

市场探新

杨学聪

千年潭柘潮出圈



掩映在丛林中的北京市门头沟区潭柘寺镇的半山古村落民宿集群度假区。(资料图片)

“先有潭柘寺，后有北京城”。这句民谚，不仅让潭柘寺这座京西千年古刹声名鹊起，更使因寺得名的潭柘寺镇拥有了发展文旅产业得天独厚的优势。在传统和潮流的碰撞中，这里擦亮千年潭柘金字招牌，让人们认识一个不一样的潭柘寺。

今年上半年，潭柘寺镇各类景区、民宿累计接待游客207.85万人次，营业额超过1.06亿元。商圈接待游客90万人次，营业额达3800万元，区域公共品牌建设对经济增长带动作用初步显现。

新产业

秋风渐起，北京又迎来最美的季节。站在全国甲级民宿——瓢客棧的院落中，连绵起伏的山峦映入眼帘，让观者感受到京西门头沟“东望都邑，西走塞上而通大漠”的险要。

“海拔约400米，共13间客房，2017年开业。”紫阳山庄负责人周晓军口中的一瓢客棧，是紫阳山庄最早对外经营的客栈，“山庄至今已开业40多个院子，未来计划打造80个至100个院落”。

紫阳山庄地处老村阳坡元。潭柘寺镇因寺而生，潭柘寺周边有12个村寨，阳坡元村便是其中之一。2012年，紫阳山庄项目团队选中这个缓坡之上、海拔落差百米的废弃老村，规划建设京西“高品质半山古村落民宿集群度假区”。

很快，基于京西民居建筑形制，结合现代生活方式和建筑材料，一个个轻松、自然、现代的新式合院初具规模。具有历史感的卵石围墙，自然生长的古树，采用古建风格打造的灰瓦如波浪般在半山荡开。每一间客栈，每一间客房乃至每一扇窗都能观赏到不同的山林景色。

而今紫阳山庄中最出名的，当数悉县酒店。对标安缦等古建筑酒店，这里设计了开放式大堂，曲折石阶向前，修竹掩映中，是依山势而建的10个院落，共有客房38间。

酒店内，古刹天仙宫经岁月侵袭仅剩门头。在古树环绕的天仙宫大殿

原址，复建了酒店的多功能厅，既有会客空间，又有中式茶室、日式禅修室。酒店中央广场旁的苏格兰式建筑是酒吧，在天气好的夜晚，打开门窗，可见繁星点点。

经过多年发展，紫阳山庄旗下精品民宿各具风情：最早开张的私汤小院一瓢，宛若江南的云间，木色大宅桐栖……与古寺共处同一片山麓，山间民宿院落相映成趣。

“我们吃到了京西旅游热的红利。”提到经营状况，周晓军的语气中透着几分自豪，“山庄由我们出资建设运营，每年能给村里一些收益，解决本村和周边村不少于50人就业。”民宿群设计精巧、私密性好，外在风格统一，山庄从里到外的品质感，也带动了周边农家院改造升级。

满足城里人微度假需求，不仅需要览尽山间美景的高端民宿，还要有能让一家老小都乐在其中的休闲娱乐项目。“我们有近2万平方米天然草坪，以及特色铁板烧烤、儿童娱乐设施等。”潭柘厚院负责人周天华说，经过摸索，潭柘厚院已经积累起口碑，收益也不错。

新亮点

在潭柘寺镇，山中精品民宿让人流连，谷中的商业综合体同样令人惊叹。近几年，檀谷商圈品牌活力持续释放。这个位于山谷中的商业体，不仅可见山秀丽水，更是通往骑行圈层负盛名的网红打卡地潭王路的必经之路。

“其实，在六环外的山里做商业项目，大家最初心里也没底，这是一种新模式。”檀谷运营中心总监刘一实回忆，经过反复研讨，他们决定依地势先建起公园，营造一个集合“公园+街市+展厅+剧场+工坊”的融合之地。2021年10月，慢闪公园开园，当月市场即回馈巨大惊喜，店铺经营情况持续提升！

其中表现最亮眼的，是从上海引进的餐饮品牌一尺花园。作为北京首店，开业当月营收即达60多万元，最高月销售额高达百万元。在檀谷一鸣惊人后，一尺花园门店在京津冀铺

开。刘一实坦言，“商户示范作用，让我们招商有了底气”。

此后揭幕的慢闪广场，单向空间书店也给商业街区增添了几分调性。这家书店倡导骑行友好，在店内展示了环法自行车赛冠军战车，贴心为骑行者提供停车架，与镇内的骑行文化、山地文化相呼应。同时，在一层设立咖啡馆，营造边咖咖啡边看山的闲适。书店还通过不定期的书友会、小型画展、剧本朗读会等文艺活动，为青年们提供一片精神栖息地。

