

□□ 农民日报·中国农网记者 毛晓雅 祖爽 庞博 文/图

凌晨三点半，外面还是一片漆黑，沈阳造化大集的摊主李红已来到自家摊位前。和面、调馅儿，李红麻利地干着活，一眨眼的功夫，一个个饱满的馄饨就从她手中“蹦”了出来。“馒头出炉喽——”身后厨房里的女儿也没闲着，蒸好的老面馒头白胖胖、暄腾腾，香气扑鼻。李红抬头看看挂在墙上的钟表，指针指向七点半，时间到了，开门营业！刚才还安静无一人人的造化大集迎来了第一波顾客，鸡鸣鸭叫，讨价还价声，奏响了一首清晨集市交响曲。很快，“红姐大碱面馒头”门前已经排起了“拐弯队”。

几乎同一时间，远在山东青岛的里岔大集上，摊主双双正在制作造型各异的花饽饽，引来里三层外三层的围观。热热闹闹的大集人头攒动，卖力吆喝的商贩，热气腾腾的小吃摊位，堆成小山的衣服鞋子，香气扑鼻的土特产……对于很多山东人来说，赶大集有着必不可少的仪式感。“来逛大集的人是越来越多，还有不少年轻人和网红博主特意来拍视频，我这花饽饽的订单都接得手软了，真没想到咱这大集也成打卡地了！”

赶集是农村地区进行物品贸易和信息交流最为古老的一种方式。城乡市集，皆有常期，遇期远近皆至，日斜而退，曾是我国历史上集市发展的常景。“青箬囊装归旧客，绿荷包饭趁虚人。”唐代诗人柳宗元也曾这样描写人们赶集时的场景。

如今，尽管超市、商店开进农村，网络购物盛行，但在很多地区，赶集依然是一种重要的商品交易方式，它非但未淹没在历史发展长河中，反而熠熠生辉，焕发着新的活力。在商场超市难觅踪迹的传统年货和让人心热的“年味”在这里一应俱全。作为乡村社会经济、文化交流的重要形式，赶集不只存在于老一辈人的记忆中，也逐渐进入了年轻群体的视野，去农村赶集越来越受到年轻人的追捧，这也为大集带来了新的发展机遇。

贴着传统标签的农村大集为啥这么有人气？在现代社会的农村大集又扮演着什么样的角色？

## 吆喝声唤起人间烟火

“没有了烟火气，人生就是一段孤独的旅程”。这是纪录片《人生一串》中的一句解说词。烟火气到底是什么模样？大概就是闹市中看得见市井喧嚣，有万家灯火，也有粗茶淡饭。赶大集在某种意义上就是在探寻烟火气，蕴含着中式审美意趣，终究离不开热闹二字。烟火气道出了大集经久不衰吸引人们的奥秘，也是“人间烟火味，最抚凡人心”的价值所在。

“南来的北往的您往这儿这儿看，咱家的肉吃过的都说好……”早上8点多，刚走进位于沈阳市浑南区的祝家大集，就听到一阵清脆的敲锣声，只见大集上做牛羊肉生意的常福强挽起衣袖，伴随着锣鼓点来了一段自编的“数来宝”，仔细听听内容，原来是在给自家鲜肉打广告。用这招儿招揽生意的效果立竿见影，逛大集的人不一会儿就把小小的推儿围起来，饶有兴致地看着常福强表演。

这边有敲锣的，那边还有打快板的。“路过的朋友你听一听，千万别让耗子成了精，盗完东墙盗西墙……”75岁的陈大力外号“老陈头”，是浑南区祝家街道祝家村人，从小打一手好快板，虽然已过古稀之年，但老陈头总想着发挥余热，于是来大集支了个摊位卖老鼠药、蟑螂药，按老陈头的话说，卖东西是其次，主要是为了动动嘴皮子，活动活动筋骨。

当然，有才艺的商贩毕竟还是少数，更多的商贩采用的是最原始朴素的销售方式——用嘴吆喝。“豆腐脑、水豆腐、纯卤水大豆腐……”卖豆腐的马海夫妇分工明确，马海负责切豆腐称重，一把泛着银光的铁铲子，侧着拿可切豆腐，切完后再横过来，直接将豆腐完好无损地铲起来装袋，整个过程一气呵成。旁边的马海媳妇负责吆喝和收钱，虽然现在流行电子支付，但她还是提前准备好一腰包的零钱，一些老年人仍习惯用现金。

