

纸质的吸管插进通透红的柿子里,吸溜一口把甜蜜的果肉嘬进嘴里,张小敬眯着小眼睛,神情里透着那个美。

这是今年夏天热播网剧《长安十二时辰》中,主演雷佳音最经典的一幅剧照。这一幕让观众口舌生津,雷佳音手中的西安特产火晶柿子,也随着该剧的热播成为了爆款。

2019年夏天一部网剧《长安十二时辰》带火了临潼特产火晶柿子。而近几年,每年几乎都有被热播剧、综艺节目带火的爆款出现。《延禧攻略》里的绒花、《声入人心》里的红糖麻花、《舌尖上的中国》里的铁锅都在一时间成为爆款,一货难求。

面对流量带来的热潮,这些传统制作技艺的生产者心头掠过的却是紧张,以及当流量热浪褪去后的担忧。

临潼特产因热播剧被带火 真品十月份才成熟 已有大量同名产品网销 爆款火晶柿子 又一场假货的盛宴



爆款现状

真火晶柿子还没熟 假火晶柿子已卖火

雷佳音嘬火了火晶柿子后,淘宝上标着“火晶柿子”标签的店铺,从前两年不到十家,今年一下涨到几十家。

“好多不是火晶柿子来冒充火晶柿子,市场已经乱了。”卖火晶柿子的任涛先生告诉北京青年报记者,火晶柿子通常要到十月才能成熟,许多店铺却声称他们能直接发现货,“现货是假的,口感跟火晶柿子差别比较大”。

火晶柿子产地在陕西临潼,距离秦始皇陵所在的骊山不远。而网络上许多卖火晶柿子的店铺显示,发货地不在陕西省。而在陕西当地,柿子也不止火晶柿子一种,这不仅让试图尝鲜的外地观众难以分辨,甚至许多当地人也分不清。

相同情况

红糖麻花两度被带火 店铺客服却只能道歉

不单是卖火晶柿子的果农,卖义乌红糖麻花的蒋先生也有过类似的经历。

2015年前后,因为网络大V的宣传,义乌红糖麻花成为网红小零食,蒋先生的淘宝店销量突然井喷,这种原本完全依靠手工制作的传统食品一下吸引了许多大型制糖厂的模仿。“他们用掺了麦芽糖和白砂糖的红糖进行机器生产,跟我们手工古法熬出来的口感完全不一样。”但放在市场里,买家不太能分辨出差异。

冲击是直接的,第二年蒋先生家麻花的销量降了一半。2018年底,热播综艺节目《声入人心》中选手给出品人尚雯婕送上红糖麻花,观众们找到蒋先生的店,红糖麻花再次翻红了一把。那段时间每天的销售量是以往的四五倍。“发不出那么多货,只能延迟三四天,客服每天都在道歉。”蒋先生回忆。

绒花假冒不堪其扰 无奈之下关掉网店

去年一部《延禧攻略》的热播,使得剧中妃嫔宫女们头上佩戴的“绒花”受到大众热捧。这种饰品做工精美考究,频上微博热搜。然而如今热度过去了一年,南京绒花的非物质文化遗产传承人赵树宪却遗憾地告诉北青报记者,“因为产能的不足,我们其实没有享受到多少《延禧攻略》带给我们的红利。”

据赵树宪介绍,在《延禧攻略》播出之前,他的团队主要是跟一些设计师、造型师合作,满足他们定制需求,基本上没有零售的订单。《延禧攻略》播出之后,大众对绒花的需求不断增加,南京绒花的淘宝店铺,一时间也涌进许多散客订单。然而让赵树宪始料未及的是,许多无良商家也看中了绒花有利可图,淘宝上不断出现许多混淆视听的店铺。很多店铺盗用我们的图片,但是销售的

父辈就开始卖火晶柿子的赵满院回忆,以前当地人都是骑着自行车,一层柿子一层报纸地叠放在篮子里,运到西安市区去卖,人们总觉得个头大的柿子品相好,个头小的火晶柿子并不受欢迎。

“火晶柿子的树都是百年老树,十几米高,摘起来非常费劲,每年都会有因为摘柿子摔伤、触电的。前两年,火晶柿子批发价才一块钱一斤,经济效益很低,没有人成片专门种这个的。”赵满院介绍说。实际上在此之前,火晶柿子并不算太受待见。对大多数卖火晶柿子的果农而言,柿子并不是他们赖以生存的主业,卖火晶柿子算是个费力不讨好的活儿。

却不是南京绒花,许多顾客收到实物后反映说跟照片差距很大。”赵树宪不满地说道。

在这种情况下,赵树宪逐渐疲倦了打假维权工作,终于在2018年9月关闭自家淘宝店铺。但是即便如此,绒花依旧供不应求。假设一个人现在下单,可能要等两年左右才能收到实物。由于现在手头积攒的订单太多,赵树宪表示团队暂时不接受新的散客订单了。

