



深入学习宣传贯彻习近平总书记“七一”重要讲话精神

煎饼玩“花”样，身价涨了十几倍

制标准、订规划、建产业园，蒙阴常路镇培育煎饼品牌集群

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 姜曼 公绪成

试做水果煎饼 市场反响不错

聊起“煎饼花”，蒙阴县常路大嫂煎饼加工厂总经理徐海霞一脸兴奋。她说，“煎饼花”是升级产品，是从水果煎饼发展来的。

煎饼是沂蒙山区的美食名片，蒙阴黄桃是当地特产，爱琢磨事儿的徐海霞想着让两者“二合一”，她说干就干。“我以蒙阴黄桃为辅料尝试摊水果煎饼，起初用又大又脆的桃子，结果摊出来口感不好；如果桃子放多了，还揭不起来。后来换成熟透的桃子，口感符合大众口味了，黄桃煎饼实验成功。”徐海霞说。

有产品更得有销路，徐海霞起初往超市送货，市场反响不错。“一批货三天就卖完了，卖得很好，客户反映也很好。”蒙阴一超市经理李先生说。打开销路后，蒙阴人逐渐喜欢上这种黄桃煎饼。“这种煎饼味道甜丝丝的，吃起来又香又甜，吃了这一张还想吃下一张。”顾客孙女士说。

黄桃煎饼畅销后，徐海霞又陆续推出以胡萝卜、地瓜叶、甜菜根、香蕉、樱桃等为原材料的50多种口味的水果煎饼，售价每斤从5元到40元不等；厂里的鏊子也由过去的两盘发展到现在的15盘，工人大都是50岁至60岁的家庭妇女，每天煎饼的产量在1000斤左右，年总产值达到三四百万元。

反复试验三个多月 终于做成煎饼花

随着居民生活品质的提升，徐海霞又琢磨着把花花绿绿的煎饼做成“煎饼花”。她虽然有绣花的功底，但当初提议制作“煎饼花”时，徐海霞的丈夫赵健和邻居们都不看好。“当初她要有的时候，我说你这是天方夜谭，门儿也没有。”赵健的态度比较谨慎。就连邻居孙女士也表示怀疑，煎饼



徐海霞制作的“煎饼花”以及花篮市场销路很好。

太脆了，怎么可能和花沾边呢？不服输的徐海霞没有气馁，起早贪黑地做试验。赵健回忆说，有一天早上醒来，妻子不见了。通过远程监控系统发现，妻子正在车间内做试验。徐海霞白天做，晚上做，反反复复做了三个多月，“煎饼花”终于有花形了。

如何把它塑造得像真花那样逼真，徐海霞又是一番“海试”。她说，用水粘不住，用胶粘就没法吃了。前前后后试了多次，最后用土蜂蜜和糯米混合，解决了粘合问题。

“煎饼花”上市后，徐海霞做起电商，用直播的方式进行推介，受到女性顾客的好评。“看不出来，如果不仔细看的话，真不知道是煎饼做的。”顾客丁女士说。

彩色煎饼变花样，身价涨了10多倍。徐海霞说，平时煎饼5元一斤，做成煎饼花篮后，88元一个，产品深受广大消费者、特别是年轻人的喜爱。

培育品牌集群 全镇年产量超千万斤

蒙阴煎饼看常路，常路煎饼看张台。

这天，大张台村村民秦贞安像往常一样，将摊好的煎饼送到村煎饼合作社。每天凌晨1点多起床准备，2点半准时开始摊煎饼，他和妻子一直忙到上午11点。摊出的70多斤煎饼，除去成本能赚150元。像他这样，一年在家摊煎饼就能有4万多元的收入。

“社员送来的煎饼，我们通过快递在上午10点前发出，运到各大超市的柜台。下午吃饭时，煎饼就上了市民餐桌。还有一部分通过电商售卖，销往全国各地。”蒙阴县常路张台煎饼专业合作社成立于2016年，目前有社员60余户，社员主要来自大张台村。常路张台煎饼专业合作社社长秦昌伟介绍，每天社员送来的煎饼有4000多斤，平均销售额在1.5万元，年带动农村劳动力就业，致富增收达300余万元。“很多西藏、新疆等地区的消费者，甚至国外留学生也喜欢吃咱们的煎饼。”秦昌伟自豪地说。

常路煎饼为啥好吃又有销路？秦昌伟说，常路煎饼延续传统制作流程，品质过硬。所有煎

饼来自蒸熟的纯粮食，手工推成糊糊，经过发酵，在热滚滚的鏊子上转一圈，张张煎饼薄如宣纸，口感松软、香糯，不添加任何色素和防腐剂，冬季能放置四五个月。

随着煎饼产业的壮大，常路镇引导加工户进行煎饼品种的多样化发展。在纯粮食煎饼的基础上，新增加了蔬菜煎饼、水果煎饼、煎饼花等品种口味。常路镇目前有十多个煎饼生产专业村，从事煎饼加工约2000余户，有五六家专业合作社。其中以张台煎饼合作社为依托，仅大张台村约有80户煎饼生产加工者，村年产量在150万斤左右。全镇煎饼年产量1000万斤左右，实现销售额6000余万元，形成“常路孝和”“常路大嫂”“张台煎饼”“拿起煎饼想起娘”等诸多品牌集群。