祝家大集是沈阳东南部地区重要的农贸大集之一。据《祝家镇志》记载，祝家大集于上世纪20年代初期自发形成，每逢公历一、四、七为集日。市场负责人王洋介绍，整个集市分为百货、杂货、肉食、农副产品等四大区域，规划摊位558个，在这里，顾客们可以买到蔬果、家禽等祝家土特产和丰富的日用百货，还能品尝到糕点、现灌血肠、粘豆包等美食。

“逛大集的顾客来自四面八方，不仅有周边城镇的，也有从沈阳市区过来的，很多城里人就愿意来农村大集感受这种烟火气和人情味，特别是春节前一周客流量最高，一天能有四五万人，整个市场就是人挨人、人挤人，那场面别提多壮观了！”王洋说。

仔细观察，没有人能空着手走出大集。每个人都拎着大包小包，心满意足满载而归。“我家在沈阳市区，开车过来得一个半小时，虽然距离不远，但只要有时间就会过来，到大集上听听挨家挨户的吆喝声，看着熙熙攘攘的人群，总有一种熟悉温暖的感觉，这种热闹是在城里感受不到的。”家住沈阳和平区的王平生特地带着父母和孩子来赶大集，大集独有的温度给了他们一种特殊的满足感。

大集的市井烟火气不光唤起了中老年人的乡愁与童年记忆，还在无形中吸引了越来越多的年轻人。在青岛的鳌山大集上，农户自家种的蔬菜瓜果琳琅满目，热气腾腾的现熬羊肉汤、海鲜烩饼，色彩艳丽的大花棉袄，无不传递着朴素、平凡的生活韵味，不断拉近着大集与年轻人的距离。“和摸着一口乡音的大爷大妈聊聊天，和卖东西的商贩们砍砍价，体味青岛原汁原味的风土人情很有意思。”正饶有兴味逛大集的山东大学学生杜昕南说。

卖豆腐的梆子声，崩爆米花的爆裂声，乡音十足的叫卖声不绝于耳。走进大集，每一种声音都能吸引顾客驻足。新鲜、实惠、热闹是大集的代名词，“我吃过最好吃的酱香饼和烤鸭都来自这个大集，大集上的葡萄又甜又便宜，蛋烘糕只要十块钱一斤，用鸡蛋面粉现做更划算，比任何甜品店都实在。”杜昕南谈起大集上的美食赞不绝口。

正在仔细挑选青菜的刘阿姨是大集的常客了，

# 农村大集荣耀归来

每逢农历二、七，她都会坐地铁来鳌山大集为家人准备好一周的食材。“鳌山大集虽然离市区远，但乘地铁赶大集特别方便，价格比市区便宜一半，值得跑一趟。”刘阿姨说。

除了新鲜瓜果，大集上的网红产品海鲜烩饼的摊位前永远排着队：早上现捞的海鲜还时不时翻滚着，选好之后青岛大姨帮忙洗净，立马下锅烹煮，简单调味后，一个大翻勺，在空中做着直体空翻180度“体操”的海鲜展现出优美的身姿，乱中有序，汁水不洒，色泽澄亮，香气扑鼻，加入免费的小饼，又是完美的一餐。

“我最期待的就是海鲜烩饼，选好直接烹煎，刷短视频时隔着屏幕仿佛都能闻到香气。我今天挑战用100元吃海鲜大餐，6元一个鲍鱼、5元一斤扇贝，在这里我可以尽情消费。”来自青岛市区的小胡在大集上玩儿得十分尽兴。

在这里，赶大集不仅仅是买买聚聚的消费场景，也是一种社会活动，不知不觉深入人们生活。热爱赶集的人们，沉浸于热闹的氛围，追忆着儿时感受，也为较低的物价、沉浸式场景体验而心动。大集成为了“从前时光慢”的具象，这是商超和电商难以替代之处，也是人们怀念大集、热爱大集的重要原因所在。

## 小生意照亮千万家

郭丹和丈夫在辽阳市太子河区王家镇大集有一处固定摊位，今年是夫妻俩“扎根”大集的第15个年头，常年的辛劳让郭丹的皮肤变得黝黑粗糙，摊出的一双手生着老茧，这双手搬过一箱箱蔬菜水果，也握过零下20度时的三轮车的车把，如今，终于也摸到了大卡车的方向盘。

