

“吃口糖瓜能找到儿时的记忆”

平时务农腊时拔糖,济南莱芜陈楼糖瓜“漂洋过海”

记者 王保珠

1月11日一早,菏泽鲁西新区佃户屯街道办事处张和庄村村民李杰就忙着往外地发车贴春联,年关将近,他比平时更加忙碌。与传统年画春联相比,布制磁性车贴春联相对“时尚”,销路更广,这也是菏泽唯一一家布制磁性车贴春联加工企业。

“不转型,就没有饭吃,这都是逼出来的。”李杰说,他从事年画春联加工十多年,转型加工布制磁性车贴春联已有四年,现在都是订单式生产,每天生产2万张,主要销往东北三省、河北、安徽、义乌、临沂等。布制磁性车贴春联在全国比较畅销,“一般从年后二月二开始生产,一直到春节,不间断,一年能出五六百万元的货”。

张和庄村党支部书记张景宪告诉记者,张和庄村从1983年开始经营年画春联,当时村民从新华书店买来年画春联,再贩卖出去,这样倒腾几年后,发现利润太低,就开始找企业代加工,直到1991年,张和庄购买了第一台印刷机,开始自己加工年画春联。张和庄最多时共有17家年画春联加工厂,全国三分之二的年画春联都是来自这里。

“当时红火时,整个村用纸张量能达到20万吨,大货车不断整车地往外走货。”张和庄74岁的张宪顺说,只要从事年画春联生意的客户,最后都要来张和庄走一走,看一看,心里才踏实。

“张和庄现在已由传统的年画春联加工村升级转型。”张景宪说,由于商业春联增加、农村春联用户需求逐渐减少,整个传统年画春联市场此前内卷严重,村子原来17家年画春联加工企业,现在仅剩三家,这三家除李杰生产车贴外,还有一家大型春联加工企业,一家中国结、红灯笼加工企业,“这三家企业,代表着三个转型方向,只有满足市场需求,才能找到生存之路”。

记者 程凌润 通讯员 王广福

趵突泉迎春花灯会、游船新春赏花灯专线、动物世界冰雪季、齐鲁雪乡文化节……1月16日,记者从济南文旅集团获悉,以“惠享济南文旅 畅游泉城新春”为主题的新春系列活动陆续推出,为市民游客营造良好的旅游环境,提供高品质的休闲体验,与广大省内外游客和泉城市民一起热闹过大年!

目前,济南市第四十二届趵突泉迎春花灯会的时间已经“敲定”,为1月22日(正月初一)至2月6日(正月十六)。首道门票免费期间,所有游客一律采取线上实名预约方式入园,并按照预约时间段扫码入园,未经线上预约禁止入园。

春节假期,大明湖游船全域深度游推出特色新航线,增加了新春赏花灯专线、观鸟专线,为游客提供更多的游览选择。值得注意的是,韵兰舟船宴推出“遇见明湖”年夜饭限量预订,市民游客可以在船上观湖赏景,吃年夜饭;雅韵兰舟下午茶增加汉服琵琶演奏,游客可乘空调接待游船湖赏景。

1月21日起至2月19日,济南野生动物世界将执行首道门票免费政策(不含自驾游车票)。

这个村庄的春联畅销全国

从年画到时尚的「车贴」



一个个圆滚滚的糖瓜看起来很是喜人。

“糖瓜出锅喽!”随着一声喊,几位老师傅从里屋拉出一根四五米长的“糖带”,在绳子的切割下,一个个圆滚滚的糖瓜脱落……

“二十三,糖瓜粘。”临近小年,济南市莱芜区的陈楼糖瓜在市场上逐渐火热,在作坊生产中,刚做完一锅就会被立马打包拉走,有的订单需求高达上万斤。陈楼糖瓜的销售也从济南本地逐渐走向全国乃至海外。