建设煎饼产业园 规划长远发展

为做大做强煎饼产业，常路镇依托原有的煎饼加工厂，带动发展加工点和煎饼加工专业村。在临沂市民政局派驻大张台村第一书记的帮助下筹集240余万元，建设的常路煎饼产业园现已投入使用。“利用产业园，形成规模化生产——带动更多村民投身这一行业，让他们发家致富，另外也给村集体增加部分收入，助力乡村振兴。”临沂市民政局派驻大张台村第一书记万红娟说。

常路镇在大张台村还成立煎饼行业协会，与临沂市市场监管局合作，制作手工煎饼规范标准，使煎饼产业实现稳健有序发展。村“两委”和合作社一起，制定煎饼产业园的规划发展思路，引导、帮助煎饼合作社，注册商标，并会同相关部门一起制定出台“手工煎饼团体标准”。常路镇还利用“互联网+”模式，拓宽营销渠道，电商供货，源头有保障，产品销往全国各地，让常路煎饼走进千家万户。

如今的煎饼产业，已成为常路镇的品牌和符号，是发展生态产业、助推乡村振兴的有利抓手。

辞去工作办“四点半课堂”，不让一个孩子掉队

童年经历让孙传彬踏上公益之路，志愿品牌服务推广到全国各地



齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 杨璐 实习生 周凯静

“在奔向美好生活的路上，不让每个孩子掉队，是我们的责任，更是使命。”孙传彬是烟台市希望青少年发展基金会的一员，也是一名普通的青少年事务社工，“山东青年五四奖章”获得者。大学毕业后，孙传彬看到一些问题少年和务工子女无人问无人管，很想为孩子们做点什么，甚至改变他们的命运。

孙传彬出生于农村，后来跟随进城务工的父母到城里读书。为了凑齐学费，父母卖掉农村的老房子，孙传彬便下定决心要好



童年经历让孙传彬踏上公益之路。

好读书考上大学。回忆童年时，孙传彬却说，进城后拥有了更好的生活和学习环境，但陌生的城市时常让他感到自卑，孤独和无助感充斥着他的童年。

2009年大学毕业后，孙传彬偶然来到烟台，看到一些外来务工子女和困境青少年，有的孩子家庭困难，经常受到城里同学嘲笑，有的孩子来自单亲家庭，性格孤僻，与父母关系冷淡。在这些孩子身上，他看见了自己的影子，为了不让自己的遭遇在他们身上重演，孙传彬和三名大学同学商量，要去做全职公益，改变这些青少年自卑、孤独和厌学的心理，顺利地融入城市生活。

2010年6月，四个人辞掉工作，带着三个月工资来到烟台，在外来务工子女相对集中的地方租了间不到60平米的房子，其实就是院墙外搭建的铁皮小屋。

针对外来务工子女的免费

“四点半课堂”开设起来了，白天他们在屋子中上课，晚上睡觉时就把课桌拼起来，没有经费就出去打工赚钱，困难的时候连一桶泡面都买不起。

在孙传彬想要放弃时，一个叫陈超的孩子给了他信心。陈超家里以收废品为生，其他孩子都嘲笑他身上有异味。一次他递给孙传彬一张纸条：“老师，我身上有味儿吗？”孙传彬回复“你身上什么味儿都没有，有也是阳光的味道”。之后，孙传彬经常鼓励引导他，并帮他争取到一次演讲机会。比赛前，孙传彬家访时发现孩子正站在被水淹的砖头上练习。后来，陈超的演讲非常成功，人也变得越来越自信，现在已经在一所大学里读书。这段经历也给了孙传彬继续坚持公益事业信心。

“四点半课堂”创办的前三年，四个人仅靠着微薄收入和家人救

济勉强支撑。这一难题在2014年出现了转机，在政府支持下，孙传彬克服了资金、人员等困难，之后，孙传彬和同伴成立微泉青少年事务中心，确立了“以青少年成长需求为导向，以解决青少年成长问题为目标”的工作方向。

在社会各界，尤其是团系统帮助下，团队也由一开始的4人扩展到66人的全职青少年事务社工团队。服务范围从一开始的外来务工子女扩展到服刑人员家庭子女、涉罪涉案未成年人帮教、农村留守儿童等八类群体帮扶，形成了“团干部+社工+专家顾问+志愿者”的服务模式，并与全国知名机构合作交流分享青少年服务经验，促进青少年社工服务的专业化和本地化，形成以“微泉团队+全国专业团队”的机构成长模式。经过不断努力创新，“微泉志愿家庭”品牌服务项目也推广到了全国各地。