

端午来临，今日女报/凤网记者揭秘种子“变身”粽子的四道工序

一枚湘粽 如何到你碗里来?

今日女报/凤网记者 欧阳婷 周雅婷

“2023年的第一口粽子，是来自端午源头的味道”——今年6月，以“粽香麒麟·中国粽汨罗江”为主题的湖南粽子品鉴会在长沙举行。作为端午节期间最重要的节日食品，近年来，粽子花式“出道”，不仅给大家带来视觉和舌尖上的盛宴，还让不少乡村摆脱贫困、焕发生机。

据《中国粽子行业发展趋势分析与未来投资预测报告（2023-2030年）》显示，我国粽子整体市场规模已由2018年68亿元增至2022年89.55亿元，销量由2018年的31.5万吨增至2022年的44.1万吨。

又到一年端午时。爱吃“湘”粽的背后，你知道一枚粽子经历了怎样的“大变身”才来到你的碗里吗？近日，今日女报/凤网记者探访湖南四地，从种植、制作、生产及销售等多环节进行跟踪报道，记录“湘”粽出村，走向世界的故事。

第一站 衡阳常宁市塔山瑶族乡

一片箬叶，为村民增收800余万元

6月的塔山瑶族乡山上，翠绿的野生箬叶如同“地毯”一般，覆盖整座山峰——“今年，我们又是丰收年咯！”符三娥是塔山瑶族乡敖头村村民，也是这里最早一批收购新鲜箬叶的人，他们靠着这片薄薄的叶子，走上了致富的道路。

临近端午节，塔山瑶族乡又忙了起来。箬叶是制作粽子的最佳“天然包装”，早在上个世纪六七十年代，村里人就集体上山采摘箬叶，根据叶片的质量，分为“甲乙丙”三个等级，卖出去贴补家用。而到了上个世纪八十年代，收购箬叶的商人越来越少，于是，村里人也不再采摘箬叶，“只有每年端午节，才会上山摘几片叶子用来包粽子”。

塔山瑶族乡位于常宁市南部的一个偏远高山区。这里常年云雾缭绕，昼夜较大的温差、湿润的空气，是箬叶绝佳的生长环境。全乡现有野生箬叶分布广泛。看着碧绿的箬叶，符三娥觉得这是一个有前景的行业，不能因销量不好而耽误种植。

2009年，符三娥在村里开了一家商店，结识了一批外来商人。村民们对她“寄予厚望”，希望通过她来推销村里的箬叶。她二话没说，当起了箬叶销售——经过一番寻找，她找到买家，将村民们采摘的新鲜的箬叶卖到江西。可没想到，这次买卖却让她血本无归。

“叶片的质量不合格，销量就起不来。”符三娥没有放弃，在第二次买卖中严格规定了箬叶收购的标准，确保叶片的质量——长度达到30厘米，宽度等同于20元人民币，不能有虫眼、不能有损坏、不能脏污。

经过多年的努力，符三娥的事业发展起来，她逐渐有了能长期合作的客户，村里箬叶被销售至全国多个省份，甚至销往海外。

如今，符三娥在家中搭建了两个冷藏库，雇佣村民在敖头村及周边村落收购新鲜箬叶，也雇佣妇女负责打包，“3元一包，一天下来，能够挣100多元”。

在符三娥的带动下，不少人加入到箬叶收购项目中，越来越多的村民上山采摘箬叶，“其中，大多数是50~60岁的妇女，以2022年为例，鲜叶收购价格为3.5元一斤，十来天的时间就可以赚上千元”。

近年来，塔山瑶族乡因势利导，把箬叶培育、生产、采摘、加工、销售作为山区发展的重要产业来抓，成效明显。如今，箬叶已成为塔山群众稳定增收、乡村振兴的致富产业，为群众年增收达800余万元。

为了确保箬叶产业的长久发展，塔山瑶族乡还开始人工种植箬叶，规定箬叶的采摘期。敖头村人工培育了将近百亩箬叶，“今年，我正在计划成立一个合作社，团结力量，把箬叶卖到更远的地方去。”符三娥说。



