

夫妻同心「蒸」出幸福滋味

腊月里,听闻方山吉平土特产加工厂一下接到1000份订单,笔者心生好奇,想要实地探访一番。未曾想,多次联系厂里负责人,都被对方以“太忙”婉拒。终于在2月14日晚,在方山县圪洞镇河西移民新村,见到了终日忙碌的加工厂负责人房吉平。

“实在不好意思,每天忙得白天一点空都没有,尤其是腊月这段时间,更是白天晚上连轴转。”见到笔者,房吉平开口的第一句话,依旧是说自己忙。

“忙是好事,忙说明生意红火!”笔者打趣道。“生意还不错,每年营业额能达到50余万元,去年更好,沾了县里的光!”房吉平笑着说。2025年12月,方山工商联合汾阳市工商联合开展农产品订购活动,房吉平的特色美食“恶”,就在这次活动中拿下了1000份订单。“这不,上上周才把产品送到汾阳。”他难掩喜悦地说道。

房吉平从事“恶”的加工制作,已有22个年头。2004年,从部队退伍后在外打拼,还当过几年村干部的他,恰巧赋闲在家,而父亲彼时身体不适,便让他临时顶替几天送“恶”。替父送货的这段日子,房吉平对“恶”这个产业萌生了兴趣,也有了自己的发展想法。从最初骑着自行车送货,到后来换成摩托车,再到如今的面包车,房吉平的“恶”产业越做越大,还衍生出多款特色产品,形成了“恶”、夜面、水晶鱼鱼、冻山面、哈愣则、手握握六大品类。

“现在光方山县城的固定客户就有90余家,每天都要送货,一天不落,单是送货就要花四五个小时,中午饭都在送货路上吃。幸好家里有妻子帮忙打理,不然家里厂里早就乱成一锅粥了。”房吉平感慨道。

“这叫忙并快乐着。”话音刚落,房吉平的妻子张侯娥便接过话茬。她说,咱这营生,挣的就是份辛苦钱,虽说在自己家里干,收入也就跟个高级打工仔差不多,但日子过得踏实,挺好的。

给上门的客人拿出六袋夜面后,张侯娥端着刚蒸好的“恶”走到院子里,招呼道:“快出来,趁热尝尝!”

十二大块新鲜的“恶”冒着腾腾热气,蘸上调料吃,滋味堪称一绝。这不仅舌尖上的美味,更是普通劳动者用心耕耘的成果,更是方山方言文化与饮食文化的深度融合。房吉平告诉笔者,关于“恶”,还有一段鲜为人知的文化故事。相传清代乾隆年间,方山有一位老农长期种植、食用土豆,为了创新土豆的吃法,他尝试将土豆蒸熟后压成泥,加入土豆淀粉、调料等,经过反复揉搓、蒸制等多道工序,做出了一种韧性十足、口感滑溜的食品。乡亲们品尝后,对其独特的口感和风味赞不绝口,纷纷竖起大拇指夸赞老农“真恶嘴”(在当地方言中,“恶”意为“有能耐、有本事”)。于是,这种由老农发明的土豆制品便被称作“恶”,并渐渐在方山县及周边地区流传开来,成为当地独具特色的美食。

“恶”的故事口耳相传,蒸出来的产业生生不息。夜色里,房吉平夫妇正忙着装礼盒,院中那冒着热气的“恶”仿佛在诉说:这就是他们热气腾腾的生活,也是夫妻俩携手打拼出来的幸福滋味!

新春走基层



女工们在认真控制花馍。



房吉平夫妇在赶装礼品盒。



公司员工年前赶制杂粮礼盒装。



杜雪强(左一)给前来购买的顾客介绍油茶的特色。



张锦兴兄弟俩在投喂户外活动的黑毛土猪。

老杜油茶

喝出儿时味 客是回头多

方山县圪洞镇河西移民新村三区一单元,“老杜油茶”的招牌在街巷中格外醒目。屋内,店主杜雪强正悠闲地玩着电脑纸牌,与新春前夕多数店铺的忙碌景象截然不同。

“人家过年都忙得团团转,老杜怎么这么清闲?”笔者心中满是好奇。在方山,老杜油茶是远近闻名的特色美食,早已融入寻常百姓的日常生活。寒冬清晨,来上一碗暖胃又暖心的油茶,那是人间烟火气的生动写照,更是普通人家的温情底色。

