

# 雪花膏是如何成为“上海特产”的

人对雪花膏的感觉，是那么远，却又那么近。

都知道“雪花膏”，但是一说起，就是“我妈妈年轻辰光用的”。

作家程乃珊写过：“伊老容易让阿拉回忆起阿娘搭外婆个老式三面镜个梳妆台浪，一只绿盖头白瓷身个小瓶头。”

上海人觉得雪花膏已长远不用了，但现在发现它近在周边，只要稍微留心一下，就会在城隍庙、南京东路、田子坊等上海景点与它一次次不期而遇。

## 一

“雪花膏，10元一盒。”城隍庙一摊位前的喇叭里喊道。在这里，雪花膏是当仁不让的上海特产，走几步就能看到。除了专营雪花膏的品牌门店，它还出现在特产超市、工艺品店、剪纸店、葫芦店、饰品店，甚至猪肉铺店门口。主打一个“走过路过不要错过”，其密度甚至高过共享充电宝。

一站路之外的南京东路，雪花膏也是一股强劲势力。在新雅粤菜馆、时装商店、丝绸商厦、置地广场的沿街店面，步行街中间的亭子，都能看到它的身影。

粗略一数，步行街上最少有10家雪花膏店。

面积更小的田子坊有过之而无不及。

“田子坊贩卖雪花膏摊位有19个。”2019年，自媒体人俞菱用脚丈量了一下。

虽然随着客流的下落，现在田子坊不少门面空了出来，但我们又去数了一下，田子坊主弄的雪花膏门店还有7家，而隐身在支弄的雪花膏摊位难以精确计数。

不管出现在哪个景点，摊位上的雪花膏视觉设计几乎如出一辙。圆形纸盒内含一个圆形铝盒。封面是老上海摩登女郎形象，穿着旗袍、烫了头发，可以抱着琵琶，也可以侧脸低头。可以是一个人，也可以是两个人。

价格策略也几乎类似，先在门口打出“10元一盒”的招牌，走进店里，再由店员告知，这只是最便宜特价品的价格，配方没有二三十元的产品好。一般都能买五送一，而如果要送礼“体面过人”，还有超百元的礼盒装可以选择。

在还没有经过长时间的“学术研究”和“田野调查”之前，我们在“上海女人”的店招下，买走了一盒10元特价货，回家一看，买的是“明香”。

是的，这些乍看很像的雪花膏们，其实分属于不同的品牌。品牌包括但不限于：上海女人、摩登红人、如玥、摩登时代、明香、舒研、卓文后、香约。

除了少部分真正的品牌直营店外，大部分店家都是一店多卖。

挂着“上海女人”店招的店里，买走的可能是“如玥”，挂着“摩登红人”的店里买走的可能是“明香”。

以老国货为概念的这些“上海特产”店里通常还售卖雅霜、友谊、黄芪霜、上海手裂灵护手霜、片仔癀。不过，片仔癀是福建漳州的，黄芪霜是四川的。但这不妨碍游客进店，找到童年回忆后买走一瓶。

一位顾客说，“像这个万紫千红（天津的一款润肤霜），去年抖音里很红很红的。花西子事件之后，老国货一拥而上，便宜。”

翻看雪花膏纸盒背后的厂家，大部分都在上海郊区，青浦、松江、奉贤，也有的在苏州。

这些雪花膏主打“老上海”、民国风的概念。

始于民国的感觉，来自产品的视觉设计。某品牌面霜的盖顶甚至是张爱玲、周璇。销售会告诉你：“以前就是她们代言的，30年代的国货，那時候的名媛嘛。”而该品牌的生产企业和备案人公司，都注册于过去30年间。张爱玲穿越到了未来？一些数字也强化了始于民国的感觉。

比如招牌 logo 里的 1930，雪花膏包装盒上的 1906、1932。一个品牌创始人坦诚地告诉我们：“这是一个概念。1932年是上海民族工业蓬勃发展的年份，那时有各种品牌的雪花膏，

所以并不是指品牌产生于那时，而是产品‘源自’当时。”

