

“粽”有许多人爱 奈何风光不再

手工作坊模式的“鄆水粽子”面临发展困境,当年的粽子村只剩十来户在坚守

文/片 记者 马小杰 于晓雪

夫妻传承老手艺 粽子还是老味道

在鄆水村民冯胜春和王静华夫妻俩的小院里,一条“粽子生产线”正在运转着,王静华和两位亲戚一起忙活着捋粽叶,冯胜春独挑包粽大梁。

王静华坐在马扎上,面前一个大盆,盆里泡满了经过高温蒸煮的粽叶,盆上横放着一块木板,这就是她的“操作台”。

“先用宽的叶子打底,”王静华把粽叶的尾部对齐,叶尖交叠,四五片排成一层,再铺上第二层,两层下来粽叶的“外包装”就做好了,“卖的时候,要把这些叶子拆出来,回收重复利用。”接下来是“内包装”,选用三四片较窄的叶片,用同样的方法再铺一层,这层叶片将始终包裹着粽子去往买家的餐桌上。三层粽叶铺好后,王静华把粽叶横向从中对折,放在一旁给冯胜春备用。

冯胜春的操作台上要复杂一些,盛放着大枣、糯米的水盆依次排开,尽头是盛放成品粽子的竹筐。拿起王静华折好的粽叶,打开,沿折痕折成斗状。左手持粽叶右手抓料,一把糯米一把枣儿,双手翻折,一个粽子就成形了,再拿起玉米皮做成的绳子,一绕一缠一塞,原本松散的糯米团儿就被结结实实地捆住了。手起手落,手腕转动,不过十几秒钟,一个比成年人手掌心略大的粽子就包好了,差不多半斤重。

夫妻俩包的粽子很受欢迎,因为他们传承了老辈人留下来的工艺,地地道道的“鄆水粽子”依旧很拿人。

新粽子味道依旧 粽子村风光不再

冯胜春和王静华包出的粽子依旧是原来的味道,可是“鄆水粽子”却早已不复当年的辉煌。记者在采访中了解到,鄆水这个著名的粽子村在面临前所未有的困境。最多的时候全村百余户人家做粽子,如今只剩十来户依旧在坚持。

王静华记得,1995年她嫁到鄆水村的时候,家家户户以包粽售粽为生。“去莱州卖粽子”是鄆水村村民对于20世纪80年代末和90年代的普遍记忆。

那个年代去莱州卖粽子一天的收入是50元,而当时的技工一天的工资为5元,“那时候粽子是个稀罕物件儿,会包粽子的人也不少,‘鄆水粽子’的名声应该就是那个时候打出去的”。据鄆水村支部书记宫祥民回忆,借着改革开放的浪潮,鄆水村的村民靠着包粽子的技艺拥抱了市场,“当时这个买卖算是收益来得快、来得多的,村里人就都干起了这个生意,上世纪90年代初期基本上家家都是万元户”。

然而这样的红火并没有持续多久。随着时代的改变,鄆水村做粽子的人越来越少。宫祥民曾经也以粽子为生,但从1992年起转行做起了养殖,从此再也没回头。

手工作坊难发展 传统模式遇困境

大家为什么都不愿意继续做粽子了?最根本的原因当然还是经济因素。说白了,就是挣不到钱。

冯胜春是1973年生人,跟着父辈学到了包粽子的技艺,“1997年的时候,我父亲想休息了,我就接过了他的手艺和积累下来的客户。”他们夫妻俩是现在干得比较好的,稳定的大客户群体,加上平日赶集散卖,一年下来夫妻俩能靠粽子挣到十万元左右。

十万元,也是村里目前以粽子为生的十一二户人家的普遍收入。

收入为啥上不去?平时短销路,忙时缺人手,是目前普遍困境。

端午时节的销售旺季从农历四月底开始,增量主要来自大订单。“一两千个的订单很多,三四千个的也有。”平常一天下来,冯胜春夫妻俩能做一两千个

“四时花竞巧,九子粽争新”,端午食粽是传统习俗。在潍坊昌邑宫家鄆水村,手工包粽子的技艺流传了一百多年。上世纪八九十年代,鄆水村的村民家家户户以包粽卖粽为生,不少人家靠着“鄆水粽子”成为“万元户”。如今,村里做粽子的越来越少,曾经的“粽子村”正在面临前所未有的困境。



冯胜春正在包粽子。

粽子,赶上端午旺季,就要请亲戚帮忙,最多的时候一天能做五六千个,冯胜春说:“包的粽子不够卖。”即便处于供不应求的状态,冯胜春也不愿错过每一笔订单,“比如今天有个大单子,就找亲戚来帮帮忙,实在做不出来了,就跟客户商量能不能晚点提货,实在不行,也只能不接了。”

然而这只是端午节前后短暂的好时光,平常的日子里,生意少得可怜。

1990年出生的宫吉民在目前村里还在做粽子的人里是最年轻的,“16岁开始接触粽子,18岁开始当成工作。”后来,宫吉民尝试干过会计、印刷、纺织、建筑等行业,但最终还是选择了继续包粽子。与冯胜春的“夫妻档”不同,宫吉民是与父母一起干,平时父母做粽子他在外上班,忙时一家三口齐上阵,全年的销售情况与冯胜春家差不多。家庭手工作坊,就是鄆水村的粽子生产模式。