郭丹是王家镇西河堡村人，和丈夫都是孤儿，两个苦命人走到一起后，琢磨着做点小生意，撑起一个家。“开始的时候我们骑着‘倒骑驴’来市场卖货，卖的主要是自家种的蔬菜，后来生意越来越好，除了自产自销，还批发蔬菜来卖。”郭丹回忆起当初的岁月笑着说，“一到冬天那可真遭罪了，半夜12点就得起床去批发蔬菜，等骑到大集手都冻僵了，睫毛上都结了一层薄薄的冰，挣得就是这份辛苦钱！”

郭丹的生意越来越好，几年后，她在王家镇大集摆摊的收入平均一天就能有1000多元，原来的“倒骑驴”换成了电动拖拉机，现在又换成了一辆30多万元的大卡车。

摆摊卖菜，看似只是不起眼的小生意，其中却连接着最基本的民生刚需，当地农民将农产品直接销售给消费者，省去了中间环节的成本，增加了农民的收入，也让消费者能够以更实惠的价格购买到优质的蔬菜，一举两得。

以沈阳造化大集为例，造化大集农产品市场已

经成为周边乡镇老百姓销售特色农产品的大平台，沈阳市近郊农产品销售占比达50%以上，共有830家商户，就业人数3000余人，年销售额近11亿元。

“来看看，自己家种的榛子，又大又香！”在辽阳市宏伟区的“周日大市场”，王振正卖力吆喝着，“我家是铁岭的，我在当地包了一片山地种植榛子，今年榛子产量和质量都不错，看，这些品种都有不同的名字，这是玉坠、毛尖，这两种卖得最好。”

“周日大市场”是宏伟区一处自发形成的大集，因每周日开集而得名。市场负责人张承博介绍，大集一天的客流量在2万人左右。“赶上节假日，我一天能卖掉200多斤榛子，除了种植和管理榛子的费用，每年只需再掏一笔摊位费，节约了不少成本。”王振说。

大集是特色农副产品的集散地，承载着农民增收致富的功能。“赶集对农村经济的促进作用是多方面的。大集上的商品大多是当地农民自产自销，中间环节少，价格相对较低，更具市场竞争力；赶集为农产品提供了一个便捷的流通渠道，通过赶集，农民可以将农产品销售给当地消费者，也可以与外地消费者建立联系，拓宽销售渠道，提升农民收入。同时，赶集时买卖双方可以面对面交流，更好地了解商品的质量和价格，给消费者带来更多的实惠。大集不仅带动了农村商业的繁荣，还为当地创造了更多就业机会。”太子河区王家镇党委书记孙艳说。

在里岔大集上，随处可见沾着泥土的大葱、小油菜，带着瓜蒂的黄瓜，鲜嫩带水的胶东大白菜，这些都是附近村民自家种植的蔬菜和水果。村民们平时种地或外出打工，闲暇之余来大集上售卖自家的农产品补贴家用。除了农产品，村民们各显“神通”，会编篮子的大爷卖些手工艺品，自家养母鸡的拿点土鸡蛋到大集上卖。这趟集，点亮了千万农民家。

“大集带货渠道有力增强了里岔农产品的影响力，吸引企业项目落户里岔镇。现已有两家企业落户，与农民签订订单种植合同，不仅扩大了种植规模，农民也有了更加稳定的销售渠道。”里岔镇党委书记孔浩说。

“十块钱一斤，各式各样随便拿！”鳌山大集上，一位操着东北口音的大姐热情地吆喝着，吆喝声伴着香甜的蛋糕味飘出了很远，蛋糕摊位上总是挤满了人，但面前的筐子里却是空空的，顾客都在等着新出炉的那批蛋糕，光是用过的鸡蛋壳，都堆得像小山一样高。

卖蛋糕的李大姐是外地来的专业赶集人，穿梭在青岛不同农村大集上卖蛋糕，之前她在东北老家开甜品店，后来由于房租压力较大，选择来青岛做赶集人。“现在农村大集很大，生意好得很，只需交一点摊位费，年收入二十万不成问题。”大集给李大姐这样的小生意人带来了稳定收入。

农村大集大火，与交通条件和消费环境改善密切相关。城市到农村地区交通条件的改善，为农村

大集吸引更多城市居民和游客提供了便利条件，更有村与村之间的“路路通”方便邻村之间贸易往来。同时，政府对大集管理逐步完善，例如开辟停车场、规范摊位分布、监督垃圾清理等，为顾客提供了更加方便干净的消费环境。农村大集在不断升级中更具吸引力。

## 民间文化的窗口

以普通面团为基础原料，不同颜色的蔬菜、水果汁调和后面变成五彩缤纷的面团，使用刀、剪、笔等各种工具，用印、捏、滚、镶等技法将饽饽做得表面光滑，历经做型、“醒饽饽”、大锅蒸制等环节，一个栩栩如生、“元宝”就诞生了。“我们在大集上把成品展示出来，很多来来往往的人在驻足欣赏。不少顾客预定了卡通兔子花饽饽。”迟双双说。