塔山瑶族乡的妇女们正在采摘箬叶。摄影/周秀鱼春



箬叶采摘回来后，需要立即分拣、打包。摄影/蒋楠



李启香（右三）正在教孩子们包粽子。



刘美华（右）展示刚刚煮好的粽子。

第二站 郴州市苏仙区田家湾村

一款乌米，带火500万只粽子

拆开粽叶，黑不溜秋的糯米里点缀着一抹亮色馅——叉烧或是咸蛋黄。清蒸过后，清香四溢。

吃乌米粽，是郴州市苏仙区坵上镇田家湾村的端午习俗。与传统粽子不同，这里的糯米是黑色的，背后还有着古老的传说。

“今年，我们的乌米粽销量预计能达到500万只。”李启香是田家湾村人，也是当地乌米粽市级非物质文化遗产代表性传承人，她一手打造的“香姐乌米”品牌在市场上供不应求。

什么是乌米？李启香告诉今日女报/凤网记者，当地将山上野外的乌饭树叶、择子柴叶、金刚刺嫩头、枫香树嫩叶等十余种能食用的树叶洗净捣碎，过滤挤汁，浸泡在白色糯米中，染成乌黑色后用清水洗净，乌米就制成了。

李启香说，村里世代流传着一个故事。在古代有一位叫目连的人，他母亲被官府关进了牢狱，为了不让母亲饿死，他上山采来一些乌饭树叶，捣碎同糯米一起烧成乌黑色的饭团，送给母亲吃。狱卒一看黑乎乎的饭中还混着一些树叶，连猪食也不如，就给母亲吃了。可母亲吃后不仅身体健康，而且在狱中连蚊子都不叮咬。

“因为目连第一次烧乌饭是农历四月初八，所以这一天也成了当地的‘乌饭节’，同时为了纪念目连对母亲的孝顺，烧乌饭的习俗流传至今。”在李启香印象中，自家用乌米制粽的技艺也是祖辈传承下来的。五六岁起，她就跟着母亲上山采乌饭树叶。“虽然乌饭叶一年四季常绿，但要做乌米的话，采春天的新叶最好。”每逢周末、寒暑假，李启香就会带着家里做好的乌米饭和乌米粽，跟几个同龄伙伴挑着篮筐，到骡马古道、市里的农贸市场叫卖，“每年端午节卖得最多！一天可以卖到1000多元钱。”

2015年，李启香从广东回乡，参加了一场寻找“最美湖乡”活动，看到古村落的青砖灰瓦，她突然回忆起儿时在外卖的老房子里做乌米、吃乌米饭、走街串巷叫卖乌米制品的场景。于是，她决定回乡创业。

2016年端午节，李启香在家乡售卖乌米粽，许多游客品尝后，觉得用乌米制成的粽子不像其他粽子那样，吃多了不消化，恰到好处。就这样，她做好的7000多个粽子两天就卖完了。

“要让乌米粽走出乡村。”这是李启香的决心。然而，大规模制作乌米很快遇到了问题——乌饭叶只能生长在大山深处，几乎没有人工种植的先例。野生的乌饭树数量十分有限，非常难找，难以满足规模化生产乌米的用量。

“按照我们传统的方法，帮我们采摘的都是一些60岁以上的老人家。因此，想把乌米产业做大做强，必须建设自己的原材料基地。”于是，李启香流转了300亩山地，摸索移植乌饭树。第一个月，因为刨的坑太浅，根系吸不到营养无法存活。她找专家了解种植技术后，把坑的深度增加到50厘米，再加入一些生根粉保护根茎，才让几百亩的乌饭树活了下来。“发现山上有原生态、野生的树，我们也会请工人进行维护。”如今，李启香的乌米粽原材料种植基地已经扩大到了500亩。

“乌饭叶、金刚藤、枫香树，凡是和我们做乌米相关的原材料，我们都会把野生的留起来。”如今，李启香的乌米产业形成了规模，2021年乌米粽的年销售额超过2000万元，今年端午节期间，她的乌米粽销量预计能达到500万只。

第三站 长沙浏阳市道源湖村

一个订单，产值突破1.3亿元

6月18日，浏阳市关口街道道源湖村粽叶飘香。村民刘美华和两位嫂子飞快地包着粽子，她们将两片粽叶交叠在一起，卷成漏斗状，放入糯米和配料，随着手指翻动，细绳一绕、一捆、一紧，不到十秒钟，一个粽子就出现在眼前……不到一分钟，刘美华就包完5个粽子并把它们连成一串。

