

她用老底子的“粽”香 锁定万千宁波人的 “乡愁密码”

转角遇到“味”

近日,一则“宁波碱水粽”点燃了网友们的讨论热情。视频中,手法娴熟包粽子的是奉化西坞街道上井头村巾帼共富工坊的负责人——毛美儿,她剥开放凉的碱水粽,用宁波话评价这粽子“绸丽”。

5月31日,毛美儿的手机响个不停,不断有人来订购粽子,她忙碌地穿梭在灶台和操作台之间,空气中弥漫着碱水粽独有的清香,这是她坚守的传统风味,也是万千宁波人刻在味蕾里的“乡愁密码”。



毛美儿(左一)和村民一起包粽子。记者 崔引 摄

1 柴火灶前的守“味”人 老方子熬出“果冻”粽

“你看这竹叶得选厚实的,包出来的粽子才够清香;柴火要慢烧,这样糯米才能吸足碱水的滋味。”毛美儿站在灶台大锅前,分享宁波碱水粽的老方子。

“我们宁波的碱水粽,讲究的就是放凉后那口Q弹,像果冻一样,这可是老祖宗传下来的方子。”毛美儿夹起一个粽子,对着镜头展示它Q弹的质感,“我们坚持用柴火慢熬八个小时,文火煨7个小时,让碱水和糯米充分融合,凉透了才更有‘灵魂’。”

这份对老底子工艺的执着,源自她童年的记忆。“小时候跟着妈妈包粽子,那时候灶台前的烟火气,就是我对端午最深的印象。”毛美儿告诉记者,“现在很多年轻人没见过这种做法

了,我得把它留下来。”

端午这段时间,她的共富工坊里,10多名工作人员从凌晨6点忙到晚上7点,每天要包出3000多个粽子,其中碱水粽和红豆粽最受欢迎,不仅销往宁波本地,更顺着物流专线飞到了上海、江苏等地,成了在外宁波人解乡愁的“味觉钥匙”。

“前几天有个上海的老顾客打电话来,说他儿子在国外留学,特意让寄两箱碱水粽过去,说这是小时候的味道。”毛美儿说起这些故事时,眼里闪着光,“美食就是有这样的魔力,能把人的记忆和情感连在一起。”

高考季临近,她还特意推出了“高粽”礼盒,用传统美食为学子们送上祝福,这份巧思让老味道有了新寓意。

2 登上央视舞台 非遗传承人的守艺与“破圈”

在共富工坊的展示墙上,一张毛美儿在央视元宵晚会舞台上的照片格外醒目。今年2月,她作为宁波汤圆非遗传承人,在全国观众面前展示手工汤圆制作技艺,与主持人互动的画面,让“王妈汤圆”的名号一夜打响。

“上了央视以后,订单量一下子涨了30%,很多人知道了我们这个宁波的老底子品牌。”毛美儿指着照片笑道,“但对我来说,这不仅仅是销量的提升,更是老手艺被看见的证明。”

这份被看见的背后,是她几十年如一日的坚持。从最初在朋友圈吆喝,到创办“王妈汤圆”品牌,再到如今拓展出青团、粽子、月饼等系列老底子美食,毛美儿始终坚守着“手作”的温度。

但传承并非一味守旧,毛美儿深谙“破圈”之道:她联合村社开展“非遗进社区”“非遗进学校”活动,带着孩子们包粽子、做汤圆,让老手艺在下一代心中生根;她开设非遗体验项目,游客可以亲自上阵,感受从选料到蒸煮的全过程,让美食体验成为文化传播的载体。

“如果不传承,这些老底子味道就没人会做了,集体记忆也就消失了。”毛美儿的语气里带着一丝紧迫。

在她看来,老手艺的传承不仅仅是技法的延续,更是一种生活美学和文化根脉的坚守,“你看这竹叶的清香,柴火的温度,还有包粽子时邻里间的热闹,这都是宁波人骨子里的生活气息。”

3 共富工坊里的“粽”头戏 村民在家门口就业增收

在毛美儿的巾帼共富工坊里,最忙的时候有30多名工作人员。她们大多是乡村闲置劳动力,农闲时只能在家无所事事。毛美儿创办共富工坊后,将她们召集起来,统一培训食品制作规范,讲解食品卫生知识。