师傅们用特有的绳状工具在糖带上切割出糖瓜。

记者 于泊升 刘桂斌 亓玉飞

刚出锅就端上市场 当天售罄不隔夜

1月11日早上4点,天还没亮,陈佃起家的作坊就已经运作起来。前一天熬制的糖浆已经准备就绪,在陈佃起和其他师傅的熟练操作下,一条重十几斤的“糖带”从糖浆中拔出。

上午8点,经过取糖、熬糖、晾糖、拔糖、定型、粘芝麻等工艺后,一个个“小灯笼”状的糖瓜出现在记者面前。

“糖瓜在过年前的两个月就开始陆续制作,进入腊月后订单开始慢慢增加。”陈佃起告诉记者,小年前的这几天,是糖瓜销售最旺的时候,订单量持续增长,供不应求。“我们每天熬一锅糖,这一锅能出400多斤糖瓜。”陈佃起说,他们主要的销售渠道是批发,有不少老顾客,提前会预订出去一部分,根据约定的时间,客户上门拉货,或者自己发货,最近这段时间,糖瓜刚出来就立马打包送入市场。

刚刚出锅一筐糖瓜,就有人拿着订单匆匆忙忙地找了过来。“河北的这一批,尽快发货吧。”今天的糖瓜还没有完全制作完成就已经“名花有主”。“我负责为陈佃起糖瓜作坊进行销售,大部分产品都由我发出。”赵先生是陈佃起糖瓜的合伙人,每年这个时候,他都为订单“发愁”,愁的不是卖不出去,而是供不应求。“线上线下的订单都比较多,尤其是小年之前这几天,订单量持续上升。”

除了老主顾之外,自从作坊出名后,每年到这个时候,就会有一批新顾客找上门来。他们家的糖瓜从来没有隔夜,当天就能售罄。

最大订单有上万斤 最远能卖到美国去

再过几天,一年一度的糖瓜制作期就要结束,两个月下来,小小的糖瓜究竟可以带来多大的收益?上午9点40分,糖果刚刚定型完毕,就有两个客商来到作坊询问货物配备情况。“我们最大的订单能有上万斤,这种单子比较早,我们提前储备,准备好了通知对方取货。”“赵先生说,作坊的工人师

傅都是村民,忙活了两个月,每个人能有16000元左右的收入。

除了陈佃起外,陈家楼村还有好几家糖瓜作坊,多是以家庭为单位进行生产。“村里有不少人接触过糖瓜制作,这些年,腊月做糖瓜成了我们的一个习惯。”村北头作坊的孙先生说,糖瓜为陈家楼带来了不少名气,陈楼糖瓜也被越来越多人了解。“糖瓜不大,给我们带来的效益很大。”孙先生边说边将手里的糖瓜整齐地码在筐子里。“忙活两个月,收入还是非常可观的。”孙先生称,自己家一年中部分时间务农,节前两个月开始制作糖瓜,糖瓜拓展了村民的收入渠道。

随着品牌知名度的提高,陈楼糖瓜也从本地市场逐渐向外扩展。“除了济南,周边的地市也有不少人从我们家拿货,南方的不少省份也有订单。”赵先生自豪地说,陈楼糖瓜最远能卖到美国去,自己还亲自装配过国外订单。

线上也能买到小时候味道 只在年前两个月售卖

陈楼糖瓜不光好吃,购买起来也十分方便,不少电商平台上都有陈楼糖瓜的店铺。在评论区里,不少人已经多次回购,都说陈楼糖瓜正宗、好吃。

“我从小在莱芜长大,自打去外地工作后就没再吃过糖瓜了,没想到网上居然能买到,还是小时候的味道。”有网友留言道。记者看到,在电商平台上,陈楼糖瓜的一家店铺一个月就有700多个订单。

虽然线上销售十分火爆,但线下陈楼糖瓜买糖瓜的人也是络绎不绝。“我家有祭灶的习惯,所以每年都得买一些糖瓜,今年买了五斤,往家里一摆,年味就来了。”市民郭女士说道,买糖瓜不光为了祭灶,自己和家里人也爱吃,这是每年必须买的一样东西,“少了它就不像过年”。

不光用来祭灶,更多市民买糖瓜只是为了品尝那香甜酥脆的滋味。李先生的家离陈家楼村不远,上午九点多特意驱车来买糖瓜。

“我每年都得买个十多斤,不光我爱吃,家里人都爱吃,还得送亲戚一些。”李先生说,“从小我妈就给我买糖瓜吃,吃一口糖瓜能找到小时候的记忆。”



农历癸卯年春节特刊

年味

