

非遗焕新

# 黄河上的筏子客

赵梅

黄河带着黄土高原的泥沙奔流而下，在兰州段放慢脚步穿城而过。承载着太多城市记忆的羊皮筏子，在河中漂荡起伏。一双双遍布皱纹的双手划过吹起的羊皮，像微风拂过岁月，讲述着古老技艺的前世今生与一代代筏子客的悲欢。

从谋生工具到兰州的文化符号、黄河的精神象征，当新一代筏子客接过祖辈的船桨，他们划出的不仅是水面的涟漪，更是文化记忆的延续。

## 漂流人生

清晨7点，73岁的张德宝已经来到“黄河母亲”码头，专注地检查每个羊皮筏子的气压，“这东西娇贵得很，得时时操心”。从懵懂年少入行至今，这些动作一做就是几十年。

张德宝是兰州徐家湾人，十几岁起便跟着父辈在黄河上划筏子，成了一名筏子客，也是制作羊皮筏子的“老把式”。

羊皮筏子的历史最早可以追溯到汉代，漫长岁月里，这种特殊的渡河工具成为丝绸之路上的重要交通工具，2006年被列入首批甘肃省省级非物质文化遗产名录。

20世纪六七十年代，羊皮筏子曾是黄河上的货船。瓜果蔬菜甚至是沉重的煤炭，都靠它运送。“一个筏子能拉1000多斤煤。”张德宝算了笔账，“一斤两分钱，1000斤就是20元。”在那时，这已是可观的收入，养家糊口没问题。

张德宝说，最凶险的是遇到漩涡，他曾亲眼见过筏子被卷进去，连人带货都不见了。“有一次我们突然看到一座浮桥，先趴着过，后来直接跳进水里，把筏子往浅水里推，游过去后才爬上筏子。”回忆起当时的惊心动魄，他感叹说，幸亏当时水浅，否则不敢想象。

和筏子打交道，最苦的是啥？“‘煮’和‘扎’，做筏子的时候苦，真正放水去划的时候，反而不算啥了。”张德宝说，一个羊皮筏子从收羊皮到制作完成需要半年时间，全是考验人的手艺活。

“刷上一层油，暴晒一个月，吹上一口气，绑成一排排……”这段顺口溜浓缩了制作羊皮筏子的过程。时至今日，张德宝还坚持亲自去内蒙古选羊皮，“皮子要冬天选，冬天皮厚质量好，夏天皮太薄”。

“吃哪一碗饭，都得先把自己保护好，好的水性是我们的基本功。”60岁的筏子客胡永忠感叹，现在的行役路段最远到兰州水车博览园，水面平稳，而老一辈行筏时

路途遥远，也有翻筏的时候，所以水性要好。

胡永忠务过农，干过装卸工，也打过零工。对他来说，划筏子是个相对轻松又收入高的工作。“20世纪80年代末，兰州的游客渐渐多了，看到羊皮筏子就想体验一下。一趟下来我们能赚20多元，一天跑两三趟，在当时也算是高收入。”胡永忠说。

30多年来，胡永忠经历了从剥破皮废掉整张羊皮到现在“零失败”的全过程。“苦是苦，但相较其他工作，这个很好，也有意义！”靠划羊皮筏子，胡永忠撑起了家，把孩子都培养长大，“希望这些娃们把这个技艺好好传承下去，发扬光大”。

黄河水滔滔向前，羊皮筏子在波涛中起伏，历经岁月沧桑的老筏子客诉说着内心最真实的感受：“漂在河上，心里特别畅快。”这项古老的技艺，代代相传，正如黄河水一般，继续奔流向前。

## 筏上创业

把羊皮筏子这一属于兰州和黄河的古老技艺做大做强，是罗宏一直以来的心愿。

罗宏是甘肃省省级非物质文化遗产羊皮筏子代表性传承人，从小便跟随父辈开始了羊皮筏子上的漂流岁月。多年来的耳濡目染，不仅让他继承了父辈们原有的制作工艺，还让他有了新的思考。他改善了原有上油的保养工艺，让羊皮筏子的使用寿命延长了三分之一，这也让他成为黄河岸边出色的羊皮筏子制作工匠。

