

旧巷新街

骑楼风情

杨超然 王 伟

海南省海口市有片特别的老街区：街边建筑不贴人行道，一楼伸出宽宽的廊道，雨天可避雨，晴天能遮阳，当地人唤它“骑楼”。百年前，琼州人下南洋，又将东南亚的建筑样式带回故土。如今，这些带着异域风情的老屋，成了海口独特的景致。

这里没有大门，像一座“敞开的博物馆”：抚一抚老墙，砖缝里藏着百年光阴；路过旧楼，能瞥见早年商号的模糊字迹；转角小店摆着本地手作，随手拿起一件，听老板讲一段骑楼往事。

许多游客偶然来到骑楼，本想“逛会儿就走”，却一不小心待到傍晚。小店清新、南洋风情，甚至吹过廊道的风，全是惊喜。

花钱打造老样子

海口骑楼老街主要集中在水巷口、博爱路、中山路、新华北路、得胜沙和解放路这几条街区，占地面积8.05万平方米，最出名的是1924年至1939年间华侨集资修建的骑楼建筑群。中山路作为核心路段，汇聚了80%以上的百年骑楼建筑。

“骑楼最早源于希腊柱廊式建筑，但不是照搬，楼顶墙上的风洞结合海南台风气候改造而成，这也成为海口骑楼区别于广州、厦门骑楼的特色。”讲解员彭旺还介绍了骑楼的“三段式”结构：下段廊道能避雨遮阳，既是商铺又是货物存放处，早年还有“九八行”模式——外地商户支付2%的收益就能在这里落脚，还能在屋主家食宿；中段是老字号的招牌和雕花窗櫺；上段则是山花和女儿墙。

“外面看着门面小，里面却有好几进，这叫‘长筒屋’，是琼北民居和南洋风格的完美融合。”彭旺走到老街上天后宫前的雕像前说：“以前华侨就是从这里的码头坐船下南洋，当时有首上船歌‘上南堂，下南洋，别妻儿，告爹娘’，一去千里，道不尽沧桑。历史上，这里曾长期是水路通船的货物集散中心，也是海上贸易的重要中转站，从骑楼的渡口、码头就能看出，海南早就有发展贸易的底子。”

2009年，作为国内骑楼建筑保留规模最大、保存基本完好且极富中西特色的历史文化街区，海口骑楼老街获评首批十大“中国历史文化名街”。

街道两侧近百年历史的南洋风情骑楼，串起了海

口城市变迁的脉络。为了守护这份珍贵的历史遗产，骑楼老街的修缮工作坚持修旧如旧，用原材料以及原来的灰塑工艺——一种岭南传承千年的传统雕塑艺术，一套流程下来特别繁琐。

深耕骑楼文化20余年的蔡葩作为老街保护小组的副组长，全程参与了这场修护行动：“修缮没有统一模板，要根据建筑破损程度灵活调整。”修护的同时还要完善排水、排污设施，蔡葩说：“总不能让居民还拎着桶倒污水吧。保护要以人为本，老建筑得有人住、有人用，才算不浪费。”

让蔡葩印象深刻的是大亚旅店的修缮经过。这栋曾见证南洋商贸繁华的老建筑，历经公私合营、华侨产权回归等变迁，曾一度被闲置，“有人想把它改成现代化酒店，也有人主张完全封存”。最后这栋建筑保留了木质楼梯的磨损痕迹和墙面的历史印记，只对结构进行加固，外观几乎和当年一样，路过的老人还能认出它当年的模样。

“花钱打造老样子”并非易事。“很多人不理解。”蔡葩笑着解释，“真正的保护不是让建筑腐朽，而是在守住本真的前提下让它‘活’起来。现在骑楼里还有原住民生活、商户经营，老建筑能呼吸、能生长，这才是修旧如旧的意义。”

守着老街续手艺

在海口骑楼老街扎根8年后，海口骑楼老街投资开发有限公司总经理凌红伟有个心得：最难的不是修房子，而是怎么让更多人愿意进来逛。

说起早年的困境，凌红伟记忆犹新：年客流量低，招商时商户都怕没生意，更头疼的是产权问题，有个铺位涉及44位权属受益人，大家为租给谁、收益怎么分吵得不可开交，铺位空了好久没人敢租。为打破僵局，凌红伟想办法给大家做思想工作，坐在铺位前跟产权人一个接一个聊，终于把原本争执的众人拧到一起。

