



张韩面塑作品:智龙挥师取石牌。



张韩面塑作品:孙悟空。



张韩面塑作品:穆桂英。

“守艺人”与一座城的双向奔赴

面塑非遗传承人张韩的荆门故事

文/图 湖北日报全媒体记者 覃万钟
通讯员 吴依慧

春节前,忙碌的张韩在他的工作室接受了湖北日报全媒记者的采访。

他向我们一一介绍他的作品。有可以食用的花馍,市场价每个至少10元;有各种面塑:巨大的舞台道具,装在玻璃展示盒里的孙悟空、穆桂英、关公和钟馗摆件,整齐排列的小玩偶,还有更小的卡通挂件,价格从几元到几十元不等。

“90后”张韩,出生于重庆市彭水苗族土家族自治县。他的人生轨迹从彭水出发,曾经一路向东走到浙江杭州,现在扎根于荆门。他的家族面塑技艺是彭水的非遗代表性项目,作为第五代传人,他让这项技艺在荆门开枝散叶,开花结果。

卖艺,从重庆深山一路走到杭州

面塑是一项古老的手艺,用面团捏出各种形状,比如猫猫狗狗,各种神话人物。张韩从小就跟着妈妈学会了面塑,心灵手巧的他,同时还学会了画糖人、变脸。

山村里的生活满足不了张韩的好奇心。不到20岁的他,就决定“走南闯北,把自己的手艺变现”。

最初,他骑着摩托车,载着简单的工具和材料,穿梭于家乡周边的几个县城。哪里热闹就往哪里去,街头、校门口、集市,都是他的舞台。一支竹签,一团面泥,手指翻飞间,一个生动的形象便跃然而出,引来孩子们惊喜的目光。

这份收入微薄且不稳定。他还记得曾经在夜里冒着大雨骑摩托车回家,当时觉得很苦。但他没有放弃梦想。

为了闯荡更广阔的天地,他从彭水出发,经过酉阳,进入贵州铜仁、湖南怀化,再到江西、浙江,最终抵达杭州。这是一条实实在在“走”出来的路,他一路卖艺,一路学习,一路观察。

他在杭州暂时安定下来,在西湖边一个酒店的档口进行民俗表演,面塑、糖画、川剧变脸……他把西湖景观和传说都融进他的创作中,技艺越来越精湛。

“我当时还没听说过荆门”

命运转折的时刻来了。

2015年,一位在杭州考察餐饮业的荆门老板,在西湖边看到了张韩的表演。这位老板正在筹备一家以“许仙白娘子爱情故事”为主题、融入西湖十景元素的餐厅,他对张韩的手艺产生了浓厚兴趣。

“我当时没听说过荆门。”张韩回忆起初次邀请带给他的陌生感。但是,那位老板展现出极大的诚意,带着餐厅设计图纸与他详谈,还承诺提供餐厅内的免费场地、基本食宿与完全自由的创作空间,收入全归他个人所有。

“在杭州,我是给酒店打工的。而在荆门,我可以得到一个免费的场地,我是自己创业。”张韩强调。

张韩来到荆门后,主题餐厅“许仙”开业的盛况让他感到震撼:“我从未见过一个餐厅能像景点一样,拥有那么高的人气。”人流如织,他的面塑档口前围满了好奇的顾客。

2020年,餐厅遭遇疫情冲击,客流锐减。在最艰难的时刻,张韩没有离开荆门。他抓住短视频爆发的机遇,开始通过自媒体展示和推广面塑技艺。同时,他也在积极寻找新的出路。疫情缓解后,他在荆门创办了自己的工作室,开始招收学员,做起培训生意。

能吃的花馍与不能吃的面塑,“两条腿走路”

作为手艺人,张韩深知传统面塑的核心痛点:以面粉为主材的作品极易开裂、霉变,难以长期保存,这极大地限制了其作为工艺品的收藏与流通价值。要让面塑从“街头瞬间艺术”升级为“永久文化载体”,材料革新是必须攻克的第一关。

他开始了漫长的实验。“以前的配方很‘粗放’。”他解释道。传统食用面塑为了追求口感,在保存性上做出了牺牲,而后逐渐演变为手工艺品,但是材料配比没有进行根本性调整。他尝试在面粉中加入糯米粉、蜂蜜、食用胶等不同