花饽饽距今有300多年历史，外观好看，手工制作，营养美味，是山东省省级非物质文化遗产。“花饽饽作为非遗产品广泛运用于新年、婚嫁、祝寿、百岁等胶东习俗中，在民俗活动中具有特殊地位，承载着平安健康、吉祥如意、富贵长寿等美好祝福和心愿。在大集上摆摊也是为了宣传推广花饽饽产品，弘扬非遗文化，先了解再下单，现在客户转化率也比较高。”迟双双喜笑颜开。

“农村大集作为一个窗口，对文化宣传、农产品宣传有着重要的作用。镇政府对里岔大集做了调整规范，完善功能，增加了提升文化氛围的设施，如附近水塔上画年画作为背景。下一步的重点工作是挖掘大集文化，将大集历史与里岔镇历史结合起来，传承优秀传统文化。”孔浩说。

从生动精美的花饽饽，到朴实无华的山东大煎饼，农村大集上的民间手工艺“宝藏”可真不少。别看圆月、大如缸、薄如纸的煎饼不起眼，从大鱼大肉，到家常小菜，山东煎饼几乎能够包裹任何食物。在济南市南部山区柳埠大集上，由上世纪末刘家煎饼历经刘氏后人六代传承的山东煎饼闪亮登场。如今的煎饼还开发出“野风酥”煎饼产品，个个包装精美，在大集上成为一道靓丽的风景线。

琳琅满目的“山东手造”，好看好玩的民间技艺，这些“藏在”民间的文化珍宝如何有效传播？大集已经成为一个重要窗口。2022年，山东从省级层面提出打造“黄河大集”，在全省选取文化味、乡土味浓厚的传统乡村大集，以“文化先行、旅游推进、好品带货、网络传播”为内容，结合群众喜闻乐见的文旅活动，打造民俗新品牌。

春有“春游大集”、夏有“手造大集”、秋有“丰收大集”、冬有“年货大集”，不同的季节主题大集贯穿全年。沿黄各市各自选取一个黄河岸边“文化味、黄河味、乡土味”浓厚的大集集中打造，济宁泗水县柘



在山东利津县盐窝镇南岭村，“老街长巷”黄河大集进行开街锣鼓非遗民俗展演。



辽阳王家镇大集一角，二人转爱好者表演节目。



胶州市里岔大集上，商户直播卖春联。

沟镇大集、泰安省庄大集、济南仲官大集、德州艾家坊大集、聊城柳园大集、滨州北镇大集、东营辛店集、淄博周村大集、黄河岸边古老的大集串联起一条精彩的文化长廊。大集上，不仅有各地传统手工艺品，还有联动开展的当地特色民间艺术展演、群众性小戏小剧创演、庄户剧团汇演等群众文化活动，成为名副其实的年货大集、好品大集、文化大集。“黄河大集”已经成为山东优秀传统文化创造性转化、创新性发展的靓丽名片。

以大集为当地特色民间文化搭台唱戏，成为各地大集不约而同的选择。“正月里来是新年啊，大年初一一天……”都说在东北地区，宁舍一顿饭，不舍二人转，在王家镇大集的东北角，一男一女正伴着板胡、锣鼓的旋律边蹦边舞，一块手绢，一把小扇就能将现场气氛推向高潮，围观的群众也越来越多，发出阵阵叫好声。据孙艳介绍，大集在规划之初就特意留出了一块场地，供二人转爱好者进行表演。“我们的初衷是把二人转传统文化与王家镇的历史文化相结合并传承下去，既丰富了百姓的精神文化生活，也能为消费者提供更好的购物体验。”

从舞龙舞狮、大红灯笼、热闹秧歌、喜庆高跷，到手工老粗布、手作草编、泥塑、糖画，民间文化展示展销是大集上不可或缺的重要组成部分，越来越红火的农村大集让那些即将消逝的民间技艺重回人们视野，为传承发扬民间文化提供了一个重要平台。

## 破解“流量密码”

“家人们，看大集热不热闹？主播现在带大家‘云逛集’！”在里岔大集，网红“青岛山水”正举着手机给粉丝们直播，“这个大集在哪？”“看着不错，主播给个地址呀。”“这不是我家门口吗！”直播间里的观众纷纷刷着弹幕评论，大家你一言我一语，直播间热度也持续上涨。