“作为一家开在山里的书店，很多选品、文创都与自然有关。”单向空间檀谷店主理人洪都说，店内打破书店书籍分类方式，以“恒久的温柔”“山野的呼唤”等主题打造书墙，强调人文关怀。二层的大玻璃落地窗前，远山美景、微风轻拂，露成成为读者心头好。

檀谷运营方搭建招商平台，简化商户注册审批流程，开放绿色通道，引进高品质店铺，发展“首店经济”，还吸引了一批潮流文化品牌入驻，同时发展起户外骑行品牌廊带，配套建设骑行补给站、自行车停放区，引入骑行友好店铺，邀请专业团队设计骑行路线、骑行友好地图，带动户外运动潮流品牌集聚。

那么，檀谷是否吸引到了目标客群？今年“五一”小长假运营数据信息显示，檀谷消费群体约30%来自本地，更多来自北京市区，不少市民举家而至，来个两天一夜的微度假。

刘一实说，“檀谷集结最活跃的品牌主理人，形成富有创造力和想象力的商业场景聚落，每一家店都吸引着不同圈层的消费者，都可以作为一个独立的目的地。”骑行文化节、音乐大师课等中小型活动在周末更是不断。“金九银十”是山谷里最好的时节，FIRST惊喜影展、单向街书店文学节、TEDDY CAMP户外生活节等活动持续吸引消费者前来，营造山系生活目的地……

新期待

“今年，我们升级园区设施，添加了厚野露营自驾营地，划定萌宠乐园，引入网红咖啡店，吸引了大批游

客。”借着京西旅游热，周天华在厚院建设了100亩果园。未来，这里将形成厚院、厚野、果园区域联动。紧跟时尚热度，他还在筹划全新文创IP——厚礼，打造京西农产品线上销售平台。

蓬勃发展的文旅产业，纷至沓来的游客，让村里人尝到了甜头。初步统计，潭柘寺镇直接在檀谷、厚院、紫阳山庄、公园等企业就业约400人。当地人自己经营的民宿有将近50家。不少在外从事旅游行业的“沟里人”，陆续回到家乡创业。

“我们以文旅为切入点，注重产业培育，优化营商环境，强化品牌建设。”潭柘寺镇党委书记杨武平说，通过举办金秋银杏节、迎春玉兰节和除夕祈福夜系列庆典活动，带动节日旅游消费，千年潭柘辐射带动周边产业集群发展成效显著。

“实践证明，我们找到了一套符合区位特点的产业模式，探索出了一条适合镇域发展的绿色高质量乡村振兴之路。”杨武平说，按计划今后3年至5年，潭柘寺镇将升级建设2.0版京西文旅名镇，以更大力度提升地区文旅品牌影响力，在扩大镇域产业规模上持续发力，高起点谋划“一个目标、一条廊带、两个片区、四个重点”诗画乡村发展格局。

一个目标，即建设京西文旅名镇；一条廊带，即潭王路发展户外骑行品牌廊带；两个片区，即南部以檀谷商圈和慢闪公园为中心打造诗画创新产业片区，北部以潭柘寺和八奇洞景区为中心打造潭柘古韵文化片区。同时，突出潭柘寺景区龙头带动关键点，稳固紫阳山庄和悉县酒店特色品牌经济增长点，增强檀谷商圈体验经济发展活力点，丰富“小院+”在地经济闪光点。

骑行徒步、星空探索、山野农趣……一张慢行路网正在形成，一个“一村一品，移步异景”的景村融合空间构架正在形成。

林紫晓

生活中的经济学

装修为何爱找熟人推荐

打造一个理想的家，是很多人的梦想。然而，装修不是一项简单任务，它涉及复杂工序和巨大资金投入，其专业性和复杂性往往令人心生胆怯。

装修成本体现在多个方面，既包括直接经济支出，比如材料费、人工费、家具家电置办费等，也有交通、误工等产生的额外费用，还包括时间、精力等隐性成本。

市场上商家报价参差不齐，工人技能水平也各不相同，大多数业主缺乏家装知识，信息不对称使得业主往往处于被动地位。一旦发生纠纷，业主还

可能面临维权难题。交易不确定性升高往往伴随着监督成本、议价成本提升，进一步增加了交易成本。

为了降低成本，弥合信息不对称，消费者会选择规模较大的装修公司或知名家装品牌或聘请监理等。此外，还有一种常见做法：找熟人推荐。

当消费者将装修任务委托给装修公司时，便形成了一种委托——代理关系。这种关系好比将钥匙交给了一位不完全信任的管家，房主常常感到处于劣势。因此，向有经验的亲朋好友咨询，获取他们对某家装公司、某个家装品牌、某支装修队伍甚至某位