张韩在工作室制作面塑产品。

材料,反复调整比例,测试蒸制时间与温度对颜色和形态的稳定性影响。这是一个枯燥且需要极大耐心的过程。

最终,他成功研发出“荆派面泥”。新材料不仅通过了国家安全标准检测,更革命性地解决了开裂、霉变难题,使面塑作品可以永久保存,实现了从食品到艺术品、收藏品的飞跃。

在创作技法上,他融合家族传承与多年所学,甚至从餐饮菜品雕刻中汲取灵感,独创出“搓刮技法”,使作品细节更为细腻逼真,人物神态与衣纹动态更具表现力。

他还创新性地在大中型作品中使用定制铁丝作为内部骨架,这使得作品能够呈现更复杂、生动的形态,结构稳定性远超传统的竹签插接。

他认真研究荆门的三台八景、陆九渊和老菜子的故事,并计划将其创作成系列面塑作品。但张韩的“破壁”远不止于技艺。他想要让非遗真正融入现代生活,实现可持续的生存与发展。

他做了两个重要的项目:一是回归可食,打造“荆派面塑·花馍食品坊”。他将面塑的精致工艺与传统的喜庆花馍结合,使用菠菜、火龙果、南瓜、红曲米、仙人掌果等纯天然食材萃取色彩,制作出造型精美、寓意吉祥(如龙凤呈祥、福袋、寿桃)的可食用花馍、中式蛋糕。

这些产品应用于寿宴、婚礼、乔迁、节庆,价格从十元到数千元不等,实现了“非遗技艺+食品产业”的融合,让非遗以最亲切的方式走上日常餐桌。

二是赋能育人,把手艺传承做成培训产业。他打破“家族传承不外传”的旧规,提出“只要感兴趣,人人皆可学”。他将复杂工艺分解为零基础可上手的模块化课程,走进荆楚理工学院、多所中小学及社区,举办近百场体验和教学活动。

他说:“我传授的不仅是技艺,也是对非遗的热爱。人们可以拿这门手艺挣钱,也能怡情养性,感受传统文化的熏陶。”

从“守艺人”到城市文化名片创造者

个人技艺再精湛,力量终究有限。2023年,张韩与人合作成立公司,将“荆派面塑”进行企业化运营。他解释,“荆派”这个名称不仅指荆门,还指荆楚大地。

公司在荆门市的荆楚文化广场、民主街历史文化街区设立了门店。在一些外地游客眼中,荆派面塑和矮子馅饼、石牌豆腐一样,成为荆门的特色产品。

2024年,他的项目在“荆创汇”青年创业路演中获得“最创业奖”及创业基金。这被他视为一个关键的转折点,通过大赛配套的系列培训,他接受了从财务规划到市场营销的商业思维训练,“让我从匠人思维转向了创业者思维。”人社部门系统的创业培训,文旅部门帮助搭建的从本地到国家级的展示平台,比如中国农民春节联欢晚会,让他深切感受到这座城市对青年创业者的全方位扶持。

2025年,荆门在北京举办招商引资和文旅推介会,张韩受邀带着他的面塑作品参加推介活动,顺便去观摩某景泰蓝工坊。“那个车间里有一些聋哑残疾人,但他们的作品精美绝伦。”他看到了手工艺赋能弱势群体的巨大能量与社会价值。

回到荆门后,他立即参与到当地“美丽工坊”项目中,教残疾人学习制作面塑和花馍,并通过公司渠道帮助销售。

张韩牵头成立了荆门市民间文艺家协会工艺美术、软装专委会,还被评为了湖北省先进民间文艺组织,荆派面塑也入选荆门市的非遗代表性项目名录。

“在荆门扎根10年,我与这座城市共同成长。”张韩对记者说。从当年骑着摩托车卖艺,一度还要躲城管劝导的街头手艺人,到如今拥有品牌、团队、多项荣誉的非遗传承创业者;从对荆门一无所知,到成为用指尖技艺塑造城市文化名片的新荆门人,张韩的10年,是一首个人奋斗与时代机遇交织的诗篇,更是一个“守艺人”与一座厚道之城的双向奔赴。

