

假日观察

“云消费”正红火

本报记者 齐志明

直播选爆款 全球买年货

“这款润手霜只要39元，是给各位粉丝的见面礼，新春限定版哦。”1月19日晚，珠海免税网上商城首场“超级年货直播之夜”如期上线。短短4个小时，近2万名“蹲守”直播间的粉丝共享了一场“年货盛宴”，多款美妆产品销量猛增。直播当天，平台销售额、访问人数相比往常均有超100%的增长，支付订单数、下单用户数都实现150%的涨幅。

“现在网上‘一站式’全球购，产品跨度非常大，从备受孩子们青睐的玩具套装，到年轻人喜欢的巧克力，售价比平常便宜不少。在直播间点点商品链接下单，一家老小所需很快就能置办好。”家住广东珠海市南香里小区的黄女士说。

直播带货如火如荼。据统计，2020年全国重点监测电商平台累计直播场次超2400万场。

1月20日，“2021全国网上年货节”正式启动，“边看直播，边下单抢年货”成为这个春节不少消费者的选择，许多电商平台直播销售年货成绩亮眼。

拼多多平台监测显示，截至1月22日晚8点，参加“年货节”活动的几十万户商家中，超九成参与了直播卖年货。在直播间内，春节前的发货情况、年货节的优惠活动等成为消费者跟商家互动频次最高的话题；其中，最受欢迎的年货品类排行榜前三名分别是3C小家电、生鲜食品、干果特色小吃。1月21日，苏宁易购、抖音电商双端数据显示，超级买手直播间在腊八节专场直播中销售额达3.08亿元，累计观看人数超2000万，东北大米、中粮食用油、年货礼盒、潮鞋等深受消费者欢迎。

“买家得实惠，商家赚人气。通过直播带货，平台帮助消费者降低选择成本，并在购物过程中与消费者双向互动，达到更好的购物消费体验。”中国法学会消费者权益保护法研究会副秘书长陈音江说，各地应为企业备货促销出实招，各参与企业要加大投入，实打实，落实诚信经营要求，保障商品服务质量，让老百姓真正享受到实惠，这样年货直播经济的发展才有

能行稳致远。

“原来我还担心一些商超、果蔬店受疫情影响，水果供应会断货。一看网上的社群团购平台，从海南的哈密瓜到阿克苏的冰糖心苹果啥都有，真让人高兴。”最近，居住在河北张家口市东惠小区的刘阿姨，在微信群正热情地将社群团购手机应用推荐给邻居们，“今日下单+次日送达+门店自提”的消费体验，让左邻右舍都连连称好。

这个春节，各大社群团购平台颇受欢迎。在品类上，从蔬菜水果到肉禽蛋奶再到日用百货，可选范围大；在优惠上，有全场满30元送36元券包、免费试吃、首单3元券以及下单返17元券包等，促销活动多且方式灵活。

北京工商大学商业经济研究所所长洪涛表示，社群团购是社区居民采取团购的方式消费的一种模式，主要模式有“店长+社群模式”“销地仓模式”“平台+社区驿站模式”等，其主要特点是网上网下融合发展，在物流时效、食品安全等方面刷新了消费体验，受到许多消费者欢迎。“社群团购作为一种消费新业态，迈向高质量发展，需按照法律法规标准体系来规范发展，要从实际出发因地制宜探索创新多种模式，要采用多种数字化技术加速线上线下融合，要与社区商业的其他业态形成一个良好的生态关系，这样才能实现持续健康发展。”社群团购短期内快速升温，专家提醒应可持续发展。

订制年夜饭 美味又放心

“我们已在外卖平台预订好年夜饭菜单了。”在广东广州荔湾区居住的熊先生告

诉记者，往年他都会提前带着老婆孩子回湖南老家过年，今年因为疫情，一家人取消了返乡计划，年夜饭也选择在外卖平台订制。“既响应了不聚集的号召，饭菜也不比店里吃的差，关键气氛更好了。我还打算给父母也点一份，让他们大年三十也别忘了。”

