村容村貌差，完全没有景区的样子。每年动用各种资源搞桃花节，阵仗大，热闹是热闹，但收益并不明显。”孙世宏给村两委做工作，想要打造村景合一的景区。

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元。

孙世宏援藏结束离开林芝后，尼玛维色接过他的接力棒，从县里到嘎拉村驻村当第一书记。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写信告诉了东莞的亲人。

“近年来，嘎拉村村民过上了好日子，获得了一份又一份殊荣，让我们想起东莞市委、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、跟党走信心和决心。”村民在致东莞市委、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绯红。

生活中的经济学

李润泽