也有许多让人感动的地方，老街上有些商户，守了10多年都没赚到钱，全靠情怀支撑。中山路上的非遗店铺“偻耳老

味”就是如此。

2010年，英语老师羊一丹和丈夫来骑楼喝咖啡时，被这里的氛围打动。有一次孩子感冒，骑楼老街一位老奶奶送了她2个自家腌制的柠檬，“小时候奶奶的老盐柠檬味道突然就回来了！”

之后，羊一丹和丈夫辞了工作，在骑楼摆起1米宽的小摊，卖老盐柠檬、手工黑糖。开业当天，什么都没卖出去，她的丈夫打起了退堂鼓：“要不咱还是回去上班吧。”但羊一丹硬是坚持了下来。

后来有了店铺，台风天又成了新难题，老建筑漏雨严重，“外面下暴雨，店里下小雨”。即便这样，羊一丹也从没想过离开骑楼。她指着店里的藤编筐说：“这些都是黎族的老奶奶上山采摘野生藤编制的，我们收过来当陈列，没想到有不少人喜欢藤编手艺。”

还有儋州古盐田的老盐工艺，羊一丹也将其“搬”进骑楼，开了家名叫“古盐屋”的海盐伴手礼店，货架上的海盐皂、沐浴盐、海盐香薰、海盐摆件等深受年轻人喜爱。

70岁的韩翠娟是炭画世家的传承人，在骑楼中段的廊道里守着一方“非遗体验展柜”，里面有炭画有草编。自小在骑楼长大，她见证了这里的起起落落。“20世纪70年代多热闹啊，到了80年代有了电视、汽车，人气就没那么旺了，净是卖电器的，晚上8点就关门。”最艰难的时候，她只能在家中的走廊里做手艺，“不挣钱，也要把老祖宗的东西传下去”。

现在，人来人往的老街又回来了。“店铺摊位都满了，文创、小吃啥都有，外国游客还来买我编的风凰，戴在头上拍照。”韩翠娟常去老街的非遗馆教草编，“不管大人还是小孩都有兴趣，游客能看到老街的手工艺就好”。

谈及骑楼的未来，她还有些朴实的期待：“希望能多搞点年轻人喜欢的活动，让年轻人也愿意来。”

老骑楼的新表达

有了人气的老街，如何才能让大家沉浸式体验骑楼特色文化呢？

夏南洋·骑楼烟火食集将骑楼几大特色“捏”在一起，让大家吃着本地特色小吃、品海南老芭茶、看南洋情景剧，舞台背景是复刻的骑楼花窗，与身后的百年骑楼建筑遥相呼应。剧中还会穿

插骑楼作为通商口岸的历史，也有侨批传递的场景，演员会把“侨批”送到观众手里。

“很多人看完还会去钟楼、水巷口打卡，愿意花更多时间了解骑楼文化。”冯家伟是夏南洋市场部负责人，他说后续还将打造全息投影历史画卷，把海口先民下南洋的风浪与坚守投射在墙面上，让骑楼的故事更直观，与老街的建筑氛围更契合。

骑楼长堤路12号有一家叫“浮迹”的香水店，这栋楼的前身是海口利工机械大厦，如今成了骑楼里的年轻文化地标。

“我特意保留了老楼的狭窄楼梯，还有地面和吊顶，都是在原有基础上加建的。”“浮迹”负责人杨浩说，木质与水泥拼接的台阶藏着3个时代的印记，“木质部分是1980年的，水泥是2020年修缮时加的，我们的装修代表2025年。骑楼背后是下南洋的精神，我们团队成员多有海外留学背景，特别能共情这种闯荡与传承的情怀”。

店里自己设计开发的礼盒“海南香世界”融入了《更路簿》的海图纹样。《“更路簿”是潭门渔民的航海指南，是海洋主权的象征。我们想通过本地植物气味，让大家从不同维度了解海南。”杨浩认为，骑楼不缺文化，缺的是年轻人喜欢的呈现方式，以文化为根基，还得用美学、趣味的方式来表达，“老东西要有新表达，要用好玩又好看的形式，让年轻人主动了解骑楼的由来，才能真正留住人”。