2013年,退伍返乡后的杜雪强选择自主创业,正式接过了父亲制作油茶的接力棒。2015年,他成功申请注册“老杜油茶”商标,拥有了属于自己的品牌和专属包装。从那以后,杜雪强潜心钻研技艺、升级制作工艺,扩大生产规模,在守正创新中稳步前行。如今,他的作坊年炒制油茶面达2.5万斤,年销售额突破30万元。

杜雪强告诉笔者,如今自家油茶的销售主要有三个渠道:顾客上门选购、固定合作商发货、微信线上销售。目前,方山县城设有30个代售点,离石城区也有20余个,无论哪种渠道,回头客都占了绝大多数,尤其是上门选购和微信下单的顾客,基本都是常年光顾的老主顾。

“难怪老杜大过年的能这么悠闲!”笔者恍然大悟。

话音刚落,一位老人便步履稳健地走进了门店。

“这是来买油茶的吧?”笔者问道。杜雪强笑着回应:“一看就是。”

老人名叫李佩将,是一名退休教师。已82岁高龄的他,特意骑着自行车赶来,只为买一袋老杜油茶。“老杜油茶味道地道,一口下去,全是儿时的记忆。”老人笑着说,“快过年了,买上一袋,够我一个正月慢慢喝了。”

老人刚走,又有几位顾客结伴而入,一下子就买了6袋油茶。其中一位女孩告诉笔者:“小时候就爱喝油茶,早晨上学前喝一碗,浑身暖暖的,特别开心。长大后在外工作,难得回老家,趁过年多买点,年后上班带着喝,这口家乡味,能解游子的乡愁。”

当天下午,上门的顾客接连不断,五六拨客人下来,就卖出去几十袋油茶。杜雪强始终不紧不慢、从容应对,显然早已习惯了这样的“甜蜜忙碌”。

在我市的方山等县(市、区),炒茶面、喝油茶是刻在当地人记忆里的年俗与日常。这种油茶食用方便,还能驱寒暖胃,当地市街上还流传着“油茶油茶打油茶,卖不了油茶该回些吧”的卖歌谣。随着社会的发展,家家户户自己炒茶面的场景渐渐消失,但人们对油茶的爱与钟情从未消减。也正因如此,像杜雪强这样的手艺人,将传统民俗转化为致富产业,既让传统油茶的制作工艺得以传承升级,又满足了人们对这口家乡味的需求,成功走出了一条传承民俗文化、实现增收致富的新路径。

2月15日,农历乙巳年腊月二十八,离新年仅剩两天。夜幕下,杜雪强盘点着一年来的收获与喜悦,忽然拍了下脑门说:“差点把正经事忘了,真得好好感谢县委、县政府。今年县里搭台帮我们推销农产品,我这小小的油茶一下子就卖出去400多袋。来年我要积极参加各类展销推介活动,让更多人知道咱们山区的优质农产品。”

张锦兴兄弟俩马年有“三望”

时隔一年,恰逢正月初六,笔者新春走基层再次来到方山县马坊镇吴家沟村,回访张锦兴兄弟俩的黑猪养殖基地。

还未等笔者开口,张锦兴便迫不及待地细数起成绩:“去年采访时说,争取把黑猪存栏量从400头增加到600头,现在这个目标已经实现了,目前基地存栏正好600头;还要拓宽销售渠道,实现超市定点、网上下单、社区团购三联动,这个目标也基本达成。现在方山县城的顺鑫超市,有咱‘猪至福’黑毛土猪的固定销售摊位,线上订单全年突破200份次,社区团购也在尝试推进,去年腊月我们还在太原市迎泽区惠民市场开了家专营店……”

他笑着补充道:“有成果了,自然要跟大家分享!”