统计数据显示，广州有近三成正餐品牌上线外卖年夜饭的计划，超三成广州连锁品牌餐企在春节期间不打烊。为了让消费者足不出户就能品尝到充满年味的年夜饭，当地不少餐企还在外卖品质和包装上花更多功夫，把过年的“仪式感”送到消费者家里。

1月20日，中国烹饪协会发出倡议，鼓励餐饮企业

到6—10人家庭餐等多种规格的线上年夜饭套餐；便利蜂将推出现点现做、全天可供的小份碗装菜，可由店员在2分钟内现场完成制作，也可以通过外卖购买送至家中，加热后食用，简简单单就能实现自己“操办”一顿年夜饭。

年夜饭要吃得有气氛，更要吃得安全。便利蜂执行董事薛恩远介绍，春节前后，便利蜂开展外送服务的门店比例不低于80%，特别增加了社区店的外送比例，并继续保留“无接触配送”这一选择，让消费者在家吃得更放心。“平台要求外卖骑手体温检测合格才可开工接单，各站点配备充足防疫物资，包括口罩、消毒液、酒精等，同时外卖箱也会每天进行消毒。”宁夏银川市美团外卖相关负责人说。



研发适合外卖外带的年夜饭，在保证食品安全、保证菜品温度的前提下，通过采取无接触配送方式，让广大消费者享受到具有“人情味”和“烟火气”的年夜饭。

对此，餐饮行业各大市场主体也纷纷响应。比如，美团外卖与眉州东坡等诸多外卖品牌商户联合打造从单人餐、双人餐

上图：1月26日，在珠海免税网上商城“超级年货直播之夜”线上活动中，主播向观众介绍商品。 陈志威摄

身边的年味

贵州 红粿年味浓

本报记者 苏滨



④

然是以糯米和黏米为主，但比例的配备也十分讲究。如果黏米多了，红粿就非常硬，影响口感；如果糯米多了，红粿就会软塌黏糯，不能圆润饱满。“一般情况下糯米和黏米按5:5的比例配，有的会按7:3的比例，具体得根据糯米的情况来。”

滚红米这道工序也格外讲究。“用食用红给糯米上色，过一下水晾干，把粿团放在上面滚几下，让红米粘满粿团。”童建华介绍，因为这样制作的红粿鲜艳红润，象征着喜庆吉祥、团圆美满，所以也是当地婚庆必备食品。

按照习俗，每次做红粿，姚兰珍都会做一个大的。能有多大？有普通红粿的七八个大，像菜盘一样，当地人称之为“粿娘”。“一家子分着吃，盼着团团圆圆，希望来年日子红红火火。”

这次做红粿，姚兰珍还特意找来几个帮手，从生火到上蒸笼，每道工序都有人值守。等到红粿将蒸笼顶起来，用筷子捅试，感觉松松软软，即可起锅，第二天拿去售卖。

“我做了30多年的红粿，以前条件不好，只在表面象征性撒点红米，现在可不一样，整个粿都撒上红米！”不仅仅是做红粿发生了变化，卖红粿的变化也不小。姚兰珍告诉记者，30多年前，5角一斤的红粿拿到街上卖，只有家庭条件好的才会多买些，条件差点的只买一两个回家，装点一下节日的氛围。如今家家户户都过上了好日子，现在4块钱一斤的红粿，过年时一家得买几十斤，就连结婚时用的红粿也比以前多得多。

尝到了做红粿的甜头，为招揽更多生意，姚兰珍一家还做起了甜酒、糍粑、菜菜粿等，一个月至少有3000多块钱的收益，节日期间也能小赚一笔。

图④：村民制作红粿。 胡攀学摄

福州 无燕不成年

本报记者 王荃欣

清晨，走进福州市三坊七巷的南后街，一阵阵木槌声此起彼伏。循声过去，只见七八个壮汉两两围住一个砧板，扎着弓箭步，挥舞手中的木槌，一槌槌敲打着面前的肉团。声声如鼓，吸引了很多人围观。