水电工或瓦工的推荐，会让消费者更加安心。

实地考察工程质量，更容易建立信任感，而亲朋好友推荐也比夸张的广告更能打动人心，更有效地影响消费者决策。熟人推荐还为消费者省去了大量时间和精力，多少提供了一些风险保障，降低了交易风险。经熟人介绍的装修公司、设计师与装修队，也会因为这种纽带关系提供相对实在的报价与服务。

寻求熟人推荐，本质上是一种基于信任的消费行为。除了装修之外，生活中还有很多喜欢找熟人推荐的场景，比如，购买房产、汽车等商品时，消

费者往往希望通过熟人了解产品质量、服务等方面信息；选择医疗、教育等服务时，也会因为服务质量难以量化更倾向于熟人推荐，以获得个性化和可靠服务。

爱找熟人，反映了消费者在交易过程中对成本和收益进行综合权衡的心理。虽然这可以降低一部分交易成本，但也可能带来隐性成本和机会成本。例如，装修时依赖熟人推荐可能会限制选择范围，错过市场上其他更专业、更优惠的装修公司。因此，消费者在作出选择时，需要全面考虑各种因素，权衡利弊。

速写

广袤无垠的藏北草原上，几十座巨型风车昂首挺立，狂风怒吼着催动叶片转动。

这些风车坐落在西藏那曲市色尼区欧玛亭嘎村，这里，也是牧民索朗念扎的家。欧玛亭嘎藏语意为“牛奶山丘”，因村里有一座山丘、奶牛产奶量高而得名。54岁的索朗念扎祖辈辈都生活在这里，以放牧为生。他从未见过风机长什么样，更不知道呼呼吹的风竟然还能发电。

2013年11月，位于欧玛亭嘎村的那曲高海拔试验风电项目首期5台风电机组7.5兆瓦并网发电，实现了西藏风电项目零的突破，填补了全国最后一个省份的风电开发空白，也创造了世界风电项目最高海拔纪录。

风，就这样在村民们惊奇的注视下被捕捉、利用。那时，每次进出村，索朗念扎和村民们都要多瞅几眼，心里忍不住嘀咕：这些个大家伙就能发电？

后来，村民渐渐相信了。它们不仅能发电，还能带来收入。风电场租用了村里的地，每年有固定租金。建设过程中，村民们不仅能在工地打工，家里有挖掘机等机械和运输车辆的，还能在工地上揽活。

那曲风大，无论四季。“以前眼睁睁地看着风一天天地吹，压根儿没想到还能利用起来。”索朗念扎感叹。如今，村民们都盼着建设新的风电场。

今年元旦，由国家能源集团投资建

藏北风

设的那曲市色尼区欧玛亭嘎村，10兆瓦风电项目全容量并网发电。25台风机修长叶片转动起来，将凛冽狂风转化为清洁能源。这是西藏首个100兆瓦级风电项目，也是目前全球4500米以上超高海拔地区已建成投产规模最大的风电项目。

强风、冰雪、冻土期……在海拔如此高的地方建设风电场，难度可想而知。“必须在可利用的短短几个月施工期内争分夺秒地干！”国家能源集团西藏那曲分公司副总经理胡建生说。

风机吊装期间，气候复杂多变。当9号机位风机机舱吊到70米高度时，风雨突至并伴随蚕豆大小的冰雹，叶片在空中不受控制地晃动起来。大家死死拉住叶片上的牵引绳，全力保证设备安全，咬牙坚持直到风雨停歇。

以牦牛般的韧劲啃下一个个硬骨头。今年，风电场的目标发电量是1.5亿千瓦时。

“每年10月到次年5月是那曲强风季节，月均发电量在2000万千瓦时左右。”风电场运维负责人贡桑扎西说，藏北的风带给他实现目标的信心。

在今年8月举办的2024年恰青赛马节招商引资推介会暨项目集中签约仪式上，那曲签约落地总投资80亿元的项目14个，其中清洁能源产业项目占到一半。

“起风了，真好！”在家门口见证了两个风电场落成的索朗念扎说，蓝天白云下，藏北草原上的风，又起了。



西藏那曲欧玛亭嘎风电场。

本报记者 代玲摄

本版编辑 陈莹莹 李静 美编 王子莹

来稿邮箱 fukan@jrbns.cn