但这些数字让人浮想联翩，以为这些都是有了近百年历史的牌子。而景区高密度的门店排布，为浮想转化成行动助力。

来自长春的游客买下了雪花膏礼盒送给媳妇，一瓶友谊面霜送给丈母娘。“我在她（丈母娘）窗台上看过这个瓶。现在看见了，给她买点。”同行的另一位游客也买了礼盒装雪花膏，她来南京东路之前没有想过要买，但是，“走在路上，你们这些都卖嘛，然后试用，能接受。给家里人带带，送送礼”。

也有外国游客慕名前来。

在置地广场“摩登红人”的专卖店里，4名泰国华人游客正在挑选雪花膏。他们是从 tiktok 上面知道这家店的，由于没有详细地址，他们拿着视频一路问人，才终于找到。

“它不贵，可以接受。包装好看。”其中一位泰国游客还和店里的留声机合了影，觉得有老上海感觉。

也有马来西亚的回头客，在城隍庙的猪肉铺店门口买下了6盒雪花膏，买五送一，一共50元。她是对着朋友发来的照片帮忙代购的。“我不知道雪花膏。是我朋友上星期来过，叫我再买。”

买到雪花膏的渠道不限于上海景区。

从“啤酒饮料故事会”的绿皮火车时代走来，高铁的小推车上现在也卖雪花膏。

“天津开往北京的动车，列车员开始推荐来自上海的雪花膏……”

“每次坐高铁都会买雪花膏，送朋友和长辈很不错。”

——来自小红书网友。

而景点也不限于上海，在网上，至少可以看到网友从北京南锣鼓巷、重庆磁器口古镇、无锡惠山古镇都买到过上海雪花膏。

## 二

“上海的特产有蝴蝶酥、大白兔，还有咱们的雪花膏、珍珠霜。”销售人员言之凿凿，在南京东路某品牌店里，甚至打出了“老上海人最爱用的雪花膏品牌”这一 slogan。

但是“老上海人最爱用的雪花膏”和现在景点流行的“老上海”雪花膏之间，还是隔着长长的百年光阴。

根据资料所查，雪花膏是个舶来品。上海历来海纳百川，早在100多年前，就有美国旁氏、英国夏士莲、德国妮维雅这些品牌进入上海。

1916年左右，时任商务印书馆经理的张元济受当时在上海租界开药行的英国人所托，将“Hazeline Snow”译为“夏士莲雪花膏”。

“雪花膏”译得好，把白似雪花，涂在皮肤上就会像雪花一样消失的膏状化妆品特点形象地表达了出来，后来就成为了化妆品专有名称的名称。

夏士莲一直在《申报》大做广告，说用了雪花膏“能使皮肤艳丽、白嫩”。

这样的产品是当时女性心底的朱砂痣，用程乃珊的话来说，“娇种白雪雪个带香味个洋膏药当然价昂昂贵，一般极少人用得起。”

很快，就有了雪花膏的本土化生产。第一家中国本土近代化妆品企业广生行（家化的前身）推出了双妹雪花膏，此后其他品牌的雪花膏也相继诞生，如“蝶霜”、“雅霜”、“白雪”等。

这些雪花膏生产厂家通过改良生产工艺、巧妙地设计包装以及降低价格等方式，提升了本土品牌的市场竞争力。

《华洋月报》曾详细记录了1930年代末各类化妆品的价格和变化：1938年初，雪花膏类化妆品最便宜者价格仅有几角，最昂贵者在五元左右，与其他常见日用品（诸如牙膏、香皂）价格类似。

能滋润、可美白，能代替香水，价格还不贵，这促成了雪花膏的畅销与流行。

到了新时期，雪花膏依然是广受欢迎的时尚单品。

1960年，《新民晚报》的新闻指出：“今冬供应的雪花膏、油脂、香脂的规格品种达二百四十六种。市百货公司为了便利消费者零买，今年还组织了大量散装油脂和雪花膏，并扩大了百货零售店供应户，基本上每家大、小百货商店均有油脂和雪花膏零拷。”



田子坊内某家雪花膏店的橱窗



1980年，上海女性在市百一店抢购凤凰珍珠霜 /赵佐良 摄

## 三

上海作家马尚龙曾回忆道：上海人家的待客之道是，如果请亲戚朋友来家中吃饭，吃完饭后，请客人用热毛巾洗脸，旁边会准备好一罐友谊雪花膏供客人涂抹。

而1970年代，子女要去外地插队落户，母亲总会记得塞一瓶雪花膏到行李包里。

上海家化的工作人员介绍说，他们有时会接到从江西打来的电话，问：雅霜还卖不卖？了解之后才知道，这些忠诚的客户当年是从知青那知道有这款雪花膏的，之后一直喜欢这个味道。