钟祥豆腐郎 “搬”回10亿元大产业

湖北日报全媒体记者 祝华
通讯员 周勇 汪龙 李骁聪

泡豆、磨浆、过滤、煮浆、压制……全国闻名的豆腐之乡钟祥市石牌镇,近9万人在全国500多座城市做豆制品生意,带动周边乡镇10万人外出就业,每年从中获得收入近20亿元。

随着家乡的发展,近年来越来越多的豆腐郎选择返乡创业,让传统美食历久弥新,带动当地豆制品产业链式发展,产值近10亿元。

一批豆腐郎返乡创业

每天清晨5点,钟祥市中乐福食品公司的厂房里,蒸汽缭绕,豆香四溢,20多名工人忙碌不停。

“好的时候一天卖豆干、干张上百万,武汉、襄阳、宜昌、孝感等地商超都有销售。”老板黄明忠乐呵呵地说。

65岁的黄明忠是钟祥最早的一批豆腐郎之一。上世纪80年代,他到甘肃做豆腐,后来又回到河南、陕西等地,最终在北京落脚。因纯手工制作,豆腐、豆干品质好,他的生意越来越好,到本世纪初,年收入稳定在10万多元。

2005年,黄明忠毅然选择返乡创业。“当时已积累了一笔资金,也有熟悉的各商渠道。”黄明忠说,返乡创业既有家乡的需要,自己也有一定的底气。

随后,黄明忠先后投资近200万元,建厂房、购设备,让石牌豆腐从传统作坊式生产向规模化生产转型。黄明忠说,以前纯手工一家一天最多生产200斤豆干,后来利用机器磨浆、过滤,一天生产一万多斤。同时,黄明忠还注册了石牌佬豆干商标,成为钟祥首个有品牌的豆干,效益好时,年产值300多万元。

既传承了传统手艺,又让石牌豆制品走出钟祥,直接卖到周边城市,黄明忠被荆门市文化和旅游局授予“第六批市级非物质文化遗产项目石牌豆制品制作技艺代表性传承人”。

在黄明忠带动及返乡创业政策的激励下,越来越多豆腐郎选择返乡创业。目前,钟祥返乡创业就业的豆腐郎已达万余人。

老豆腐卖出新花样

“现在正是销售旺季,今天一早,140件产品运往武汉。”2月1日,钟祥远达豆制品厂车间里,老板杨凯忙着给客户发货。

1989年出生的杨凯是第三代豆腐郎,十几岁就跟父母在厦门等地做豆腐。随着常规豆制品市场的饱和,他就到长沙学习

臭豆腐还制作手艺。2013年,不甘在外漂泊的杨凯,返乡创办豆制品厂,主营臭豆腐。“一件100斤,批发价260元。”杨凯说,现在公司每天加工大豆5000斤,生产臭豆腐1.2万斤,产品远销兰州、广州等地,年产值1000多万元。

刚出锅的豆腐脑,新鲜的豆腐能否走进千家万户?在外摸爬滚打十多年的豆腐郎杨凯,闲暇时常思考。

“从泡豆、磨浆到制成豆腐,需要十几小时,工序复杂,能不能生产一种豆粉,让市民在家就可以自制豆腐?”2021年,杨凯明返乡先创立宇丰家庭农场,种植黄豆数千亩,又成立立旺公司,与湖北工业大学、武汉轻工大学联合研发出“活性全脂大豆粉”生物技术。利用该技术生产的生豆粉经兑水、过滤、煮浆后,就成了热气腾腾的豆腐。该技术拥有15项专利,产品一经推出,就受到市场青睐。

“与传统手工相比,这一技术让豆腐制作时间从10个小时缩短到2个小时,产出比提高了20%,目前全国仅此一家。”杨凯介绍,去年8月生产线投产,日均生产豆粉10吨,半年产值1000多万元,目前多家公司正前来洽谈合作。

吸引豆浆龙头企业落户

走进长寿食品产业园内的湖北九阳豆业有限公司,3万多平方米的厂房里,12条生产线正在忙碌生产。纵横交错的管道不时喷出夹杂着浓郁豆香的热气,一袋袋豆浆自动落入包装盒,随后被打包装车发往全国各地。