供货跟不上赔偿 只能把铁锅下架

在流量热潮下无奈下架产品的还有“章丘铁锅”,自从《舌尖上的中国》第二季热播后,章丘铁锅瞬间火爆,订单激增。

据章丘铁锅经营人刘紫木介绍,《舌尖》播出后,他们并没有想到会这么火,几天时间就订出了以前差不多全年的量。节目中出镜的王玉海师傅做的锅,在《舌尖》播出前订单排到4个月以后,节目播出后,直接排队到了2020年。

“当时我们觉得不对劲了,供不应求,就赶紧先把一些生产时间比较长的锅下架了,后来到了第四天,还是不行,就把所有商品都从网店上下架了。然后就在我们门店那里摆二十口锅,算是对登门排队的有个交代。”刘紫木说,从网店把商品下架对他们也有损失,之前店铺多年的积累都损失掉了。“但是不下架也不行,因为根据天猫的规则,如果在多少天内不发货,买家申请延迟的话,店家就要给买家赔钱,我们因为这个还赔了不少钱进去。”

网店停了大约三个月,到五月份才开始逐步上线。当时的很多订单如今仍在慢慢消化,王玉海师傅手里还有当时没做完的订单,预计得到2020年才可能将火爆时的订单全部完成。但是在章丘铁锅下架的这三个月时间里,刘紫木发现更多的“章丘铁锅”冒了出来。

探访原因

工艺精匠人百里挑一 制作速度跟不上流量

刘紫木从2009年开始经营章丘铁锅,2014年开始租了厂房,把传统做锅的师傅聚集在一起生产,2015年为章丘铁锅的制作工艺申请非遗成功,到现在已经有100多个师傅。刘紫木称,他们对做锅师傅也有严格的要求,“培养一个师傅太难了”。

由于手工制作所需要的时间,供货速度完全跟机器冲压锅没办法比。“有些假冒章丘铁锅的店铺,订单量是我们的十倍,如果这个生产量的话,那他们得有多少做锅师傅啊?怕是得上千人也。”

面对流量带来的订单激增,制作红糖麻花的蒋先生也面临着同样的困境,他告诉北青报记者,如果是靠机器一天能生产上万斤麻花,但用古法手工做,要经过收甘蔗、榨糖、熬制、过滤等工序,每一锅红糖要熬九次,最后能做出几十斤麻花。

“其实最主要的原因是我们自身生产能力有限。”赵树宪解释说,“绒花本身要求手工制作,直到现在都无法用机器生产替代。即便是最简单的一枝花,一个人一天都做不下来,因为它涉及很多不同规格、不同颜色的绒条。”

除了做工复杂,费时耗力,人手有限是另一个重要原因。赵树宪告诉北青报记者,现在包括他自己在内,一共就只有8个以制作绒花为职业的员工。他说:“其实这些年我们的员工在不断添加,但无奈人员增加的速度远远赶不上订单增加的速度。”

人员增长得慢,原因之一就是没有足够的空间。赵树宪说,“其实有许多登记在册想学习绒花制作的人,但是我们现在确实没有地方容纳他们。”

此外,赵树宪对学员“职业化”的要求也让一些人望而却步,他强调,“我认为制作绒花就应该把它当作一个职业,要具有敬业精神,遵守职业道德。”

冒用名称难界定 无法取证打假难

面对大型制糖厂的冲击,蒋先生记得,他们当地种甘蔗的农民曾集体去找义乌市的政府部门谈过这个问题。农民们的不满很简单:“他们(制糖厂)卖的不是正宗的红糖麻花,怎么能用这个名号呢?”但没人说得清什么是“正宗”。协商过后,双方妥协的结果是——可以叫“红糖麻花”,但不要“义乌”这个词。蒋先生觉得这次协商效果并不明显,“他们明面上没有宣传,但消费者去问,他们肯定默认是正宗义乌红糖麻花。”

实际上,义乌的红糖制作技艺早在2014年就列入了国家级的非物质文化遗产名录,红糖麻花是最常见的衍生产品之一。涉及到如何保护传统,如何判定侵权成为了一个最大的难题。义乌市非物质文化遗产保护中心的工作人员告诉北青报记者,商业保护并不在他们的工作范围之内。“判定真伪不归我们管,我们只负责申报非遗的审批项目,然后通过宣传、展示、传承等做好保护工作。”

即使是负责市场监管的部门,判断“真伪”也没有确切的标准。“很难说人家卖的(红糖麻花)是假的,因为本身没有行业协会,也没有什么标准去鉴定。除非有人投诉,我们才会去查,看它是否符合非遗名录里义乌红糖生产的标准,但目前这种投诉据我所知还没有。”义乌市市场监督管理局一位姓刘的工作人员这样解释。

这就跟章丘铁锅一样,在章丘挂个手工铁锅的牌子,就被认为是章丘铁锅。

为了打假,刘紫木和团队打了好几次官司,有些冒用商标图片的比较好取证,官司都打赢了。但还有些没法取证的,告也告不动。“我也不能去他们工厂里看对方的锅到底是不是手工的,是怎么做的,对吧。”刘紫木介绍,他们当时加入了消协的打假联盟,由消协发防伪标签,但是很多假货又都是外省市的,当地消协也管不了。

(北京青年报)