那时，雪花膏的香气成了上海女人的标志，而雪花膏就像是上海特产一股，成为全国人民的心头好。作者周钰栋在《新民晚报》上发文回忆，当年在皖南山区县城工作时，每到节假日探亲回上海，就被要求代购，最开始要代购的就是当时不需要凭票购买的雪花膏。

等到了1980年代，事情开始有了一些转变。

1985年，夏士莲重返上海市场。促销广告做了不少：南京东路市百一店铺面化妆品柜供应英国名牌产品“夏士莲”雪花膏，每瓶六元四角，购买一瓶赠送塑料装饰袋一只。

这个价格一瓶可抵普通两瓶雪花膏，但销路还是不错，1986年市百一店每天可售四百多瓶。

与此形成对比的，是国产的雪花膏受到了冷落。

1984年的《解放日报》报道：据川沙县两个大集镇的零售店统计，今年以来卖掉两售价为一元以上的美尔容青春霜、喜美珍珠霜、美玉珍珠霜、仙女银耳珍珠霜、龙珠银耳珍珠霜、龙珠人参珍珠霜等三百八十二斤，比去年同期增加百分之三十，而每两售价在五角以下的各类雪花膏，只卖掉一百二十五斤，比去年同期下降百分之十七。

流行总是从城市蔓延到农村，所以从这样一条新闻可以看出，当时城市里的女性早就“抛弃”雪花膏了。

雪花膏经历了一条从高端到大众，再到便宜的发展道路，等到它可以零拷，甚至可以买原材料自制的时候，它就不再是上海女性青睐的对象了。护肤品又不是刚需白米饭，谁要便宜大碗。

那段时间，上海女性的流行风向大致可分为这两条：一是开始流行有营养成分的面霜、珍珠霜、胎盘膏、人参霜……二是国外品牌大量涌入，乱花迷人眼。

选择那么多，雪花膏渐渐沉寂了，沉寂了很多年。



## 三



1938年双妹雪花膏的广告

商业社会是逐利的，一切就像是进入了1930年代的循环一样，不断有新品牌诞生，不断有新人“下场”，而上海旅游景点的雪花膏店越开越多。

俞菱曾不无惋惜地写道：“我本以为，房租上涨，能活下来的那一定就是高端。现在好像不对劲了，我发现田子坊的雪花膏越卖越多，而高端开始逃离！”

在研究雪花膏的路上，同样的问题也一直横亘在我们心中：10来块的雪花膏，真的可以撑得起上海的门面租金吗？

最后证明，码字的人果然 get 不到赚钱门道。

上海女人雪花膏在城隍庙一年的销售额达到1000万，据说某一年春节，扬州的一个经销商直接赚下了一辆别克；而雪花膏也成功登顶“上海之巅”118层，和888元的上海中心水晶楼一个咖位。

虽然田子坊的房租过去几年有所回落，但据附近中介介绍，目前泰康路248弄主通道的门面租金大约2.3万/月，往里走一些门面租金达到4万多元/月，没有想象中便宜。

很多店都离开了田子坊，但雪花膏在门店数腰斩之后，还是存活了下来，事实上，生意还不错。

小马在田子坊经营雪花膏已经有10年了。她的店位于建国中路155弄，虽然不在核心区域，但田子坊就像个迷宫，每次在里面绕，总能绕到这个档口。

即便是早上10点刚开门，想要和小马完整说上十分钟话都很难。因为一直有顾客进店消费。

有顾客是瑞金医院的医陪户，在田子坊租了民宿，进店后一样样试用，选出了自己喜欢的款式。

有顾客进门直接买走了两盒雪花膏，“给我姥姥，因为我姥姥脚裂，我觉得（这个）可能会更好一点”。这位顾客是第一次到实体店，之前她都在网上买，“（买来）当护手霜，又好看，因为普通的护手霜也不止这个价格”。生意最好的时候，小马同时在田子坊不同区域拥有三四家店，“那时候一天客流基本上最低都有五六万人次，要限流的”。

