

探访中国殡葬第一村： 500 多家店关了三分之一 “不创新就会被取代”

米北庄村位于河北省保定市米家务镇，村庄北部有一条绵延 1.5 公里的市场街，分布着寿衣、纸活（纸糊的楼房、汽车等）、骨灰盒的批发商。有媒体报道，粗略估算这条街有超过 500 家门店，米北庄村也被誉为“中国殡葬第一村”。

今年清明节前夕，市场街依旧摆放着各色殡葬用品，却没有往年热闹。“这几年生意不太行了。”一绢花店老板告诉记者。与往年相比，这条街有近三分之一的店铺关门。也有村民解释，一些小店转为线上经营，小店盈利变少自然被淘汰。



集市上售卖的纸活。

传统手艺断代，靠机器打造产业链

刚过 10 点，拉着油条、豆浆的三轮车还在叫卖，路上的殡葬用品摊位却已收摊。

往里走 200 多米才陆续看到摊位，这里生意冷清，摊主们无心卖货，在一米多高的纸灯笼后面下起了象棋。路上不时有货车驶来，拉着各式花圈、纸活呼啸而过。

县志记载，米家务素有“纸花之乡”美誉，早在明末清初，这里就有制作纸花的民间艺人，产品多用于室内装饰或制作花圈等。1989 年统计，县里纸花摊点的总产值就达 387 万元。

如今，寻找传统手艺是困难的。“那肯定找不到了。”集市上飘荡的纸幡下，刘大爷笃定地说，村里会做纸花的手艺人都 80 多岁了，“你现在让他扎一个，肯定扎不出来。”过去的纸花大多用拷贝纸折成，花瓣层层嵌套，栩栩如生。刘大爷回忆起小时候见过的

“芍药花”“栀子花”，咂摸着嘴赞叹好看，“过去那不是做殡葬的。”

越过集市，走进米北庄村，一板板染了色的半圆形拷贝纸靠着院墙晾晒，周旭英和丈夫正在屋内用机器切割纸张。

68 岁的周旭英自称做了 60 年纸花，“从小就会。”和刘大爷描述的一样，过去的纸花好看，戴在姑娘头上，或装进花瓶送礼。结婚后，20 多岁的周旭英改做花圈里的花球，“纸花不挣钱。”渐渐地，手艺失传了。

四四方方的拷贝纸用机器裁剪成半圆，放进染缸染色，红、绿、蓝等色彩从两端晕染到圆心，饱和度逐渐降低，染好色搭到架子上晾晒，半圆打开就是一个花球。

村里有完整的产业链。花球以 3 角钱一个的价格卖给绢花厂，工人们粘贴加工，11 个花球

拥簇黑色的奠字，便做成了花圈，运到市场街以十几元至 50 元不等的价格打包出售，附近的物流公司把它们发往全国各地。

从纸花起步，米北庄村周边形成了庞大的殡葬用品市场，孝衣孝布、祭品……所有与殡葬有关的产品和原材料厂商随处可见。2019 年，有媒体报道，这里的殡葬用品占据全国市场 90% 有余，从业人员有两三万人。“这有啥忌讳的，我们都干。”周旭英指了指邻居，“他们家是做水晶棺的。”

还有外地人看准了商机来到市场街。2018 年，在义乌做外贸的胡女士夫妇来这里开绢花厂，“手艺不难，几天就学会了，而且现在大部分都是机器做的。”胡女士厂里的小型花篮、手持假花均为半成品批发，机器裁剪后打包分装即可售卖。

市场街上不断有店铺消失

2019 年，新版《人民币图样使用管理办法》施行，明确规定禁止在祭祀用品上使用人民币图样。同年 4 月，有媒体前往市场街探访，冥币已无踪迹，商户表示有关部门对此进行了多次检查。

“这个行业是个没落的行业，殡葬改革对我们影响不小。”启东明说，几年前，市场街一家制花厂倒闭，他租下了厂房当仓库。过去，启东明也做纸花业务，这几年订单少，便专做寿衣。

尽管各方面数据显示殡葬行业是市场公认的朝阳产业，但作为产业最上游的米北庄村，在文明祭祀的号召下已受到不小冲击。

过去，人们讲求厚葬。隔壁镇的罗女士记得，母亲去世时她家花了十几万办葬礼，一对金色的纸狮子 1000 块钱，最终都付之一炬，“那时候讲究，纸糊的房子、跑车、童男童女都得有，还得请人唱大戏。现在想想也没什么必要。”一位出租车司机介绍，如今，有关部门管得严，清明节祭祀不能烧纸、不能放鞭炮。