让羊皮筏子这一传统的运输工具作为兰州特色旅游项目出现在兰州黄河风情线上，罗宏是“第一个吃螃蟹”的人。

“跑散筏虽然有一些收入，但不长久。”2007年，罗宏成立了兰州宏达旅游服务有限公司，采取公司制管理运营。随后，其他人争先效仿，让羊皮筏子成为兰州旅游文化的一个重要元素。

“公司规模不是很大，但运营模式正在不断发展完善。”罗宏感叹说，羊皮筏子制作、经营虽然逐渐走上了正规有序的发展道路，但还要探索更多的发展路径和传承方式。只有不断培养人才，才能为更多游客提供好的服务，将羊皮筏子这个“兰州元素”更好地传承下去。

今年45岁的牛强已在黄河上漂流了25个春秋。1998年，18岁的他从甘肃会宁老家来到兰州，没有选择随大流去牛肉面馆打工，而是进入了刚兴起的快艇行业。“那会儿在牛肉面馆打工一个月大概能赚200元，开快艇能赚到三四百元。”为了这份“高收入”，这个农村少年花了一年半时间考取了驾照，成了黄河的快艇驾驶员。

一年后，牛强又接触到了羊皮筏子。

当时兰州旅游业刚起步，游客较少，“一天也没几个人，常常在码头白等一整天”。2000年，他东拼西凑买了第一条快艇和一个羊皮筏子，开始了创业之路。

创业初期，牛强在白塔山码头既开快艇又划筏子，“每年只有40天左右是旺季，其他时间只能吃老本”。

2006年左右，随着兰州旅游业发展，牛强的经营规模逐渐扩大。如今他已成立了公司，拥有6条羊皮筏子和2条快艇，雇了5名员工。

2012年，颇具商业头脑的牛强建起研学基地。“老师上课要讲黄河文化，但很难讲透。”他亲自设计基地展板，每年更新内容，去年这里接待了3000多名学生，已成为当地重要的文化教育基地。

参加过第六届非遗博览会、拍过纪录片的罗宏能感受到羊皮筏子这一古老技艺的独特魅力，但也对传承感到深深担忧。“城市的年轻人中，会做筏子的人越来越少，年轻娃娃们嫌费事、不愿学。旅游旺季短，压力很大。光是羊皮筏子的保养，每个月就要投入不少钱。”

对羊皮筏子未来的发展，罗宏和牛强都有各自的担忧。但看到越来越多的年轻人愿意加入筏子客的队伍，他们的眼中闪着希望的光。

## 青春选择

让罗宏欣慰的是，儿子罗清涛愿意成为他的徒弟，传承这项民间技艺。

罗清涛是黄河边长大的“水娃娃”，小时候，爷爷特意为他制作了一个由6张小羊皮扎成的小筏子，配上一块小划板，让他练习。“那时候不会划，就在水里转圈圈玩。”他笑着说，这种耳濡目染的成长经历，让他对黄河产生了深厚的感情，“看着黄河就感觉舒服，没啥烦心事”。

作为家中独子，从喜欢黄河到变成这项技艺的传承者，罗清涛感觉肩上担子变重了。从学习开船到冬天跟着长辈去内蒙古收羊皮，参与剥皮、鞣制等工序，整个流程都要会，做错一步都不行。

在公司管理上，罗宏外出拓展业务，就由罗清涛来负责公司的日常运营。他管理的20人团队，多数是他的同龄人，“都是河边长大的朋友，有些是从别处转行过来的”。

不远处正帮游客穿救生衣的年轻筏子客马玉浩，就是罗清涛的同龄人之一。去年8月，23岁的马玉浩毕业后在一家公司实习，月薪2000多元。一次偶然机会听罗清涛说起羊皮筏子，便打算试试，这一试，他的人生轨迹发生了变化。