与种植箬叶、创新乌米不同，道源湖村承担的是粽子的第三道工序：制作生产。

刘美华一家分工明确——丈夫周康粟负责购买粽子的原材料和送货，公公负责食材和粽叶的清洗，两位嫂子和她负责制作粽子，她的姐姐负责包装粽子……

“我们去年粽子卖了30万元，今年看看可不可以突破50万！”刘美华说，他们村很多人都懂粽子的制作生产，隔壁邻居晏琪也是村里有名的“粽子大户”。

晏琪和丈夫于2018年开始从事粽子生意，为了保证粽子质量，他们会精心挑选粽子所需要的原材料——香浓软糯的糯米、散养鸭子下的蛋、每日现杀的猪肉……

“采用道源湖村的野生粽叶和山泉水就是道源湖村粽子受欢迎的秘诀。”晏琪说，长沙及全国各地的不少包点早餐铺卖的粽子均出自道源湖村，在这里，“四季包粽”已成常态。

道源湖村党总支书记、村委会主任周英国告诉记者，早在40年前，村里就有人制作、销售粽子，2020年，村里越来越多村民从事粽子生意，“现在几百人靠包粽子维持生计”。

为了发展粽子产业，道源湖村村委也付出了很多——村委成立了公司，注册了公共的粽子品牌，形成以三家食品公司为生产龙头，200多户农户分散加工的点面结合粽子生产模式，将制作粽子的村民整合起来抱团发展，建起了一条集生产、加工、销售为一体的粽子产业链。值得关注的是，这条粽子产业链上，80%的工作人员是女性。

如今，道源湖村的粽子生意从家庭小作坊发展成了工厂化生产和散户式加工等多种形式，线上20000多个网点覆盖了26个省——2021年，道源湖粽子销量为3200万个，2022年销量为5000万个，产值突破一个亿。

“截至今年6月，全村粽子订单突破了6000万个，产值预计突破1.3亿元，集体经济收入预计突破60万元。”周英国说，接下来，道源湖村将围绕粽子，引进优质糯米品种，种植箬叶，打造一条更完整的产业链。



不少村民靠包粽子维持生计。

第四站 岳阳汨罗市屈子祠镇

一个小镇，卖出2000余吨汨罗粽



周其（中）是屈子祠的“金牌销售”。

到了最后一个环节，如何让一枚高品质湘粽出村闯世界？销售尤为重要。

“2023年的第一口粽子，是来自端午源头的味道。”这是今年汨罗市品鉴会上的一句话，也是汨罗人的决心。

汨罗江岸抛粽祭魂，如今粽子不仅是当地的特色产品，更是地区的文化烙印。在这座城市里，有一个小镇不断推进粽子产业园建设，引进优秀龙头企业，培育粽子家庭作坊，逐步形成制作规模——它，就是屈子祠镇。

周其是屈子祠的“金牌销售”，自2015年起，他在一家专门生产汨罗粽子的公司当销售员，因业绩突出荣升销售总监，此后，为汨罗粽子打开了全国市场。

汨罗粽子要出湘，最大的难点在哪儿？周其说，竞争对手太强大——比起汨罗粽子，浙江嘉兴的粽子更广为人知，他们的产业化也更健全。很多消费者并不了解“新品”汨罗粽子的优势，所以在很长一段时间里，汨罗粽子都是自产自销，无法发展经销商，更别提扩大市场。“要突破，就要敢于竞争。”周其说，他要带着汨罗粽子PK嘉兴粽子。

2016年，周其通过汨罗市政府牵线搭桥，认识了一位在深圳经营餐饮业的汨罗人。对方有着浓浓的家乡情结，品尝过他带去的粽子后，当场下单，还给出了高评价。口味得到认可后，该用什么办法让汨罗粽子先于嘉兴粽子“出圈”？周其决定打出一张“文化牌”。

“屈原是世界四大文化名人之一，出生于楚国丹阳秭归（今湖北宜昌），自沉于汨罗江（今岳阳汨罗市），我们汨罗就是端午粽的发源地。”在销售过程中，周其一边向客户介绍屈原，讲述汨罗粽子的“前世今生”，一边将随身携带的粽子推荐给客户品尝。

总有客户提问：“汨罗粽子跟嘉兴粽子有何不同？”

