

农历蛇年临近,杨家埠的百余家年画、对联、花灯风筝作坊又到了一年中忙碌的时候。1月30日上午,记者走访潍县杨家埠一些传统手工作坊了解到,目前他们已经为春节市场准备得热火朝天,家家户户应市场需求加大生产,赶在节前投放市场。

潍坊杨家埠:

## 年画之乡 异常热闹

文/片 本报记者 王述



画室工人正在对年版画进行装订。

### 现场热火朝天

30日上午,记者走进寒亭区杨家埠村杨洛书的同顺德画店。杨洛书老人年前十分忙碌,而在他家中,工人们正在热火朝天地赶制各种样式的年画。

在杨洛书的画店工作室里,七个工人在木板和画板间穿梭,进行手工印刷。他们先用自制的毛刷在木板上均匀地刷上颜料,然后将一张宣纸铺上,轻压后揭开,便印好一张,如需着色,还需用色板再次印刷,几种颜色便重复几遍,一张色泽艳丽的木板年画便制作出来了,最后修版装订而成。每一个环节都是最原始的手工劳作。

“年前主要工作就是加班赶制订单,每天平均大约装订好100本木板年画册。”一位正在忙着装订工作的工人告诉记者。

而据杨洛书老人介绍,年画是老百姓过年的必备品。杨家埠木版年画题材广泛,有神像、山水花鸟、戏剧人物、神话传说等等,但大多以喜庆吉祥为主题,传达着吉祥如意、恭喜发财、年年有余等美好的祝福。为了迎接2013年,他专门准备了具有收藏价值的木版年画包括古版和传统年画大合集,内容包括清代、明代、光绪、道光 and 民国年间收藏的年画版本,总共印版13200套,还有《四大名著》、精品画册,24孝画册、戏曲画册等等供广大市民前来选择购买。

杨洛书说:“我就是想让更多的人知道杨家埠年画。”

### 挂上对联才算过年

杨连之老人今年80岁,印刷对联已经20年了。在老人家中,不管是屋内还是屋外的墙上,一排排不同规格展示用的大红对联一溜排开,散发出淡淡的墨香,营造出一个红色世界,格外喜庆。杨连之老人告诉记者,目前2米长的大对子已经卖完了,剩下的还有不少小对子和横批以及大小福字等。

“虽然印刷的内容每年都在变,但是手工丝网印刷的老传统却没变。”杨连之说,他每年10月份开始就赶制对联,基本每年都要印刷10万多张,到腊月二十左右便差不多能销售完。虽说一副对联批发价利润有限,活儿

也比较累,但是他看到大红的对联就高兴。

“不挂春联怎么能叫过年啊!”杨连之的妻子徐洪方笑着说,他们老两口原先卖画纸、彩纸、印画册,后来交给年轻人干了,自己转行做起对联生意。徐洪方说,剩下的这些小对子,到正月十五之前也会有批发商过来批发到村里赶集的时候再卖,每家每户都会贴春联,就算防盗门不用也会挂在客厅里,看着就喜庆。

杨连之说,他创作的大小对联总共加起来有58对,每一对对联都对仗工整,平仄协调,每个字都蕴含深意,是一块文化瑰宝。“蛇年也创作了一些,但比较少。”杨连之告诉记者,来年他会创作更多的新对联。

### 花灯最萌“福禄蛇”

各式各样造型萌态的“官蛇”“福禄蛇”蛇灯,成了很多需求商和单位的首选。在潍坊天成飞鸢风筝厂内,记者看到,铁架、颜料、塑料布,各种机器塞满了院子。60多位工人各司其职,有包装蛇体的,有焊接蛇灯骨架的,有给蛇眼上色的,也有给蛇灯跑电线的。

据公司销售经理张菲介绍,今年比以往更为忙碌,从12月份就开始为全国各地的花灯订单进行赶制。“订单量比以前高了50%左右。”张菲说,由于订单增加,厂里也增加了员工,目前厂里共有60多位赶制花灯的师傅。

“像扎风筝的师傅一般年二十五六就回家准备了,赶花灯的师傅今年得忙活到过年前两天了,初三再开工。”张菲告诉记者,扎灯师傅年前忙碌,她们这些负责人员更不能大意,一个月都是早晨7点半上班一直忙到晚上10点,“像协调安排,焊骨架、裱糊到绘画等等,我们都要细致、耐心的检查花灯的制作流程。”

“今年蛇年,厂里制作的‘官蛇’和‘福禄蛇’订单特别多,已经往全国各地发了上百个了。订单八成来自外地,有国内也有国外的。”据张菲介绍,蛇灯规格也不同,从1米到20米的规格。“今年订单多的,我们有的怕赶制不完,推了好几个了。”张菲说,今年的蛇灯,不仅注重观赏性、造型也更加逼真,还融入了很多现代元素,使蛇灯看起来更萌更有年味。”