随着殡葬改革进一步深化，市场街的商户们面对采访也有些警觉，“不能问，这都是封建迷信。”一位纸活店老板直接说。与往年相比，这条街上的招牌少了许多，近三分之一的店铺关门。也有村民解释，一些小店转为线上经营，小店盈利变少自然被淘汰。

冯天祥经常遇到合作了十几年的老客户突然离场。“能理解，我不能逼着人家继续做。”但农村市场、偏远地区对此需求量依然很大，纸活不愁卖。冯天祥没有囤货的习惯，有订单就做，一家人从早上 8 点干到下午 6 点，常年无休，“3 年前我买了车，你看现在跟新的一样，我没时间出去。”

虽然设计师款寿衣难以打开销路，启东明的寿衣厂依然生意火爆。经营 20 多年，除了工厂，他还开了 4 家店铺，社交媒体上，启东明经常发视频招聘员工，寿衣裁缝的月薪就高达 9000 元。

（长江日报 文中人物均为化名）

寿衣创新会被否定，“回不了本”

随着殡葬改革进一步深化，有人守着这条街改变，有人无奈离开。

这些年，纸活厂厂长冯天祥几乎不去市场街。入局早、客源稳定，他不需要在集市上展示产品就能获得足够订单。

刚结婚时，冯天祥在北京打工。月收入三四百元，是家里主要的经济来源。2005 年，工作了三四年，他自觉养家困难，便请同村的大哥引路，做殡葬用品生意。

每逢大集，冯天祥就跟着大哥来到市场街。过去，市场街只有几百米长，但热闹得很，两旁摊位密集，赶集的人骑着自行车、三轮车挤在中间的小道里。冯天祥记得，当时卖得最多的是花，其次是纸活。一款 KT 板（聚苯乙烯）制成的楼房吸引了他的注意，“（市场上）这种纸活很少，只有一两家在卖。”

相比传统纸活，KT 板材质硬，摆放时不易被风吹倒，不易变形，卖到南方也不担心受潮，冯天祥决定就做 KT 板纸活。

原材料选定，制作并不困

难。最开始，冯天祥用的是手工丝网印刷，只需一个刻好图案的印版，刷墨、印刷、晾晒，印出房子的四面，折叠后变成立体的。“很简单，两个人几秒钟就印好一个，就是腰疼。”父母、妻子学会印刷后，冯天祥又去城里打工了，他还不确定新的产品是否能卖出去。

幸运的是，市场对 KT 板纸活接受度高，不到一年，冯天祥就挣到了钱，并花了 1 万多元购买了台丝网印刷机，他辞去工作，专心做生意。丝网印刷只能印双色，要么黄底红边，要么红底白边。七八年前，冯天祥购置了广告喷绘机，各种图案、色彩都可快速打印，产品种类迅速扩充，麻将桌、冰箱、电视机、奢侈品包……应有尽有。

“其实卖得最多的还是别墅、各种车、电器这些传统的东西。”冯天祥说，去年 9 月，他设计了一款大花瓶，到现在还没卖出去。

近些年，周晓田的制花厂推出了一款新的花圈，用仿真花替代纸球，摒弃了“奠”字，花圈中央百合锦簇，周围月季环绕，整体色

调是淡雅的青绿，底座是不锈钢架。这款花圈批发单价 300 元，几乎是传统花圈的 10 倍，不是用来烧的，而是出租给客户，多用于殡仪馆摆放。“不是所有地方都能接受，比如河南还是会用传统的（纸球花圈）。”

“不创新就会被取代。”周晓田说，大部分殡葬用品工艺简单，各地殡葬市场发展迅速，米北庄村逐渐失去优势。

但寿衣行业的规则不一样。“我们这个行业，你只要设计一个新产品，99% 的人说不行，说违背了传统。”2018 年左右，寿衣厂厂长启东明想要打造品牌，花高价从山东请来服装设计师设计寿衣，可设计的第一款寿衣立马遭到客户否定，“其实也没多大改动，就多了个配饰。”

5 年来，设计师将寿衣样式从传统的马褂、唐装改为中山装、旗袍、披肩等，“一直在赔钱，卖的钱根本回不了本。”启东明苦笑，“推出高端设计款是我的梦想，只能拿中低端生产线养梦想了。”



周旭英院外晾晒的花球。