虽然在黄河边，

但马玉浩坦言，第一次划筏子心里还是有点紧张。师傅带着他，从最基本的救生衣分发教起，再到辨认水路、判断深浅，最后在著名的“白马浪”中稳住筏子。“浪大的时候要往南面靠，这是水流小的情况；水流大的时候又要换另一种划法。”他说，这些技巧书本上学不到，全靠经验积累。“看着简单，里面的学问深着呢！”一年半过去，他自评还是个“中等生”。

“跑筏子挺好的，没有一点工作的疲惫，全是对美景的憧憬！”马玉浩这样表达着自己的心情，在他的自媒体账号中，夕阳映红天空，羊皮筏子在黄河中前行，“我激动，游客比我更激动！”

“它是谋生的工具，更承载着兰州的文化。”马玉浩自豪地向游客讲解羊皮筏子历史，“这是属于我们兰州人的特色。”

29岁的张斌从会宁老家来到兰州，开启了一段与众不同的职业旅程。“我在老家就喜欢游泳，爱在河里玩。”正是这份对水的热爱，在网络上看到招聘信息后，他就来从事了这份工作。

今年4月刚入职的他，才干了半年多，已经找到了感觉。眼下进入旅游淡季，张斌又转到工地务工，待明年再返回黄河边。他希望在划筏子的同时能考上快艇驾驶证，“多项技能，多条路”。

18岁的廉甲成也是筏子客中的一员，仅有初中学历的他由亲戚介绍来学筏子，他不仅希望有个落脚的地方，更希望学门好手艺，自食其力。

老一辈的筏子客，告别筏子生活后，常会坐在黄河边，悠闲地看着年轻的筏子客们驾驭着羊皮筏子在河中穿行。而他和羊皮筏子的故事，如一朵浪花，融入了滔滔黄河，成为这个城市记忆的一部分。

刚过中午，位于山东省青岛市李沧区的深广互动直播基地内，主播王御锦忙着上线前的准备工作；不远处，她的同事蔡欣凌正在直播；还有3名同事紧张而有序地为下场直播整理着产品型号、价目表、优惠信息等。

直播间内摆放着10余款最新的冰吧产品，整个布设像极了温馨的家庭起居室。冰吧里则摆满了五颜六色的听装饮料、冰激凌、水果，在绚烂的摄影灯照射下，直播间内五彩斑斓。

作为直播基地家电品类销售的“流量担当”，除了出色的表达能力外，王御锦对直播业务始终保持着严谨的态度，此时正仔細了解即将重点介绍的某型号133升冰吧产品参数。她的本子上，密密麻麻标注着20余款竞品的型号参数、销售卖点，助理王思韵递来刚刚总结整理的客户常见问题汇总本，并提醒：“3分钟后上线。”

王御锦一上线便迎来了顾客的“连珠炮”式提问，她不愧不忙一回一答。“这款产品目前适用国补政策，请说一下您所在地区，我帮您查看是否可享受国补”“您选择的这款产品可以叠加抖音平台满减券”“目前象牙米、烟波绿色均有货”……70分钟的直播很快结束，6名顾客在直播期间下单，销售额过万元。

隔壁直播间里，海尔冰箱的直播还在继续；走廊对面，小米直播间、海信直播间也热火朝天；不远处的电动车直播间十分火爆，当场直播销售额已超过40万元……

刚刚过去的“双11”，汇聚60余个直播间、采用“后工业”装修设计风格的直播基地内热闹非凡。中午正是直播高峰时段，不时有妆容精致的主播们上播、下播，她们有说有笑，讨论着直播心得。直播间走廊、办公隔间、休闲娱乐区……直播基地每一个角落充满了紧张又极富朝气的氛围。

深广互动直播基地的前身是一间废弃老厂房，经过资源整合，如今已成为集抖音、快手、天猫、京东等电商直播业务于一体的大型综合电商直播基地。“基地汇聚了海尔、海信、小米等20余个品牌电商，主要直播销售冰箱、电视、洗衣机等家电产品。目前主播团队已达到200余人。”青岛深广互动文化传播有限公司董事长助理王钰说。