吸引游客洪嘉忆的，是骑楼里满是风格特别的小店，不像其他商业街那般千篇一律。游客黄玉婷则觉得，骑楼老街不管是小吃还是手作，都带着海岛味儿。

“从尚南堂二楼透过复古窗望出去，连片骑楼确实好看，很多小姐姐特意穿了旗袍来这儿拍照打卡。老街上还有人力车，坐着车慢悠悠晃一圈，还有种‘穿越’的感觉。”黄玉婷说，除了店铺里的巧思，老街路边还摆着几台类似报纸打印机的装置，按下快门后，创意相机出来一张“老报纸”：上半部分定格着游客的笑脸，下半部分印着骑楼的老街故事，不少游客都会拍照留念。

百年前，南洋建筑在海口扎根；百年后，老街上非遗烟火与新潮文创相映。百年老街持续生长，成为盛满琼州记忆、会呼吸会讲述的“活化石”。



最近整理抽屉意外发现，近两年购买的手机壳数量竟有30多个。更令人吃惊的是，这些手机壳总价甚至超过手机本身的价格。

有9.9元包邮，也有手机壳被炒成理财产品在二级市场卖上千元，让人感叹：卖手机壳也是不错的生意！赚钱不赚钱，复购说了算。和手机相比，手机壳的确是更高频次的消费。

如今，手机壳已发展出成熟产业链，甚至能实现“3天打样，7天量产”。为了将产品快速送到消费者手中，深圳等地还开辟了无人机专线，用来运输各种手机壳。

生意要好做，关键得有回头客。商品复购率高，集中体现着消费者对产品或服务的满意度。关键是，小小的手机壳，靠什么吸引消费者？

精准满足情绪价值。换手机壳就是换心情，千金难买我高兴。在快节奏的生活方式下，情绪价值已成为年轻人消费的重要驱动力，为情绪买单成为鲜明的消费符号，以心理满足为核心的消费浪潮席卷各商业领域。从这个角度看，手机壳的审美意义早已超越了实用功能。越来越多的年轻人拥有数十个手机壳，会根据季节变换、心情起伏，甚至着装情况进行搭配。

拓展多维消费场景。消费的火花不会凭空迸发，而是在具体场景中绽放。消费场景不仅是商品交易和提供服务的场所及平台，更是多元化消费体验的集中展示。贴近生活又紧跟潮流，更多款式和花样的手机壳源源不断走向市场，不同的手机壳轮番使用，让消费者获得了新体验。花不多的钱就能买到明星同款、IP联名款手机壳，让不少消费者直呼过瘾。

以个性化创新为底层逻辑。小小手机壳，人人有需求。数据显示，2024年国内市场手机出货量3.14亿部，从中不难看出手机壳的市场空间有多大。面对巨大商机，最好的营销策略是分众化。近年来，消费需求的个性化、多样化特征越来越明显。复古风、科幻风、朋克风、……无论手机壳风格如何花样百出，个性化创新始终是产品的底层逻辑。

萝卜白菜，各有所爱。对消费者来说，合适的才是最好的。高端手机壳采取限量销售、明星同款等营销手段，一款联名手机壳在二级市场能炒到原价的数倍；大众款则依靠规模化生产，通过电商平台批量化销售，满足普通消费者日常换新需求。

有网友调侃，抽屉里依次排开的手机壳，比衣柜的衣服还要多。从经济学角度看，手机卖的是标准化技术应用，手机壳的卖点则是差异化情感价值，二者的成本结构、商业逻辑和市场需求曲线是不同的。

或许你不会为单价上千元的手壳买单，但你购买的手机壳总价可能早已超千元。手机壳的爆火，从另一个侧面说明细分市场和小众赛道也蕴含着巨大商机，谁能够把握消费者心态，谁就能拥有市场和未来。