打开网络平台、社交媒体，赶大集的视频已成为新的“流量密码”，在东北早市来一场物美价廉的“碳水马拉松”，100元在山东大集上能买到多少东西……来自天南海北的网友争先恐后分享好逛的集市以及自己逛大集的感受，赶大集已经成为“沉浸式”感受当地风土人情的一种新方式。当然，今天的农村大集也在不断更新新元素、新玩法，从农副产品重要集散地转变为网红打卡地和旅游目的地。

“老板，我看看你们家的排骨，给我挑一块。”赶大集的人们摩肩接踵，探着头挑黑猪肉。“猪倌小赵”直播间里的人们也热闹起来，“这块给我留着，别卖出去了，给我安排快递寄过来啊！”大集上的顾客和大集外看直播的人开始“抢肉大战”。

这位忙得不亦乐乎的小伙子名叫赵中铭，从他爷爷那代起，他家就在里岔大集卖猪肉。黑猪生长周期长，成本也高，价格自然比普通猪高了不少，怎样卖出去？一家子也为销售犯了难。

赵中铭敏锐嗅到了直播带货的商机。“大集是个很好的平台，自带气氛组，把看直播的观众邀请到我们的直播，体验我们的民风民俗，相信一定会有很好的效果。”说干就干，赵中铭在大集上支起了手机，与千里外的顾客产生了联结。刚开始直播的他没什么经验，站在那里也不知道说什么，直播效果并不好。里岔镇政府工作人员了解情况后，集结了一批想要通过直播在大集上带货的商贩，主动牵头，与专业机构合作，针对市集摊主免费开设电商培训课程。从基础普及培训到高阶运营管理，从拍摄剪辑到直播实操，手把手教大集商户掌握网上卖货技巧。

经过系统培训，赵中铭逐渐掌握了网络销售的方法，现在他在直播间里可以用轻松幽默的语言与网友互动，短短几小时的直播，点赞量经常突破10万。猪肉销量也比之前好了很多，有时一场直播的销售额可近1万元。“大集+直播”也为里岔大集开拓了新路子，打响了知名度，不少游客慕名而来。

里岔大集这个有着300多年历史的农村传统集市，如今已不再是大家印象中传统农村市集模样，在摊主们这些直播设备的另一头，还连接着无数直播间里的网友。他们在全国各地看直播、下单、买货，为这个小小的市集打造了个看不见的巨大市场。

同样焕发着新生机的还有祝家大集。浑南区为全新升级的祝家大集投入资金进行改造，以祝家乡村生活为创意基础，利用新址原有的粮仓遗址绘制了8幅幅乡村生活图。在这里，既可看到展现风土人情的“祝家长卷”，感受着墙上绝美杏林的祝家之美，也能看到簸箕画、农作物巧做雕塑置景、果蔬版巨型“丰字”图案等，打卡拍照十分“出片”，引来新一波打卡热潮。

农村大集在运营模式上也有了创新，例如造化大集采用的是政府引导，企业作为主体，按照市场化方式运作。据兴顺集团造化大集总经理陈国辉介绍，在元旦、春节的旺季，大集策划了一系列营销活动，去年底启动的“造化年货大集”春节旺季将持续至春节后，约60天的时间。大集现场挂上1000个灯笼，5000面彩旗，贴上10000张福字，打造东北最有年味特色和喜庆氛围的年货大集。同时造化年货大集将在全市各乡镇建立乡村直营仓，进行造化年货大集同全市年货大集联动，线下年货大集同线上年货大集联动，营造年货大集欢乐、喜庆的节日氛围。

农村大集火了，火在大集产品的原汁原味，火在大集传承的文化味道，也在经营者的不断创新。它们依然是镶嵌在乡土社会的颗颗“珍珠”，散发着历史的悠远气息，又脉动着时代的动感节拍，对于促进农村经济发展、推动农民就业增收、传承乡村文化等都具有重要意义。

一转眼，天到半下午，太阳的光减了力量，忙活了大半天的李红终于有空再次抬头看看表，原来已经下午四点了。送走了最后一波客人后，收拾好厨房里的一地狼藉，她拿起“小本本”算了算今天的收入，心满意足地关灯锁门，和女儿踏上了回家的路。

“马上到采办年货的时候了，咱俩有了可忙的忙喽。”李红边走边说。对他们而言，大集上的生活就是日复一日的奔波，李红和女儿早已习惯，暮色中母女两人身影渐渐远去。明天，又将是忙碌的一天。