旧巷新街

# 宛平新颜

杨学聪

铠甲武士“正时仪式表演”重现古时市井热闹景象，非遗宫灯制作吸引亲子家庭体验，众多书店联合打造“旧书部落”迷住爱书人……当红色地标与新消费场景撞个满怀，会产生怎样的化学反应？挺立在卢沟桥头的北京宛平城，给出了自己的答案——通过文化赋能、多元业态融合，这里不仅再现了“卢沟晓月”盛景，更让红色底蕴与烟火气同生共存。

## 城墙记忆

最好的传承，是让历史与今天“对话”。宛平城的古城墙，就是这场对话最好的媒介。

始建于明崇祯十一年（1638年）的宛平城，距今已有380多年历史，是我国华北地区唯一一座保存完整的两开门卫城。城墙以6层条石筑基，其上砌砖，内部以黄土、碎石筑实，能承受巨大的冲击力。

今年，经过改造提升，老城墙“露”出真容，并在9月底正式开放。通过3D光影秀、非遗互动、古风演绎、城墙上的主题摄影展等互动体验方式，众多游客登上古老城垣沉浸式感受宛平古城魅力。

城墙开放，是宛平城“焕新”的重要一步。“宛平更新的成果，随着‘宛平博物馆之城’建设的不断推进而越来越显现。”丰台文旅集团项目负责人田莹表示。

从城墙上俯瞰宛平，修旧如旧的老房子舒朗有序。冬日暖阳下，工人正在给改造好的建筑物装灯。老房里原有的红色柱身，是多少年欢庆新春留下的痕迹，被原样保留。

说起宛平城以前的样子，生于斯、长于斯的崔桂忱滔滔不绝：“我们好几辈人都住在南城墙根儿。”家里老房子的年龄说不清，但院里的枣树已经200多岁，果实繁茂。因为兄弟姐妹十几口人住在一起，搭建多，很是拥挤。因年久失修，老房子总是漏雨。

“以前，我家就在城墙边儿上，回忆起当年抗战时期，老辈儿人总说敌人的轰炸战机一来，就躲到城墙根儿的洞里。”老城墙是先人的庇护所，斑驳的弹坑也承载着她儿时的回忆。2021年，崔桂忱最早响应号召，阖家迁至不远处的新建小区，老宅将变成博物馆。“这两年，城里城外的变化很大。这里是我们的根，时常带着儿孙们回来看看。”她说。

作为历史文化街区，宛平城的保护性更新完全遵循旧居的肌理和风格，循序渐进。2023年以“针灸式”更新完成5处示范点位，2024年实施城内主街一期整治，2025年完成卢沟桥、宛平城历史文化街区改造提升……

如今，这片灰墙黛瓦连片，红色窗棂廊柱点染的街区整洁有序。

整个区域被划分为270多个城市更新单元。拆除违建后，修缮房屋的一砖一瓦都遵循建筑原本的样子，重点对门窗做了改造，让居所更舒适、更有现代感。修缮后的老房室外用木栈道垫高，可以用于店铺经营，下面则是雨水花园。整排房屋适合做特色商铺，门前空地还可以做小型户外演出。

随着古老的宛平展露新颜，这片北起京汉铁路桥，南至京港澳高速，东接东关南街，西临桥西村的区域，正将国家一级博物馆中国人民抗日战争纪念馆、全国重点文物保护单位卢沟桥、宛平城以及中国人民抗日战争纪念雕塑园等文化资源进行整合，打造集历史教育、文化体验、旅游休闲于一体的文旅目的地——卢沟桥国家文化公园。

“顺畅的参观动线与统一的运营服务，让游客可以沉浸体验‘登城墙、逛古城、观展览、赏晓月’的完整体验。”田莹说，厚重的抗战纪念地与市井烟火气和谐共生，让古老的历史街区在有效保护中焕发时代活力。

## 门店上新

卢沟桥、宛平城处于西山低洼地带，河道不宽水流却平缓，城墙内一派烟火升腾的世间百态：老商户聚在杂货铺门口聊天晒太阳；刚开业的旅拍店，摆放着整齐的花篮；旧时屯兵的拱极营，不仅有军事体验，还有武术、铠甲表演；俄罗斯艺术馆内正举办乌拉尔油画展……

走在宛平城主街上，道路两侧是各具特色的店铺。华夏积木总店内，最显眼的地方摆放着20多万块积木拼搭的狮子；引进的茶饮店铺“澄茶”带来朱炳仁大师的铜器物件，孩子们还可以敲打出有花样的铜箔，体验手作；全国首家义利概念面包店里，新鲜出炉的现烤面包让整个宛平城弥漫着香甜，与西苑医院合作的“脾动力”面包更是“独一份”。

位于宛平城主街中心位置的卢沟桥礼物文创店，销售额在整条街排前列。“我们研发上架了30多种卢沟桥IP文创产品，销量相当好。”店长李红的语气中透着骄傲。开业4个月，每天流水超万元。不仅有慕名而来的游客，还有周边市民时常光顾。

