

# 从6m<sup>2</sup>小摊到500m<sup>2</sup>旗舰店 她的炉火在中街烤了12年

**新春走基层** 东北振兴故事

正月初七，沈阳中街的年味还没散。

头条胡同口，孙丽丽那间6平方米的老店门前，年轻人举着手机拍边等。她手里的铁夹翻得飞快。炉火呼呼烤着，十二年了，这个姿势没变过。

中街另一头，500平方米的旗舰店里同样灯火通明。特产展示区，印有中街老建筑图案的伴手礼盒码成了一座小山……

对她而言，这两家店不仅是营生，更是她在方城里扎下的根。

## 一炉火 烤了十二年

“创业初期虽然苦点，但一直都挺顺的。”从老店档口走出的孙丽丽回忆起创业之路这样说。2014年6月，27岁的她辞去安稳工作，揣着10万元大学生创业贷款和从老师、朋友手里借来的钱，挤进中街的头条胡同里，支起了一个6平方米的烤猪蹄摊。

“当时不懂经营，中街人多，那就在中街干。”孙丽丽说，开业第一天，小摊前就排起了长龙，600份烤猪蹄销售一空。当时她忙到没时间吃饭，甚至说话都会失声。但不到半年，外债还清，还交齐了一年的房租。

生意像炉火一样，越烧越旺。2016年，她引入标准化生产；2017年，还成立了企业。她也靠着烤猪蹄摊，成了沈阳的“双创”典型，鼎盛时期，各地的加盟店一度超过百家。

但彼时的方城，还未苏醒。中街人流



节假日人流大的时候，孙丽丽还会回到那间6平方米的老店，招呼市民和各地游客。

本报记者 王琦 摄

如织，可胡同里线缆乱挂，路面坑洼。游客们逛完景点便匆匆离去，很少走进这些深藏市井的角落。

就连孙丽丽的小店，也时常被落后的基础设施掣肘——生意正火时，三四千瓦的炉子一开多，就“啪”地跳闸。那时的她总觉得，这条街，不该只有这样。

## 一座城 蜕变了五年

城市的改变，在2019年悄然启动。沈阳方城被列入国家5A级旅游景区预备名单，一场以“微改造”为理念的“绣花”功夫，在这片1.69平方公里的土地上铺开。

2020年，改造的第一刀，落在了中街步行街。

对于商户们来说，改造意味着“阵痛”。孙丽丽的老店因为施工，需要关闭几个月。大大小小的胡同翻修她经历过，

但像这次整条中街、整个方城都动起来的规模，她从没见过。

尘土飞扬中，有商户担忧客流，但孙丽丽心里明白，改造是好事，中街变好了，方城变美了，客流才会更大，她的小店才能更长久。

但那几年，外部市场环境也在经历剧烈波动。曾经遍布全国的加盟店，因为各种原因，一家家倒下。她的创业之路，从巅峰滑落。

面对波折，孙丽丽选择了沉淀。她退回那间6平方米的小店，一头扎进产品研发，把猪蹄、鸡架、香肠做成了包装精美的伴手礼盒。即使不用到店，也能把这份沈阳味道带回家。

就在地埋头“练内功”的这几年里，门外的世界正经历着脱胎换骨。

五年，中街步行街焕新，获评“全国示

范步行街”；方城48条历史街巷完成精细化提升，四至边界文化符号清晰可循，古城肌理完整浮现。

如今，她那间6平方米的老店，用上了一万五千瓦的大功率烤炉，即便生意再火爆，也从未跳过闸。

## 一个人 等到了春天

2025年底，硬件完善的方城，迈入了业态提升的新阶段。年轻人从VR体验馆里走出，又钻进了沉浸式戏剧的剧场。胡同深处，非遗摊位、文创小店遍地开花。曾经“逛完就走”的游客，如今愿意在这里待上几天。

也是在这一年，孙丽丽做出了一个决定。那间6平方米的老店照常营业，她把新店开到了中街的另一头，500平方米的旗舰店开始试营业。

“改造效果好不好，人流就是最好的证明。”她带着记者穿梭在熙熙攘攘的街道上，朝她新店走去。

四层的新店面显然更气派，集特色小吃、特产展示、文创体验、手作DIY于一体，她把中街的老建筑印上伴手礼盒，极具地方特色。等到开春之后，楼上的各个功能区域将全面开放，这里也将成为中街上一个新的文旅打卡地。