为首的陈君凡是这家老字号——同利肉燕的第四代掌门人。据他介绍，他和工人们槌打的是“燕皮”，是制作福建特色美食——肉燕的重要原料。将猪肉经过千万次槌打，撒上好地的地瓜粉，一遍遍拍、揉、擀、抖，一张张薄如宣纸的肉燕皮就在陈君凡等人手上产生了。

走进店里，一碗热腾腾的肉燕端上来，乍一看有些像馄饨。“肉燕是‘肉包肉’，馄饨是‘面包肉’，区别可不小。”陈君凡说。福州市民俗文化研究所顾问邱登辉介绍，“每到过年，福州人的餐桌上可以没有鸡鸭，但一定有一碗肉燕。肉燕圆头散尾，形似飞燕，寓意着团圆、吉祥。”

历经传承，肉燕在福州被赋予了更多内涵。一碗肉燕中，如果再加上几颗鸭蛋，就成了家家户户年夜饭桌上的珍品，名曰“太平燕”。

太平燕，就是太平宴。多了几颗鸭蛋的太平燕比肉燕更多了几分“压乱”“压浪”的意味，寓意着平安。因此，福州百姓是将自己祈求平安、团圆的美好愿望融进了这样一道菜里，也有了“无燕不成宴，无燕不成年”的民间俗语。“只有这碗太平燕端上来了，一桌的年夜饭才算圆满。”家住福州市晋安区茶园街道洋下社区的退休老人方孝锋说。

木槌声声，穿越时空。一碗太平燕

也载满了游子的缕缕乡愁。

陈君凡回忆，他第一次跟随福州小吃团外出巡演时，去的是日本。陈君凡从槌打燕皮，到烹煮肉燕、鸭蛋，再到把一碗热腾腾的太平燕呈上来，好几个老人走上前去拉住他的手，热泪盈眶，“多少年了，我都没有回到过故乡。”近20年来，陈君凡去过海外10多次，每一次都为当地的福州乡亲带去这道太平燕。陈君凡说：“对于身在海外的福州人，吃进嘴里的是菜，温暖的却是一颗满载乡愁的心。”

2007年，陈君凡的女儿陈燕君接手铺子，不仅建起了工厂，还依托互联网，将肉燕送往世界各地。如今，在纽约的唐人街、横滨的中华街，都能找到一袋袋小小的肉燕，海外福州乡亲的乡愁从此多了一份舌尖上的寄托。

图⑤：一碗太平燕。

本报记者 王荃欣摄



⑤

在绍兴上虞的东山越窑青瓷坊，技术总监董文海正在专心烧制瓷器。经他之手，陶泥经过揉土、雕刻、上釉，变成了一件件釉色晶莹的青瓷作品，让人赞叹不已。

作为最古老的名窑之一，早在东汉时期，越窑就已烧制出品类繁多、造型优美的青瓷。千年后的今天，依然薪火传承。

“父亲是上虞陶窑厂工人，受他影响，我打小便与陶瓷结缘。”董文海告诉记者，自己后来也进入上虞陶窑厂工作，在瓷土采集、原料提炼、釉料配方等岗位都待过，凭借过硬的技术，后又升任分管技术的副厂长。2000年企业改制让他下了岗。站在人生的十字路口，看着身边同事纷纷转行谋生计，倔强的董文海毅然选择与陶瓷与窑炉相伴，“从小跟陶瓷打交道，突然放下还真舍不得。”

2004年，董文海创立了上虞越窑陶业有限公司，2010年又办起东山越窑青瓷坊。“越窑青瓷烧制受温度、湿度以及空气等因素影响较大。”在他看来，在古代越窑烧制地或许能烧出正宗的越窑青瓷。为此，董文海举家搬迁到上虞上浦镇的东山脚下，这里曾是古代官窑的集中地。他租下民居，承包数亩土地，开始潜心研究越窑青瓷的烧制技艺。

传承之路并非一帆风顺。那段时间，董文海每天奔波在各大古窑址遗迹，找原材、寻配料，对搜集来的碎片进行分析，测定胎土组成成分、釉色成分和烧制温度，不断进行青瓷制作试验……

