

## “让登山游客和邻里都能吃上口热乎的” 这家小店的5元素馄饨十年不涨价

“阿姨，来一碗馄饨！上山前垫垫肚子！”午后两点，苏州五峰山脚下的小街上烟火气正浓。李阿姨经营的馄饨店虽不起眼，店里却飘出阵阵诱人香气，三桌登山客围坐桌前，享用着刚出锅的热乎馄饨。这家开了十年的小店，早已成为登山人心中不可或缺的“驿站”，而一碗分量十足的素馅馄饨，十年间始终保持着5元的售价。

### 成本里的“实在账”

“一碗12个馄饨，5元一份，要尝尝吗？”李阿姨一边擦桌子，一边和记者唠起家常。年近70的她表示，自己退休后闲不住，见每天登山的人不少，却难找到方便吃热食的地方，便萌生了开馄饨店的想法，“不为赚多少钱，就想给大家留个歇脚地，让登山前后的人能吃上口热乎的。”

记者点单后不久，一碗热气腾腾的馄饨便端上了桌。12个馄饨里是饱满的青菜馅，浸在清亮的汤中，搭配当天随机供应的木耳、茭白等素菜浇头，口感清爽不腻，性价比十足。

李阿姨透露，馄饨馅里的青菜都是田里自己种的，“每天摘新鲜的，洗净切碎拌馅，既新鲜又省去采购成本，能节约不少开支。”记者走访周边菜市场了解到，馄饨皮每斤3元，李阿姨的店铺每碗12个馄饨，再加上食用油、调味料、店铺水电及房租等费用，利润空间已所剩无几。

“十年前就是这个价，周末人多的时候一天能卖百八十碗，平时也就二三十碗。”李阿姨笑着说，店铺未雇员工，家人一起经营，节省了人工开支。更暖心的是，这条街上近十家经营馄饨的店铺，有个不成文的约定：统一定价5元。“大家都是街坊邻居，约定好这个价格，让大家都能吃个实惠。”李阿姨告诉记者，平时客人少的时候，周边店铺老板会去附近工厂打零工，“对我们来说，开店更像周末的‘主业’，平时则靠打零工补贴，既方便了登山客，自己也能多份事做。”

### 从熟客到外国友人都点赞

这份“不赚钱的坚持”，让五峰山下的



这条小街成为登山客心中的“暖心据点”，也让沿街小店收获了无数青睐。正在用餐的孙先生是店铺老熟客，他坦言，如今景区周边小吃普遍涨价，唯独这里价格依旧亲民：“5块钱不仅能吃饱，还能感受到实在的善意。”

“我们经常来这边爬山，每次上山前吃碗馄饨攒力气，下山后再来一碗解乏，阿姨家的馄饨就是我们爬山的‘动力’！”孙先生回忆，有一次他们下山较晚，给李阿姨发了消息后，她特意等候到天黑，这份暖心举动让他十分感动：“就像在山里遇到了家人一样。”

除了本地及国内游客，小店的温暖还吸引了外国友人。此前几位英国游客爬山



时，被馄饨香气吸引进店，品尝后连连竖起大拇指。尽管语言不通，他们临走时还用生涩的中文说着“老好吃！老好吃了”。“你看，一碗馄饨还能连起这么远的缘分。”李阿姨提及此事时，脸上满是欣慰。

傍晚五点，夕阳西下，五峰山上的游客陆续下山。李阿姨送走最后一拨客人后开始收拾店铺：清洗用过的碗筷、存放剩余的面粉，提前和好，“现在年轻人工作压力大，能让他们在登山前后，花少点钱吃口热乎的，我也开心。”李阿姨一边揉面一边坚定地说，只要身体条件允许，这5元的素馅馄饨就会一直卖下去，“能让大家感受到这份温暖，我觉得值了。”

据《扬子晚报》

## “让爸爸妈妈当主角” 这家照相馆专给银发父母拍照

当镜头习惯性聚焦于孩子和年轻人，一对武汉夫妻却做了“反向操作”——专门为父母开了一家照相馆。在这里，“今天，阿姨先选衣服”是不成文规定，常年甘当“配角”的爸爸妈妈，被子女郑重地请上照片“C位”。

10月22日上午，在良友红坊的一家照相馆里，77岁的刘阿姨在衣架前犹豫不决。店主邬丹举着手机，让屏幕那头的阿姨女儿远程参谋。“我们想开一家‘让爸爸妈妈当主角’的照相馆。”邬丹说。这个心愿的种子，是在她与丈夫李勇经营儿童摄影的十五年间悄然埋下的。

开店之初，李勇先请自己的丈母娘当模特。当母亲妆发齐整、身着精心挑选的服装站在镜前的那一刻，邬丹动容了：“我看到妈妈的眼睛在发光。”后来，老人反复翻看那些照片，说那是她“这辈子最好看的样子”。

一年来，这家照相馆已为超过1000位银发父母按下快门。有母女照、母子照，有补拍的婚纱照，也有迟来的成人全家福。店里顾客多为50至90岁的中、老年人，而九成订单，都来自他们的子女。

今年5月，一个紧急来电揪住了夫妻俩的心。一位男士从北京赶回武汉，希望能尽



照相馆为妈妈们准备的拍照配饰

快安排时间为重病晚期的母亲留下影像。拍摄当天，团队特意放慢节奏，花了四个小时，为轮椅上的老人更衣、整理、拍照。原本需一个月制作的相册，也赶在一周内加急完成。

更多的子女，是带着父母来圆一个心愿。杨女士便是为此而来——她的父母除了结婚时拍过照，几十年都没有正经拍照纪念。拍摄间隙，母亲悄悄问起价格，女儿紧握她的手说：“很多东西钱买不到，错过了就真的没有了。”

“给长辈拍照并不容易。”邬丹说，“要把他们的精气神拍出来，比拍孩子和年轻人难。”最大的功夫花在选衣服上。市面上难觅适合拍照的中老年服装，她只能自己“海淘”——每周购进几十件，请不同身材的同事和妈妈试穿，往往十多件里才能留下一件。店里现有的500多套服装，都是这样一件件挑出来的。

谈到经营状况，邬丹很直白：“只能说刚够‘吃’饱，没什么盈利。”这家店的业绩只有他们儿童店的六分之一。但夫妻俩始终保持着初心：“我们觉得自己不是生意人，更像匠人。就是有个执念，想先把这件事做好。”

据《武汉晚报》