从6平方米到500平方米，从街头摊位到文旅场景，她走了整整十二年。扎根中街十二年，她最美好的青春都在这儿。如今，这条街、这座城，就是她的家。

“谁不希望自己的家更好呢？”她说“这条街”，但她亲历的，其实是一座城的苏醒。

炉火不熄，方城新生。孙丽丽等来了属于她的，也是属于这座“城”的春天。

本报记者 王琦

## 马年压岁钱“去哪儿”？

# 多家银行推出亲子产品 让压岁钱变身财商课

马年春节的余温尚在，孩子们手中鼓鼓的压岁红包，已悄然成为各家银行争夺的焦点。不少家长表示，春节后要帮助孩子打理压岁钱。

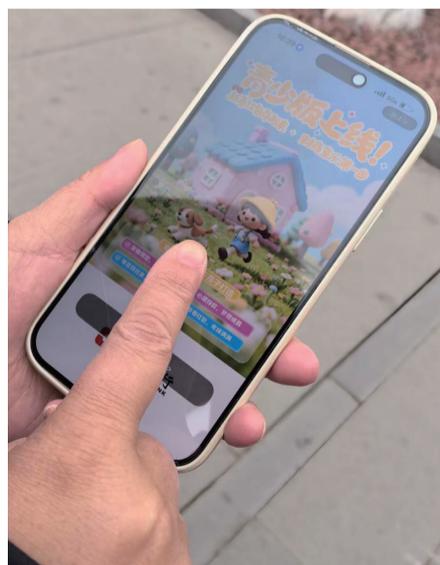
昨日，记者实地走访工商银行、建设银行等国有大行，以及多家股份制银行与地方城商行发现，与往年相比，今年银行不仅在中长期存款利率上普遍“加码”，更针对儿童及青少年群体推出了特色鲜明的专属金融产品。这场没有硝烟的“揽储大战”，正弥漫着浓浓的“亲子”氛围与财商教育气息。

## 利率分层：城商行冲上“利率高地”

“今年各家银行的存款利率，特别是三年期，比较有吸引力。”一位银行业内人士向记者透露。

记者走访了解到，目前五大国有银行，其三年期定期存款年利率普遍维持在1.55%左右；广发、兴业等股份制银行普遍在1.75%上下；而众多城市商业银行成为此轮利率竞争的“高地”，三年期利率普遍集中在1.8%至2.0%的区间。

渤海银行在1.85%至1.9%之间，吉林



银行巧思让压岁钱变身财商课。董丽娜 摄

银行与阜新银行则达到了2.0%的当前较高水平。各家银行的起存门槛多在50元至10万元不等。

值得注意的是，这些颇具吸引力的利率产品并非儿童专属，成人与儿童均可办理，为家庭进行整体资金规划提供了灵活选择。吉林银行某网点工作人员告诉记者：

“因为利率有优势，近期来办理存款和开卡的人明显增多，其中不少是家长想为孩子存压岁钱。”不过，她也坦言，由于儿童开户需要监护人双方证件、出生证明等材料，手续相对繁琐，部分怕麻烦的家长会选择将钱直接存入自己名下账户代为保管。

## 产品创新：储蓄也是一堂“财商课”

除了利率竞争，今年多家银行更在产品的情感温度与“教育功能”上深度发力。记者了解到，盛京银行新近上线的“青少版”儿童专属存款引起了市场关注。该产品专为16周岁以下青少年设计，由监护人代办开户。该行某网点工作人员介绍，最近来办理孩子专属账户的家长很多，有的家长开户后直接将孩子收到的压岁钱存入，单笔存款金额最高的有1万元。

记者观察到，这类儿童专属产品正尝试构建“金融+教育”的生态。部分银行将儿童账户与积分体系绑定，积分可兑换图书、文具；有的则在手机银行内提供专属的成长储蓄进度表。这些增值服务旨在将一次性的存款行为，延伸为持续的财商

教育过程，帮助孩子从小建立正确的金钱观。

## 理财指南：让压岁钱成为成长礼物

面对丰富的产品选择，交通银行沈阳自由贸易试验区分行客户经理于弘鑫建议，家长可为16岁以下子女开立儿童储蓄卡，进行多元化资产配置。益处一：财商启蒙。孩子通过专属账户参与储蓄过程，能直观理解“积少成多”的理财观念，并学习利息计算等基础金融知识。益处二：教育储备。通过长期积累，压岁钱可逐步形成可观的教育基金，为未来学业深造提供支持。益处三：保障增值。若配置部分资金于终身寿险等产品，既可享受复利增值，又能为孩子提供长期健康保障。益处四：情感传承。以孩子名义进行规划，既是爱的体现，也能培养其家庭责任感。

“这样做，孩子长大后也不会追着家长‘讨要’压岁钱了。”于弘鑫笑言。通过科学规划，压岁钱不仅是节日祝福，更可能成为伴随孩子成长的珍贵礼物。

本报记者 赵玲玲