郭存举

生活中的经济学

湖北省保康县大林村村民郭大荣：

黑暗中点亮致富灯

我叫郭大荣，今年62岁，是湖北省襄阳市保康县店垭镇大林村的村民。29岁那年，我靠着开采磷矿石成为村里风光的“万元户”，日子过得红红火火。可一场意外事故让我失去了视力，从致富带头人变成盲人，这种落差像巨石压得我喘不过气。之后，我学着适应黑暗，我相信——黑暗挡不住心里的光，绝境里也能蹬出致富路。

为了养家糊口，我先尝试养猪。为了把猪圈打扫得干干净净，我用手指摩挲地面确保没有积水粪便；调配饲料时凭着记忆和手感用葫芦瓢舀玉米粉、麦麸，一边搅拌一边默念比例，再用指尖感受饲料的粗细湿度。可一场猪瘟，让几十头猪一夜之间全部死光，多年积蓄打了水漂。妻子抱着我哭：“咱别干了。”我抹掉她的眼泪说：“跌倒了，咱再爬起来！”

不服输的劲头让我不甘心就这样放弃。我总结经验，主动向兽医请教防疫知识，用手触摸记录猪的体温变化，靠耳朵分辨猪的呼吸是否正常，摸索出“定时消毒、

分栏饲养、科学配料”的养殖方法。为了掌握疫苗接种技巧，我让兽医手把手教我找准注射部位，一次次在空针管上练习手感。慢慢地，我的养猪场重新走上正轨，从几头猪发展到几十头猪，每年能带来不少收入。

大林村山清水秀，野生中药材资源丰富。想到这，我又背着竹篓，拄着竹杖，跟着老药农进山认药。刚开始只能靠手摸叶片形状、枝干纹理，用鼻子闻气味分辨品种，常把野草当药材采回家，被荆棘划伤、蚊虫叮咬也是常有的事。我渐渐练就“手摸辨药，鼻闻识草”的本领，还引种了白芨、七叶一枝花等中药材，靠着精心管理，中药材也成为我的“致富源”。

我的日子变好了，可村里的残疾人和孤寡老人仍在贫困线挣扎，我心里不是滋味。2019年，在村两委支持下，我牵头成立知源种植专业合作社，吸纳27名残疾人

的模式，倾囊相授种植经验。

对于行动不便的社员，我拄着拐杖挨家挨户上门指导，让他们把手放在树枝上感受修剪角度、触摸土壤判断浇水量。社员范延清有一次因没看清撒多了肥料，急得直哭，我安慰他：“别怕，咱们用水冲一冲，我教你用手测量施肥范围。”随着大家渐渐掌握技术，6亩苹果柿树苗慢慢长大。

2022年，苹果柿开始挂果，2023年实现丰收，合作社年营业额达80万元，社员人均年增收1万多元。范延清拿着分红激动地说：“没想到我这把老骨头还能挣钱，多亏了我。”看着乡亲们的日子红火起来，我心里比吃了蜜还甜。

今年，合作社苹果柿喜获丰收，产量近10万斤，却因地处深山，交通不便陷入滞销。看着果子一天天然透掉落，我急得病倒在床上。让我感动的是，全国劳动模范、襄阳市公交集团27路党支部书记熊会萍专门来看望我，还帮忙联

系爱心企业卖出了1万斤苹果柿，这份温暖让我热泪盈眶。

这些年，我获得了“襄阳市残疾人创业标兵”“湖北省残疾人自强模范”等称号，2018年还入选“中国好人榜”。这些荣誉既是肯定，更是沉甸甸的责任，让我明白个人奋斗能汇聚乡村振兴的微光，照亮更多人前行的路。

身体稍有好转，我就忙着联系苹果柿销售渠道，让人家帮我给收购商打电话，一遍遍介绍我们的苹果柿。还让人家把照片发到网上尝试线上销售。

黑暗或许能遮住双眼，却挡不住心中的光芒。乡村振兴路上，每个奋斗者都不孤单。我坚信，只要我们自强不息、团结奋进，就一定能把合作社办得更好，让养猪、中药材、苹果柿这些产业齐头并进，带领更多群众走上致富路。

（柳 洁 董庆森采访整理）

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果

本版编辑 陈莹莹 姚亚宁 美 编 倪梦婷  
来稿邮箱 fukan@jirbs.cn