

一座城市的另一个读本



鼓楼步行街昔日热闹场景。去年7月，步行街内的小商品市场“退场”。 王勇/摄

文化期待

让宁波的夜生活更加丰富

对大多数宁波人而言，“夜市”这个概念直接等同于“排档”、“小吃”、“地摊”。然而，无论是由学生和摊贩相辅构成的宁波大学双桥街夜市，还是式微已久的三市，还有类似洪塘夜宵一条街的城乡接合部夜市……不管怎样辉煌热闹，都始终与“宁波的夜市”差一口气。

“作为‘走遍天下，不如宁波江厦’的宁波，却没有一个真正意义上的夜市，这不能不说是一件让本地人和外地游客感到遗憾的事。”政协委员邱卫东认为。

而作为管理者，又有另一番两难境况。市城管局执法管理处处长应海上认为，夜市是一把双刃剑，虽然为一些市民提供了再就业的机会，丰富了市民的夜生活，但是，也很容易产生其他矛盾，比如交通、食品卫生、夜市管理、扰民等新的问题都会随着夜市的出现而出现。

“要想在城市核心区选这么一个疏导点，确实难。”他说。

市贸易局市场运行和消费促进处副处长彭爱武向记者表示，对于夜市，并非政府无心。为了繁荣宁波夜市经济，去年他们曾设想在宁波书城附近和路林市场开办夜市，也曾打算在鄞州天宫庄园开办老字号夜市，将宁波的一些老字号商家引过去，但因种种原因，如今还没有如愿。

邱卫东说，无论出于怎样的原因，宁波都期待着一个真正的夜市来完整这个不夜城。“夜市经济不能光想着购物、吃饭，要围绕夜这个主题，做活旅游、文化等文章，让夜生活更加丰富。”



昔日和义路夜市一景。
网友提供，请图片作者与本报联系，以付稿酬。

夜色人生

赚钱，赚经验，也赚快乐！

鄞州区科技路附近。晚上9点后，像往常一样，刘姐的夜宵车又上路了。

15年前，年仅17岁的她单枪匹马地从安徽一个贫穷的小山村跌跌撞撞地闯荡到了宁波，掏光身上所有积蓄，艰难地支撑起了一个麻辣烫流动摊。现在，她将一个只有八九个菜品的小型麻辣烫流动摊，慢慢发展到拥有32个荤素菜品的夜宵车，养活了老少一家六口。

“做夜市生意，特别是麻辣烫生意，晚上受累，白天也不能闲着，要进货。”她边忙边告诉记者。

已有15年夜市麻辣烫从业经验的刘姐向记者描述了他

们一天的生活：从晚上9点，忙到凌晨2点左右收摊。回家之后洗洗涮涮，到凌晨三四点钟才能睡觉。早上还得赶去菜市场进肉和菜……刘姐告诉记者，去菜市场只能赶早不能赶晚，去晚了就没有新鲜肉了。“如果连肉都不能保证新鲜，一传十，十传百，那么恐怕就很难在夜市立足了。”

刘姐告诉记者，夏季算不上是麻辣烫旺季，按照目前平均每天2000元营业额计算，除去原材料等费用，日赚数百元没有问题。做夜市麻辣烫生意，大都集中在春夏秋三个季节，到了冬季，生意好坏大多靠运气。一般会隔三差五出摊，轮流休息，因为平时这样连轴转，身体吃不消。

不为生计为时尚的女白领

在鄞州区邱隘镇新江夏超市附近的一盏路灯下，一张不足一平方米的小桌前的顾客总是比其他摊上多一些，这名摊主叫林凤。白天，林凤是鄞州区一家设计装潢公司的工作人员，和其他白领一样，朝九晚五。每到夜晚，她就会在邱隘镇最繁华的地段摆摊，而拥有娴熟技艺的她被熟客们称为指甲“魔法师”。

四个月前一次偶然的机会，林凤发现街头的时尚少女总喜欢在指甲上作画，这名女白领受到启发，立即买来书籍依葫芦画瓢自学起来。

“由于一开始对美甲一窍不通，要从最基础的消毒、清洁、护理开始学起。”林凤起初掌握不了要领，甚至拿起笔刷做指甲时，手都在发抖，“不过做久了，做多了，积累了经验，就会得心应手，我私人创制的爱心猪、萝莉发夹等花样渐渐得到顾客认可，回头客也越来越多。”

短短两个月，颇有心得的林凤技术已经不输夜市上其他

做了一两年的美甲人员，能够根据不同形状的指甲进行设计、绘画、装饰。

如今，一提到美甲方面的知识，林凤则像个十足的老江湖，脱口就能讲出一番道理，“夏天闷热，指甲上的颜色不能太杂，否则容易给人很压抑的感觉”、“每个人的手形不一样，并非模板上看起来漂亮的就一定好，要选择适合自己的”。现在林凤做一副指甲，并不需要太长时间，就算是绘制比较复杂的花样，她也能在40分钟内完成。“夜市时间短暂，必须抢时间，像美甲这种业务，一定要力求‘快功出细活’才能服务更多顾客。”林凤告诉记者，不少顾客看她手脚麻利，因此频频光顾。

美甲对于林凤来说，跟“糊口”没有太大关系，更多的是为了兴趣和时尚。“我在公司担任档案管理工作，比较清闲，但略显枯燥，想通过摆摊这种形式多和人打交道。”

提前找“踏入社会”的感觉

他看起来还是学生模样，可是他每月有四五千元的收入。白天，他是奔走在宁波各大景区的兼职导游，一到晚上他就变身成为夜市小老板，和别的摊点不同，他叫卖的是年轻和时尚人士喜好的“文身”。

他叫陆万磊，是宁波一所大学的大三学生，记者与其碰面时间是在昨晚8点多钟，当时他正在宋诏桥菜市场附近摆摊。站在其他摊主堆儿里，陆万磊明显有些“嫩”，只见他脸上挂着标准的“空哥式笑容”，毕恭毕敬地站在摊位前。身上斜挎一只装有零钱的小黑包，脚边摆着几张网砂纸，一个装满清水的可乐瓶，以及一张印有188个图案的彩色图纸，这几乎就是陆万磊地摊上的全部家当。

“老板，文一个疼不疼，大概得花多长时间啊？”每一个经过陆万磊摊位的人几乎都会随口问这么一句。而每次，陆万磊总会微笑着看着问话人，语气诚恳且耐心地回答：放心

吧，绝对不疼，最便宜的4元钱，5分钟搞定。

每晚愿意第一个吃螃蟹的顾客并不好等。不知过了多久，终于有一个胖男孩，在众友人的“怂恿”下，鼓起勇气打算尝试一番。

选好图案之后，陆万磊取出“镇摊之宝”，一张印有大飞机的网砂纸，在男孩胸口处比划几下，然后拿出一块拇指大小的硬板蘸了蘸黑色的酷似墨汁状物质，将它们均匀地涂抹在网砂纸上。不消一分钟，陆万磊小心翼翼地撕开网砂纸，一架伸展双翼霸气十足的大飞机在男孩的胸前跃现。

陆万磊告诉记者，每天约有20多位顾客光顾，可以赚到两三百元，生意差时至少也能一个晚上赚百余元。

“入夏以后，导游、文身生意都算比较好做的，忙是忙了点，但这些经历让我提前感受到踏入社会的艰辛。”