现在她只剩下这一家店了，田子坊每天的客流在2万左右，房租跌掉1/3、1/2。她没有透露现在具体的房租，但“一万块差不多要的”。这样的数字面前，雪花膏依旧支撑得起房租。

“肯定是有雪花膏存在的意义，如果它不好的话，它肯定早就没有了。”

10年前，小马进入雪花膏这片蓝海，是一个上海阿姨介绍她的。据传闻，这个上海阿姨是第一个在田子坊卖雪花膏的人。雪花膏在田子坊的成功毋庸置疑，除了眼前的这些店，还有种种传说。

至今还在田子坊支弄摊位卖雪花膏的一位居民阿姨神秘兮兮地说，当时为了争相在田子坊弄堂里摆摊卖雪花膏，甚至还有人大打出手。

“那时候雪花膏卖得特别好，人家都成箱买的。”

“雪花膏最开始，是韩国人买。”虽然韩国人在护肤业界拥有很多品牌，小马觉得韩国人买雪花膏，可能是因为便宜，而且韩国很干燥。

“雪花膏的利润虽然不是很高，但是销量大。”

另一个问题是，为什么走高的租金导致了雪花膏在田子坊的繁荣？

在一篇名为《权力—空间视角下城市文创旅游空间的生产与演化——以上海田子坊为例》的论文里，有一个多少说得通的解释。“为应对高额租金与租期不定的租约，具有短期高回报率的快消食品类、旅游纪念品类在2013年后出现尤为明显的涨幅。”

论文统计，田子坊的旅游纪念品类商户，从2008年的2家，上升至2019年的50家，占比从1%升至12.9%。

如玥在创建自己品牌之前，也帮别的品牌做贴牌加工。负责人说：“2012、2013年应该是雪花膏最好的时候。那时候我雪花膏的整个加工量，是近十年来最高的。”

这个时间节点和田子坊走红意外地吻合，随着田子坊成为知名景点，游客越来越多。

2015年，就有政协委员呼吁干预探索田子坊的升级模式，有专家抽出了“这里快要变成城隍庙”的话。但9年过去了，雪花膏还在，或许正应了小马那句话——“存在就有意义”。

但“非主流”渠道，也有弊端。

“上海女人”品牌的创始人会感慨于旅游市场的不规范，也明白由于产品在售而失去了进入大商场专柜的可能性。是成也萧何，败也萧何。

现在的雪花膏，和上海人的生活是割裂的。很多人并不想承认这个过去十多年才发展出来的“新”产品为上海特产。即使怀念雪花膏，怀念的也是那些老牌子。

但架不住现在的这些雪花膏们就是找准了市场。出来旅游，有多少人想买高端产品带回去送人？

20元左右的价钱，拿得出手的包装，送人体面不心疼。当它在南京路步行街三步“一岗”，五步“一哨”的时候，也就由不得上海人承认不承认了。

文/晨报记者 姜天涯 顾 峇

图/晨报记者 姜天涯 顾 峇 姚祖鸿

画图/二 黑

<b>物资回收</b>	知名 <b>绿洲</b> 口碑好 成功率高
<b>渝水堂 高价收购</b>	地址：九江路619号1518室 电话：310130020258
红木家具、老家具、字画、扇子、印章、像章、老服装、小人书、紫砂壶、玉器、瓷器、地址：多伦路文化名人街182号(近四川北路)	由高级顾问师张老全服务到满意
热线电话：65407260 13601926417	C231 住青浦区泽富路有美眉未婚女医生退休 69岁温柔善良温柔不孤僻愿分本房愿入住(女) 63337606
高经理 免费上门服务	C232 住南京路美丽贵惠急诊女主任退休 79岁配偶未育德才兼备先夫意外亡早平凡忠厚男(女) 53833358
<b>投放热线：22895373</b>	C233 女母女无儿妹貌温温柔女教师退休 73岁未婚党员缝造产胎唐静安 239m 寻89岁内原上门速男(女) 63337606
(新闻晨报)综合分类、遗失、注销各类声明广告	C234 愿品好实在贴心人陪伴性美女公务员退休 63岁党员配偶未育缝造产有多房有孩可继业(女) 53833358
	C235 有多房无人未婚女护士退休 59岁孤儿院长大患先天性心脏病继养父手理遗产寻真心照顾我男(女) 63337606