公司总经理牛振中介绍,钟祥是长寿之乡,豆制品享誉全国,这与九阳豆业所倡导的健康、绿色理念非常契合,因此公司选择在钟祥投资。2024年一期建成投产,随后又追加两期投资。

“平均一分钟生产一袋,一天可生产10万袋。”牛振中介绍,现在公司有豆浆、豆浆粉等豆制品上百种,去年“双11”,公司推出的一款“哈基米南北绿豆浆”在没有宣传推广的情况下,在抖音直播间两小时狂售20万单,3天突破70万单,销售额达2093万元,后来预售期延长到45天都因产能告急被迫下架。该产品是一款零脂肪、无乳糖的健康食品,设计时尚,深受95后年轻人青睐。

目前,公司年加工大豆1.5万吨,年产值1.8亿元,成为钟祥豆制品龙头企业。

从豆腐到豆干,再到豆浆、豆浆粉、生豆粉等产品,豆腐郎返乡让钟祥豆制品产业越走越宽。

荆门启动国家级中小企业数字化转型试点城市建设

湖北日报讯(记者祝华、通讯员赵佳)1月30日,荆门市召开国家级中小企业数字化转型试点城市建设启动大会。按计划,两年内将新增培育先进级智能工厂50家以上,卓越级智能工厂5家以上,省级无人工厂、数字孪生工厂和5G工厂10家以上。构建优质转型服务资源池,到2027年,遴选数字化服务商超50家,打造“小快轻准”产品(解决方案)150个以上。

为全面建设国家级中小企业数字化转型试点城市,荆门市制定两年规划,依据规划,荆门将实施数字化转型深度改造行动,到2027年,推动新能源电池制造、现代化工及新型材料制造、高端装备及零部件制造和现代农产品加工等四大行业规模以上中小企业关键工序数控化率超过75%。加快部署5G、物联网、高性能AI服务器等新型基础设施,提供算力租赁、数据存储等公共服务,打造一批国家级、

省级中小企业产业集群数字化转型典型案例。梯度培育智能工厂,到2027年,新增培育先进级智能工厂50家以上,卓越级智能工厂5家以上,省级无人工厂、数字孪生工厂和5G工厂10家以上。构建优质转型服务资源池,到2027年,遴选数字化服务商超50家,打造“小快轻准”产品(解决方案)150个以上。

活动现场,发布了数字化服务商名单、荆门市中小企业数字化转型专家委员会名单并颁发聘书。

目前,荆门市200多家企业完成数字化改造,圆满达成200家中小企业数字化水平达二级及以上目标,培育出3家国家级、11家省级5G工厂,1家卓越级、93家先进级智能工厂,探索形成“链主领航、生态协同”的特色转型路径。

京山举办“春节赶大集”活动



毛线手工编织的小挂件深受喜爱。(湖北日报全媒体记者 张诗秋 摄)

湖北日报讯(记者张诗秋、通讯员成丽平、余舟)1月31日,京山市春节赶大集热闹开市。热气腾腾的小吃摊、挤满人的年货档、手写春联的墨香……近千市民穿行其间,提前感受红火年味。

“这现做的糖画,就是小时候的年味。”带孙女赶集的市民陈裕洋在民俗区驻足良久。毛线编织等传统手工艺与京山桥梁、茶叶等特色农产品一起,成为“抢手货”。不少摊位挂出“扫码直播”标识,让现场年味通过屏幕传递,带动线上订单增长。

“没想到赶大集还能抽拖拉机!”在抽奖处,刚购物满额的王阿姨笑着递上发票。本次大集特等奖为一台价值28.8万元的拖拉机,吸引众多家庭参与。

京山市商务局党组书记马卫华介绍,大集持续至2月28日,集中展销本地30余家合作社、农户的优质产品,并同步开展“乘高铁·乐购京山”消费季、房产家居优惠等活动,推动消费市场“全线升温”。

“政府搭台,商户唱戏,市民得实惠。”一位餐饮商户一边打包食品一边说,“人流量比预想的多,备的年货估计不够卖!”