在这里，卢沟桥上威风凛凛的狮子按1:50缩小后，成了狮子小夜灯，颇有几分憨态可掬，是店内当之无愧的“爆款”“断货王”。时下最流行的透卡，亮晶晶的冰箱贴，新上的“狮全狮美”文创饼干，抗战胜利80周年纪念徽章人气也不低。

同在今年落地宛平的馄饨侯也有不错的销售业绩。“快餐主要是依靠人流量。宛平是历史文化街区，环境好，游客量大，经营数据更是超预期。”谈到设店原因，馄饨侯宛平城店负责人穆慧妍直言不讳：“我们是中华老字号，便民、实惠、好吃是我们的优势。”

在北京生活30多年，穆慧妍见证了宛平城的变化：“走进这座古色古香的老城，有一种穿越的感觉。宛平城让更多年轻人认识了馄饨侯这样的老字号。”今年国庆中秋假期，100多平方米的店面平均每天售卖700多碗馄饨。

一座城要有烟火气，必须具备引流的能力。作为运营方，丰台文旅集团将宛平城定位为“古今交相辉映的平行时空之城”，依托卢沟桥与宛平城，构建“全时、全域、全龄”的文旅生态。围绕“一条街、城墙环、四象限”，逐步落地文化体验类、商业休闲类、娱乐活动类及配套服务类等业态。

而今，蓝图正逐步变成实景。历时13天的“卢沟晓月”中秋文化节打造了一场文商旅体深度融合的中秋盛会，创新构建“体验—停留—消费”良性循环。通过“宛平吉市”互动、城墙开放串联周边资源，显著提升游客停留时间与体验感，累计接待游客61.5万人次，有效拉动周边餐饮、住宿、零售等消费。

## 生活温度

宛平城在明清两代是军事专用的卫城，慢慢有了住户，设了客栈、米面店。设在城内的副食店、菜店，也曾是张静茹最常光顾的地方。她住了几十年的四机床宿舍楼，就在宛平城外，“刚搬来时，一刮风满天沙，城内两侧都是排水明沟，出行就两趟公交，339穿城而过，309绕城而行”。

在张静茹这位“50后”眼中，如今的宛平城除了承载抗战烽火、抗战馆的庄严肃穆，更多了生活的温度，增添了不一样的色彩。宛平城和宛平地区越来越好，每次遛弯沿着银杏小道绕到城内，再远就是晓月湖、绿堤公园、紫谷伊甸园。“住在周边，心里敞亮。”张静茹说。

宛平城天生具有博物馆“体质”。抗日战争纪念馆之外，卢沟桥和宛平城本身就是石刻博物馆，更吸引了不少文人墨客在此办展。作为卢沟桥国家文化公园的核心组成部分，“宛平博物馆之城”的构想也正在变为现实。眼下，南城墙外按全龄友好公园来修缮的雕塑园取消了所有围栏。

西城门内右手第一家，小城会客厅正在举办“学子画廊——家国万象”专题展览。闲时，这里也是城里不少小型博物馆做集中展示或交流的空间。隔壁的赤脚医生博物馆，还有一块宛平国医馆的招牌。馆内展陈的瓶瓶罐罐，不少已经“绝版”，却承载着几辈人的记忆。

“保护为先，改造在后”，宛平城在保护历史风貌和古城肌理的前提下，持续打造成为一个舒适、富有特色的纪念地博物馆生活社区，同时有灰墙黛瓦连片、红砖红瓦点缀。

“宛平城焕新，是坚守文化根脉、推动文旅融合的缩影。”丰台文旅集团董事长杨蕊说，丰台区积极推进“宛平博物馆之城”建设，结合卢沟桥—宛平城、晓月湖、晓月岛等资源，打造文旅融合、古今辉映的活态博物馆聚集区，实现文物保护、文化传承与文旅发展的相得益彰。

“一体化运营后，每个地方都有新定位。”杨蕊表示，卢沟桥、宛平城将强化纪念功能，进一步拓展街区活力，未来的晓月岛以绿地和水上游乐项目为主，此后再用一两年时间持续推进纪念地博物馆生活社区的整体打造，深化业态特色、探索长效运营。

对于古城的未来，丰台也有了更清晰的思路——以“北京礼物”为抓手，深耕“卢沟晓月”IP，开发独特文创产品与美食，打造“必购”“必尝”项目，将实景演出、NPC巡游、特色专题展览等节庆爆款项目转化为常态化产品，确保“淡季不淡”。打造城墙上的剧场、沉浸式角色体验中心、升级拱极营互动项目等，持续提升游客体验。

可以期待，不久的将来，会有越来越多的人来到这里，赴一场古今辉映的平行时空之约。

图① 初冬季节的宛平城楼夜景。（视觉中国）

图② 宛平城内清爽的街巷。 杨学聪摄

位于宛平城内的中国人民抗日战争纪念馆。 （视觉中国）

生活中的经济学

# 你愿为小额增值服务付费吗

李 苑

某网约车平台推出一种小巴服务，要比单独打车或普通拼车优惠不少，但需要在指定时间内抵达指定上车站点。简言之，多走几步就能获得更多优惠。假如指定时间到不了指定站点或者不想多走路怎么办？平台顺势推出了增值服务——额外支付1元至几元不等，司机就会到你的上车点接你。既能享受“点对点”的便捷服务，又能让费用低于打车或拼车，不少人愿意花这笔小额费用。