# 忙年



## 民俗风

过年要做种种准备,是谓忙年。有人相信红彤彤对联上的吉利话儿有心想事成祝福功能,有人觉得噼里啪啦的爆竹烟花能够开启一年的兴旺发达,更有人觉得五颜六色的年宵花能给新春带来个好兆头。有的是旧俗,有的是新风,但无论形式如何,大家对新岁的期盼是不会改变的。

1月30日,农历腊月十九,在青州黄楼交易大厅,一踏进大厅的门,入鼻的是各种花香。青州市作为江北最大的花卉交易市场,花农种花富了,花儿的生活也上了水平:进了空调房,喝上了纯净水,而韩国、荷兰的进口花卉也占据了半壁江山。

青州黄楼:

## 年宵花香 如此芬芳

文/片 本报记者 秦国玲



在交易大厅的外面,不少花农将自家花棚的花摆外面交易。

### 一天营业额能到六七万

在青州黄楼万红花卉交易市场,卖花的孟凡漪还没有给自己放假。他一边接着电话记录着外地客户的订单,一边忙碌着给看花的顾客介绍价格。“现在人们生活条件好了,对花的需求量也大了,花卉交易市场每天都和赶集一样,人挤人,一天营业额能到六七万呢!”孟凡漪说。

距离新年还有不到两周的时间,这段时间也是分秒必争。早上8点,孟凡漪就赶到交易大厅,给客户打电话,交货,联系车送货。忙到中午,自己从外面快餐店叫个菜,和老婆、帮工一起吃,顾不上休息,前来看花卖花的顾客都将摊位前围得水泄不通,晚上6点忙完回家。“老人孩子还有媳妇的衣服都没有时间去青州买,都是晚上回家了在网上逛淘宝。”孟凡漪笑着说。

今年销路少了,但买花的人还是络绎不绝,自己的运输车不够用,经常借用邻居的。“现在主要就是走量,低价销售,前一段时间大花蕙兰价格在220元一株,但现在150元左右都能出手。基本上都已经赚回本了,现在卖的都是净赚!只要年前不要再下雪,基本上货都能全卖了。”

### 从杜鹃到大花蕙兰

“我上幼儿园时,爸妈就已经开始种花,那是最早一批养花生意人。”1996年开始,孟凡漪的父亲孟庆新就开始在黄楼迟家村自家的一亩三分地上整了三个大棚养花,从最开始的仙客来等草花,到后来从福州进杜鹃,蟹爪莲,一品红。而此时风头正茂的本土凤梨、松果、一品红等品种的花,那个时代都特别少。

16岁,读完中专的孟凡漪就开始“下海”,第一次和父亲到河北石家庄卖花,腊月十二到石家庄,包了一个60平方米的地方做摊位,当时没有钱,余了一车货去卖,一盆成本加运费一共才25元的杜鹃,卖了180元。

从2005年后由于杜鹃市场价格一

直不好,孟凡漪和父亲就商量着把花棚中的花改种,就改种凤梨了。“凤梨培育一年半就可上市交易,一平方米面积可以种十三四棵,市场价格每株在30元左右。”

2007年,已经种花很久的花农孟凡漪开始“不安分”。考察一圈之后,他在青州黄楼交易大厅租了摊位,开始从种花到卖花的蜕变。

现在孟庆新在家还是种花,七亩地种植着杜鹃、凤梨、蝴蝶兰。明年,新的基地建起来之后,自己还是要扩大规模的,专门种植蝴蝶兰、大花蕙兰。“做这一行,就要掌握核心的技术,还是要与时俱进的学会培养最新的品种。”孟庆新说。

### 夫妻俩的“驻青办”

花农张玉玺是辽宁大连人,在青州黄楼街道租了一个花棚,卖君子兰已有8年历史。在东北,他的父母办着一个君子兰种植基地,而张玉玺和妻子俨然成了东北君子兰的“青州办事处”。

“在东北君子兰有价无市,在青州就能卖上好价钱。”张玉玺感叹。他的君子兰价格每盆从30元到3000元不等,往往客户买千元以上的居多,几十元钱的反而卖不出去。

在青州,像张玉玺这样来青州赶“花卉集”的外地花农还真不少。如今,青州市黄楼镇村民80%以上的农户从事花卉种植,平均每家年收入在10万元左右。10年的快速发展,青州花卉种植实现了从小而散到专业化、集中化的转变,实现了从传统花卉种植向现代花卉迈进的转变。花卉种植面积达到20万亩,建成了占地近30万平方米的花卉交易中心和花卉超市,花卉从业人数达11万人,产品远销全国30多个省市自治区,花卉交易市场年交易额超过40亿元,带动相关产业85亿元,形成了“十里花街,百亩市场,千户经营,万亩基地”的产业化发展格局,成为全国最重要的花卉生产基地和集散中心,中国北方最大的盆栽花卉基地,被誉为“山东花卉第一县”。