为了让这支以年轻人为主的队伍快速扛起直播重任，直播基地摸索出一套成熟的成长路径。“作为刚入职的新人，直播基地安排我们参加为期两周的‘基础特训’，从产品拆解课到直播控场模拟，再到常见客诉应对话术，每一项都要进行系统学习。”刚刚走上主播岗位的孙睿玺说。像王御锦这样的资深主播，经常要带“徒弟”实战3场到5场直播——从提前整理价目表、调试设备，到直播时帮着销售、补位，全程沉浸式学习。

“双11”刚过，直播基地又将迎来年终销售旺季。王御锦和她的同事们摩拳擦掌，跃跃欲试，面对新的挑战，这群年轻人还将继续奋战……

李速写

刘成

# 循化辣椒香满院

拓兆兵

初冬的青海省海东市循化撒拉族自治县黄河畔，一派丰收景象。田里是忙着收线辣椒的农民，路上是“突突突”运送线辣椒的农用车，长途贩运的大货车满载着线辣椒驶向远方……在清水乡310国道村庄两旁，红红的线辣椒挂满沿街商铺，像一串串喜庆的鞭炮，空气中弥漫着辛辣而鲜活的香气。

一大早，清水乡田盖村76岁的村民韩乙卜就和妻子起床了，忙着整理这几天收来的线辣椒。翻晒、抖土、悬挂，一时间，清香的辣味儿飘满院落。新鲜的线辣椒收来后，需要晒干，以便于长期保存和加工。宽敞的后院里铺满线辣椒，柱子上也挂满了，靠街的堂屋作为店铺，台面上摆着红艳艳的辣椒段、辣椒面、辣椒油、辣椒粉、辣椒酱……

线辣椒，是这个普通撒拉族家庭的增收利器。“循化线辣椒的特点是香而微辣，老少都爱，有名得很！”韩乙卜得意地说。早年，韩乙卜主要以外出打零工为生，收入一般。近十几年来，循化将线辣椒作为优势特色产业大力发展，韩乙卜家转向线辣椒生意。儿子与儿媳负责线辣椒收购与加工，韩乙卜老两口在店里售卖，年收入三四十万元，收益可观。

一方水土产一方风物，不同的地域因自然条件、气候特征及历史文化差异，形成各具特色的地域文化与物产。循化县位于青藏高原东部边缘地带，四面环山，北部为黄河川道，是循化线辣椒的主产区。得益于青藏高原东部农业区河谷优越的地理气候条件和当地群众长期积累的栽培经验，循化线辣椒形成了香而

微辣的独特风味，果肉厚、果实细长、香味浓郁，已注册成为国家地理标志证明商标。

“沿黄河的清水乡、街子镇、查汗都斯乡、积石镇4个乡镇64个村都种植辣椒。按照‘小特产’升级‘大产业’思路，循化发挥县域清洁无污染的生产环境优势，培育千亩线辣椒生产基地，建立了种植、加工、销售全产业链。2024年，全县线辣椒种植面积达到2.5万亩，亩产达1300公斤，带动当地农民人均可支配收入突破万元大关。”循化县副县长韩忠勇自豪地说。

中午时分，明艳手抓手工面片饭馆里客人不断，热油炼辣椒面的强烈浓香弥漫在空气中。“老板，来一碗尕面片！”西北人喜好酸辣味，油泼辣子和醋是每张餐桌上

的必备品。“循化辣子无论炒菜还是调味拌面都很香，我只用循化的辣子！”老板马明说。

这个季节，“循化辣”飘香是全领域、全景式的。在农家院子，尕媳妇们腌酸菜也要撒上辣椒面；商铺里，44岁的电商韩庭直播卖货，每年将10万斤鲜辣椒、1万斤干辣椒、1万单辣椒制品卖往全国；黄河边的“黄河彩篮”基地，育苗专家杨小芳开始秋季大棚育苗；网上，本地网红“辣妹子小琴”以循化辣子为灵魂将撒拉族美食文化传向四方……

从品质佳到品牌响再到效益好，循化线辣椒精工细作，带动黄河谷地的广大椒农和新型农业经营主体走上乡村振兴的规模化、品牌化、绿色化发展新路径。