周其介绍，从形态上看，汨罗粽子棱角分明，以牛角粽和羊角粽为主；从口味上看，嘉兴粽子以大肉粽为主，但传统的汨罗粽子主要是碱水粽——将糯米用碱水浸泡一夜，再用粽叶包成牛角状，蒸熟之后，剥去粽叶，粽体颜色橙黄，晶莹透亮，入口清香甘甜。

“每年端午前夕，我们都会聚在一起，讨论今年比较受欢迎的粽子口味。”周其说，根据多年的销售经验，他发现，女性更偏爱蛋黄肉粽，碱水粽则更受老年人的喜欢。

就这样，在周其及团队的努力下，该公司将汨罗粽子销售到全国34个省、市，粽子口味也从传统的碱水粽扩展成包括蛋黄肉粽在内的12个品种，根据客户的需求，还可以增加青稞、桑葚、黄精、葛根等健康食材。目前，屈子祠镇拥有了15种粽子品类，年产量高达2000余吨，产值3000万元。在今年，某电商平台的助农专区中，汨罗粽子作为湖南的代表性物产被重点推荐，截至6月中旬，汨罗粽子的销量达到去年同期的1.9倍——“汨罗粽子”通过国家地理标志产品认证，成为经典品牌，深受消费者喜爱。

专家声音

端午与湖南：剪不断，理不乱

陈先枢（湖南省文史研究馆馆员、长沙历史文化研究专家）

端午节是中国最古老的节日之一，约定俗成地成为纪念先秦时期楚国爱国主义诗人屈原的节日后，便与屈原流放之地的湖南建立了“剪不断，理不乱”的密切关系。

然而最开始，楚地乡间却认为这一天是辟邪、除瘴、祛疫的日子。农历五月初五日名“端五”，端是“初”的意思。五月蚊蝇孳生，疫疾流行，俗称“恶月”，初五日“恶日”。楚人普遍认为重五之日是恶日、死亡之日，民俗忌“五”，遂改成“端午”。所以才有了避邪、除瘴、祛疫的习俗。

这一天，人们爱用兰草煎水沐浴，以祛风散热，洗除污垢。而后世不断发展，根据不同的季节和各人不同的需要，沐浴所用的药物越来越多。如用枫树果、艾叶、透骨草、大蒜皮、苦瓜叶等。

那么，这个日子和屈原的关系是什么？《荆楚岁时记》载：“是日（五月五日），竞渡，采杂药。五月五日竞渡，俗为屈原投汨罗日，伤其死，故并命舟楫以拯之。舸舟取其轻利谓之飞凫，一自以为水军，一自以为水马，州将及士人悉临水而观之。”这样，端午习俗中又衍生出纪念屈原的成分——以粽投水祀屈原，并在这天人们普遍食粽，也就成了荆楚、沅湘端午节风习之一。

有句民谚是“端午前都是草，到了端午都是药”。端午这天，湖南乡间除了划龙舟、吃粽子外，还有踏百草、斗百草的习俗。踏百草是在初五的早晨进行。人们或赤足或穿上新做的布鞋，在有露水的草丛中行走，直到足部沾满露水为止。斗百草一般在野外踏青时进行。大人斗草，或以花草之名相对，以较各人的文化修养之高低，或以各人采集花草的品种多少为胜负；儿童斗草，则比斗草茎的韧性强弱，以屙头不败者为胜，胜利欢欣雀跃。而长沙人还习惯在端阳煎蚊香、苍术、芸香等，以除疫去邪；或到山林溪边扯夏枯草、车前草、水灯芯等药物，洗净晒干，待夏日泡凉茶喝。

编后

从摘叶、制米，到包装、销售，我们记录了一枚小小的粽子过“九九八十一关”才能成为餐桌佳肴的全过程。尽管全国各地在端午节有不同的风俗，但粽子却是大家共同喜爱的食物。

“水团粽子恰登门，白酒持来更满樽。”亲朋好友相聚吃粽，传递的是团圆和情谊；节日各地不断开展的慰问送粽活动，表达的是善意和问候；背井离乡的游子，尝的是乡味，品的是乡愁……粽子不仅是美食，也弥漫着浓浓的世间情。

千百年来，粽子还承载着文化和时代的变迁——当然，不光端午，春节、元宵、清明，每个传统节日的背后，都有其历史渊源、美妙传说和深厚的文化基础，包含了整个民族的浪漫情怀。观其形、品其味、听其事，在品味粽子美食的同时，学习、传承优秀传统文化，何乐而不为呢？