越窑青瓷的上品“秘色瓷”，胎壁薄匀，色泽绿黄，晶莹温润。还原“秘色瓷”成了董文海的目标，他拿着法门寺地宫“秘色瓷”照片和古窑址中“秘色瓷”碎片不停比对，进行了无数次尝试与仿制。“经1300摄氏度煅烧后的‘秘色瓷’，总会发生难以预料的‘窑变’。”董文海笑称，每一次开窑，心情就像是过山车，紧张又刺激。

终于，2012年，“秘色瓷”被董文海成功还原，由他制作的3件青灰蓝色仿五代盘和荷花碗惊艳业内，还获得了当年的中国工艺美术精品展览银奖。回忆当初，董文海红了眼眶，“当时连我自己都不敢相信，秘色瓷在光线照射下，好像一泓清水，从不同角度观赏，还能看到不同的色彩。”

眼下在青瓷坊，儿子董晖陪他一起重现翠色光滑。

董晖的加入，还要从一次制瓷事故说起。2009年，董文海在烧制陶瓷过程中不慎一氧化碳中毒，不仅牙齿严重脱落，甚至连走路都不稳当，落下了病根。放心不下父亲，董晖毅然放弃了待遇优厚的工作，从西安回到上虞。“父亲的那次意外对我触动很大，感受到了他对越窑青瓷的执着，我觉得自己也有义务传承下去。”就这样，董晖成了父亲的徒弟，采料、制坯、上釉、烧造……每道工序都从头学起。

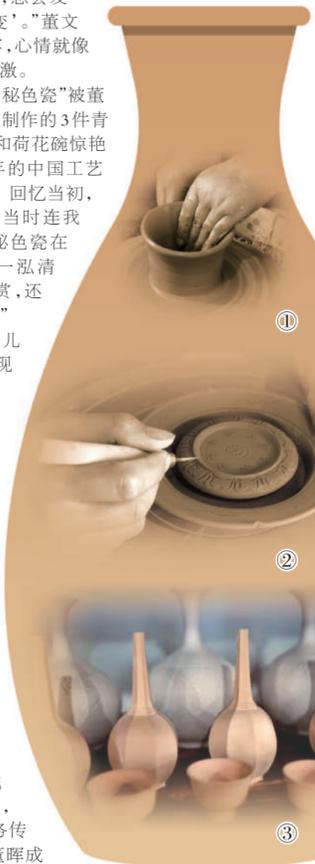
生活中是慈父，但对待技艺传承，董文海这个师傅却格外严厉。“董晖入行晚，必须更加严格要求他。”董文海说，有次因为粗心，董晖烧瓷烧到一半才发现煤气不够用，窑内温度骤然下降，大量半成品品质一落千丈。为此，董文海毫不留情面，不仅严厉责骂董晖，还当着他的面把瓷器全部砸碎。“从那之后，他再也没因为粗心犯过低级错误。”董文海说。

“手艺人最重要的就是耐心与细心，要沉下心来慢慢琢磨。”董文海总把这句话挂在嘴边，“想要把老祖宗失传的技艺找回来，还原越窑青瓷，就需要勤思考，多积累，不能怕失败。”

如今，董文海的青瓷作品吸引了众多青瓷爱好者。作为国家级非物质文化遗产项目——越窑青瓷烧制技艺的传承人，对于如何传承越窑青瓷，董文海有着自己的看法。“越窑青瓷想要实现传承，必须着力打造文化品牌，同时还要兼顾日用，满足市场需求与大众审美。”同时，他还希望越窑青瓷能走出国门，让世界各国人民感受中国越窑青瓷的美。

手艺人董文海——传承青瓷技艺 重现翠色光华

本报记者 奚瀚洋



图①：拉坯。图②：在泥坯上雕刻花纹。图③：即将施釉的素烧坯。 绍兴市上虞区委宣传部供图



本版责编：孟扬 尹育华 版式设计：汪哲平