同样推出增值服务的还有外卖平台。想早点吃上可口美味食物的用户，可以购买“准时达”，在正常服务的基础上多一份时间保障。

一般来说，不着急的顾客多等些时间也无所谓，但对于时间敏感的消费者来说，5分钟都等不得。此时，敏锐捕捉到差异化需求的平台和商家为这部分客群提供了增值服务，因为他们都有一个共同点：愿意为确定性买单——确定的价格，或确定的时间。

生活中，增值服务早已无处不在。在电商平台购买家用电器时，可以顺手用不多的花费购买一份“延保服务”，为将来可能发生的风险购买一份保障；买家具灯具时，可以勾选上门安装，往往比在专业平台单独找人更实惠；甚至买一杯手冲咖啡，都可以选择加钱换特定产区的咖啡豆，以获得不一样的风味体验。

增值服务是如何做到让人心甘情愿付费的呢？答案很简单。

先看卖方。平台和商家在提供基础产品和服务之外，精准识别并挖掘出消费者“确定、省心和安心保障”等潜在意愿，通过拓展产品和服务的新效用，创造出增值服务这种新消费形式，既满足了愿意为专属保障或特色体验付费用户的多元化、个性化需求，也保障了选择基础服务的用户不受影响。

再看买方，这些不一而足的服务精准回应了自身的潜在需求，使得用户能够根据自身实际情况作出灵活选择。

有人认为，增值服务是一种“变相宰客”，平台或商家利用用户的需求强迫其支付额外的费用。但实际上，这种看法忽略了市场化的可选择性。增值服务的设立，更像一种你情我愿的双向选择，它提供差异化服务，满足消费者的个性化需求，在优化资源配置的同时，也让平台和商家获得合理回报。当然，有些打着“超值礼包”概念，让消费者不明就里的捆绑式消费，属于薅消费者“羊毛”，而不是真的增值服务。

在消费内涵极大丰富的现代社会，消费不再是简单的交易活动，消费者购买的也不仅仅是商品和服务本身，更是一种属于自己的生活方案。毕竟，我们每个人既是便捷生活的享受者，更是经济活动的参与者。

# 搬迁屋里暖意浓

赵 梅

初冬时节，河西走廊已天寒地冻。甘肃省武威市凉州区金山镇村民张光龙推开家门，迎面就是一股暖气扑上来。门外寒风刺骨，屋内温暖如春。

“外头冷吧？谈得咋样？”坐在沙发上的父亲张兆泽放下手中的茶杯问道。

采收的玉米含水量为30%，要烘干至14%才能销售。一早，张光龙便去烘干合作社询问收购价。

“比去年高一点。”张光龙一边回答一边走向厨房查看光热采暖系统的温度表：室内始终保持在21摄氏度左右，这在从前是他们不敢想象的。

3年前，张光龙一家还住在祁连山脚下的崖湾村。那里山大沟深，地势落差大，是典型的生态敏感区。张兆泽回忆起20世纪80年代两次洪水，待收的庄稼被洪水席卷而去的场景，仍心有余悸。

“那时候，最怕的就是下雨。”张光龙感慨。他常年在外跑运输，妻子和父母在家守着13亩薄田。每当雨季来临，年久失修的土坯房不仅漏雨，更存在严重的安全隐患，让在外的他时刻揪着心。

以前村里是土路，家里是土院、土房，只要一刮风，满头满脸都是沙。张光龙一家生活的转机出现在2022年。金山镇启动生态及地质灾害避险搬迁工程，张光龙一家和全村村民陆续搬迁至新安置点。80[illegible]一厅一厨一[illegible]院子，政府补贴10万元，自家只掏了6万多元。

“和城里的楼房一样！”张兆泽脸上洋溢着幸福的笑容。他每天都会去幸福院打牌、下棋，和乡亲们聊天。若是家人顾不上做饭，还可以在助老食堂用餐，两菜一饭10元，一碗面才7元，便宜又合口味。幸福院入住的鳏寡孤独还有政府补贴，一天3顿饭只要7元。

搬迁不仅改变了居住环境，更带来了新的发展机遇。张光龙回村成立了合作社，与5户村民联合承包了1700亩高标准农田，专门种植玉米和小麦。今年他还通过金融支持，获得了80万元农业贷款，缓解了资金难题。

“预计今年每亩纯收入在300元左右。”张光龙信心满满地说，“种地有大型机械，还有技术员指导。我现在就要学好种植技术，把地种好！”

妻子郭彩霞也在村里的幸福院食堂找到了工作，月收入3000元。大儿子大学刚毕业，二儿子在武威市读高中，一家人日子越过越红火。

窗外，河西走廊的寒风依旧凛冽；屋内，搬迁后的新生活正绽放出温暖的光芒。这暖意，既来自先进的光热采暖系统，更来自一家人对美好生活的信心与期盼。

本版编辑 陈莹莹 李 静 美 编 夏 祎
来稿邮箱 fukan@jjrbs.cn