

# “粽”有许多人爱 奈何风光不再

## 手工作坊模式的“鄱水粽子”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

在鄱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，地道的“鄱水粽子”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“鄱水粽子”却早已不复当年的辉煌。记者在采访中了解到，鄱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年她嫁到鄱水村的时候，家家户户以包粽售粽为生。“去莱州卖粽子”是鄱水村村民对于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，会包粽子的人也少，‘鄱水粽子’的名声应该就是那个时候打出去的”。据鄱水村党支部书记宫祥民回忆，借着改革开放的浪潮，鄱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，鄱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，从此再也没有回头。

### 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，跟着父辈学得了包粽子的技艺，“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，加上平日里赶集散卖，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，是目前的普遍困境。

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。在潍坊昌邑宫家鄱水村，手工包粽子的技艺流传了一百多年。上世纪八九十年代，鄱水村的村民家家户户以包粽卖粽为生，不少人家靠着“鄱水粽子”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，就是鄱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，还是会因变质、蒸制方式不到位而影响鄱水粽子口感的情况。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，再雇人就没的挣了”。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，越来越多的鄱水村民离开糯米和粽叶，选择进城务工。慢慢地，仅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

“鄱水粽子”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，鄱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。

鄱水村邻村南鄱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，但可以帮助手工走得更远。”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日下午来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』