工坊采用“计件制”,多劳多得,手脚麻利的妇女每天能包三四百个粽子,月收入可达4000多元,实现在家门口就业。

除了为妇女提供就业机会,毛美儿的工坊还带动了周边粽叶种植户、糯米供应商发展,

形成了一条完整的产业链。“以前这粽叶没什么销路,一般都是在山里烂掉,现在好了,去山里捡粽叶,小毛统一回收,我们的收入也能增加了。”李阿姨说。

从一名普通家庭主妇到站上央视舞台,带动村民共同致富。毛美儿对未来满是憧憬与坚定:“老底子味道不能只留在记忆里,要让它变成乡亲们实实在在的好日子。我希望让更多人感受宁波美食的魅力,也让更多乡亲在家门口增收致富。”

记者 林微微

端午叠加“六一” 热门商圈消费显著升温

端午叠加“六一”亲子客流,甬城各热门商圈的餐饮消费显著升温,线上“即时达”零售也明显增加。禁渔季,以小龙虾、贝类为代表的平价水产与高档进口水产相呼应,成为甬城假日餐桌的主角。

平价夜市餐饮翻台忙

服务员穿梭于露天大排档间,手中的托盘里堆满了刚出锅的小龙虾、川菜菜品。江北区天水广场的平价美食街入夜后烟火气升腾,“牛百味”川菜馆老板艾华明笑称:“端午节那天,有十多桌要翻台两三次,一直忙到次日凌晨。”

平价策略成为制胜关键,约60%市民选择夜宵时要求“人均不超百元”,且消费半径限于生活圈3公里-5公里。万象城、舟宿夜江、老外滩、鼓楼等餐饮区人气红火,江边餐厅的透明星空包房更是需提前三日预订。鼓楼美食街上的“东福园”店长表示,端午假期来就餐的顾客以上海、南京等外地游客为主,本地市民的生日宴、家庭聚餐也比较集中。不过,受假期后两天有雨的影响,夜市消费有所降温。

小龙虾与“洋水产”共舞,成为夏日餐桌亮点。宁波石浦大酒店负责人表示:“进口帝王蟹、波龙、挪威三文鱼等进口水产补充休渔缺口,小龙虾因价格亲民而销量大增。”华严菜市场摊主表示,当前小龙虾价廉物美,肉质Q弹,大号小龙虾售价只要46元/公斤左右。

线上“即时达”明显增加

节日走亲访友,一般都会带些伴手礼,健康成了这个假期礼盒的主题。“除了大海鲜外,保健品、水果都销售红火。”宁波盒马鲜生宏泰店一位郝姓店长表示,保健品如新会陈皮、燕窝、西洋参、铁皮石斛等动销很快,榴莲、奇异果、荔枝、枇杷等水果礼盒销量看涨。

“这两天下雨,加上周边办公楼放假,线上订单增加较为明显,基本是线上六成、线下四成。”郝店长表示,节假日市民消费力比较强,端午节宏泰店的日销售额同比增加30%左右。

日销百吨贝类海鲜

端午假期与传统禁渔期重叠,宁波水产品市场格局悄然生变。贝类海鲜跃升为市场主角,批发市场的日交易量突破100吨,环比增长10%。

在宁波水产品批发市场的小水产交易区,经营户郭宏光正分拣大连运抵的红螺:“半小时前到货,预计午夜前售罄,单店日均销量达2吨,客户覆盖宁波及舟山、台州周边城市。”

隔壁摊位,郭秋兵将宁海、象山产的新鲜蛏子堆成小山,高压水枪冲洗后贝壳透亮。“今年蛏子产量大增,批发价同比下降10%,每公斤16元至60元。”他介绍,500公斤蛏子不到4小时即售罄,主要供应饭店和菜市场商户。

贝壳类需求激增,背后是禁渔期的刚性替代需求。东海全面休渔后,带鱼、梭子蟹等8种野生海鲜禁售,养殖水产与进口海鲜填补空缺。花蛤经营户柴巧珍和工人每天处理30吨货品:“东北、江苏产的花蛤批发价稳定在每公斤6元至14元,禁渔期订单量涨了两成。”

记者 周晖 通讯员 周宣羽



在宁波盒马宏泰店,众多顾客忙着挑选榴莲。

记者 周晖 摄