为了增加平时的销量,宫吉民尝试过开网店。“2012年,开了实体店和网店,端午节的时候能卖到2000个,平时也就百儿八十的。”线下的销售是即产即销,而线上的销售却要经过两到三天的长途运输,这对粽子来说并不友好。“网店增加了生粽,一般外省的就建议买生的,省内或者比较近的可以买熟的,我会在包裹里放上冰块来保鲜。”即便如此,还是会出现因变质、蒸制方式不到位而影响鄆水粽子口感的情况。最终,在2021年下半年,宫吉民放弃了实体店和网店,“后来还做过一段时间的抖音,现在也不做了”。

据宫祥民介绍,村子里曾经接到过两万个粽子的大单,来自潍坊本地的一家大型企业,但哪怕是分给这十多户一块做,维持这么大的产量也很困难,“只接了三年就不接了,生产力跟不上”。

能否多雇人来提高产量呢?冯胜春认为很难,“我们的粽子就卖两块钱一个,利润很低,再雇人就没了挣了”。那用机器代替人工呢?“那就不是手艺了”是

普遍回答,这背后是对可能会失去原有靠手工粽赢得的市场的担忧。

传统的经营模式导致时间成本高、利润率低,这是手工粽子的短板。随着时代的发展,越来越多的鄆水村民离开糯米和粽叶,选择进城务工。慢慢地,只剩下像冯胜春家这样有稳定的大笔订单的人家坚持了下来。当问到是否会让自己的孩子继续包粽子时,冯胜春夫妻俩给出了否定的回答。

手工何必排斥机器 传统手艺需要创新

“鄆水粽子”这项已经流传了一百多年的传统手工技艺该如何传承下去呢?

很显然,家庭作坊式的生产模式在现代社会也许还能维持生存,却很难活得好,更难有大的发展。

据宫祥民介绍,目前,鄆水村还在做粽子的十几户人家年龄普遍在五十岁以上,再年轻一点的就是三十二岁的宫吉民。劳动力老龄化,年轻人不愿再回到糯米和粽叶前,或许也是生产模式无法创新的原因之一。

鄆水村邻村南鄆亭村的孙明军正在寻求突破之路。虽然他和妻子目前也是夫妻档手工包粽售粽为生,但是已经注册了个体工商户,正在筹备开办小型加工厂。“机器是替代不了手工的,但可以帮手工走得更远。”孙明军计划让机器完成消毒杀菌、包装这些后续工作,但仍坚持用传统技艺包粽子,“有了正规的包装,我们的粽子就可以走进稍微高端一点的市场,或者转到线上,可能会有更稳定的销路,更高的利润”。

靠守是守不住的,创新,也许能闯出一条新路。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑:马纯潇 魏银科 组版:侯波

端午将至,粽子等节令性食品大量上市销售。1日,记者探访济南粽子市场发现,虽然“粽子的包装层数最多不能超过三层”“包装材料不得使用贵金属和红木材料”等粽子新国标还没有正式实施,济南市场上的粽子包装却相对简单,而且粽子销售呈现出一个新特点——肉粽销量上升。

记者 李培乐

粽子未见豪华包装

市场监管总局5月26日发布《限制商品过度包装要求 食品和化妆品》(GB 23350-2021)国家标准第1号修改单,今年8月15日起实施。根据这一强制性国家标准,粽子的包装层数最多不能超过三层,包装材料不得使用贵金属和红木材料。虽然没有正式施行,但是粽子包装的新国标在端午节前发布,对市场也产生了相应的影响。为此,记者1日下午 came 了济南大润发超市历下店进行探访。

记者看到,超市里包装粽子只有一个并不长的冷冻柜台售卖,主要是三全、思念等品牌。粽子包装比较简单,有纸盒装,也有塑料袋装的。超市工作人员表示,买多了可以装箱,柜台上也摆放着粽子箱子。这些粽子价格也不是很贵,最贵的一种一袋23.9元,便宜的一袋14.9元。现场并没有看到豪华包装的粽子。

相对于包装粽子,散装粽子价格更便宜,“论斤卖,红线的8.9元一斤,肉的23.8元,其他的13.8元。”散装粽子不少是刚刚蒸熟的,正冒着热气,工作人员在卖力推销着。为了让市民一目了然,现场还切开了各种口味的粽子进行展示。

记者看到,散装的粽子有蛋黄粽、蛋黄肉粽,还有鲜肉、豆沙、花生、蜜枣、八宝等各种口味的粽子。这种散装粽子更不存在包装的问题,就是除了粽叶外,没有任何包装。

其实,国家出台包装新国标也是为了减少浪费,让包装回到本来的样子。对此,济南本地粽子生产企业益康的何海波总经理说,他们的粽子包装现在就是三层,具体为真空袋、外彩袋和礼盒。

肉粽销量有所上升

在传统上,北方的粽子一般都是甜粽。但是从今年的市场来看,肉粽逐渐多了起来。从超市的情况看,肉粽也已经占到了很大的比例。

益康是济南规模比较大的粽子生产企业。据了解,他们今年推出了不少新品粽子,像梅干菜肉粽、上汤大肉粽、奶黄流沙芝士熟米粽和桂花酿熟米粽等,这其中有两种肉粽。

何海波介绍,他们公司目前的肉粽占比为30%左右,但是从总体销量上看,还是达不到这个比例。“传统的甜粽销量在下降,但仍然达到50%的销售占比。”从他们公司的实际情况来看,甜粽目前还是北方人的首选,但大家也开始尝试不同的风味。

端午节前记者探访省城粽子市场——

粽子『轻装上阵』上演『甜咸之争』