“2025年确实是稳中向前的一年,这一年我们还借助政府搭建的平台,拿到了新订单,让产品走进了新市场。”张锦兴的哥哥张金亮接过话茬补充道。

“2026年马年有啥新规划,准备怎么干?”笔者问道。

“其实我们的想法不少,但实际发展过程中也遇到了一些困难,比如招工难,产品销量有待提升,对相关政策支持的了解还不够透彻等。”张

锦兴坦言。“我的想法是,用发展的眼光看待问题,在发展中解决问题。”一直负责市场拓展的张金亮接话道。

“我哥说得对,办法总比困难多,很多困难其实都是因为我们发展的规模还不够大、速度还不够快才产生的。”张锦兴附和道。

张金亮说,兄弟俩早已琢磨好马年的发展方向,总结起来有“三望”。一是希望政府能多搭牵线,让咱们的优质黑猪肉产品走得更远、推得更广;二是期望“猪至福”品牌能在县内叫响名气,在省城太原落地开花;三是盼望着能在合适的时机,在村里打造一家“猪至福小院”,实现旅游+美食的融合发展。

群山环抱的养殖基地外,几头毛皮黝黑的太香猪正在户外悠闲活动,张锦兴兄弟俩在一旁细心陪伴、投喂。他们心中深知:做品质,离不开时间的积淀,就像自家养殖的黑毛土猪,既需要精心培育、坚守品质底线,更需要耐下性子等待10至12个月的养殖周期才能出栏。唯有如此,他们的养殖模式才能还原乡村传统养猪的本真味道,才能走出差异化发展之路,在市场中站稳脚跟、走得更长远。

听说方山县杨家塔书山包食品加工厂(方山县杨家塔食品加工合作社)正月初四就要开工,同在一个小区的闫引栋、侯瑞莲两位妇女早早来到加工厂,主动请教学习面食制作技术。

2月21日,笔者走进方山县杨家塔书山包食品加工厂。“这几天主要是‘会会’的订单多,还有两家零散的婚宴花馍订单。”方山县大武镇党群服务中心主任、包村村干部曹旭红见到笔者,便连忙介绍道。

方山县杨家塔书山包食品加工厂(方山县杨家塔食品加工合作社)于2023年12月正式投用。经过两年发展,加工厂已打造出饺子、包子、花馍、饼子、月饼5大系列110余款特色产品,可适配人生各类仪式场景,涵盖小孩满月、生日祝寿、婚庆喜宴、老人过寿、乔迁新居等。

“咱这‘会会’花馍怎么订,都有哪些款式?”一位中年人边敲门边询问。

“这几天订‘会会’花馍的人不少,样式造型也多,你先看看照片选款式,咱们再具体商定。”负责产品配送的师傅崔前平连忙迎了上去。

“有今天刚蒸的花馍吗?给我来20个。”门外两名妇女走进来边问边道。

“有呢,要是刚蒸好的,再等两三分钟就好,那边也有今天蒸好的。”女工成海霞一边回答,一边热情招呼。

在我市,农村过年“搭会会”是一项传统民俗,承载着乡土历史记忆,也是当地传统文化的重要组成部分,主要流行于离石区、方山县等周边乡村,通常在正月初五至二十五期间举办。“会会”活动包括搭建戏台、布设九曲黄河阵,制作花馍、灯笼,燃放花炮等,村民们通过集体祭祀祈福、文艺表演等形式,祈求风调雨顺、人财兴旺,同时也进一步增强了乡村的凝聚力和村民的文化认同感。

将非遗技艺、节庆民俗文化融入产品制作,让面食成为文化传播的载体,既传承了传统民俗,又唤醒了人们的文化记忆,这正是春节期间“会会”花馍订单激增的主要原因。

曹旭红表示,2026年,方山县杨家塔书山包食品加工厂将深挖面食文化底蕴,对标省级标准优化生产工艺,通过打造“非遗花馍制作”“面食故事”等系列短视频,为本土面食代言、为吕梁文旅助力,让小小面食撬动乡村振兴,让更多人通过书山包面食了解方山、爱上吕梁。

春节刚过,2月20日,山西山果季农业科技有限公司便接到了新订单:方山县城一家粮油店订购30盒杂粮礼盒。

“好在年前加班加点了备了货,不然人家要货,咱还真拿不出来。看这情形,初六就开工吧。”尚沉浸在节日氛围里的公司负责人牛金平坦言。

牛金平说,正常情况下,当地不少小企业都是过了正月十五才开工,今年情况特殊,年前订单就接连不断,到年底还有几家代加工的订单,实在忙不过来只能推辞。说起订单不断的好行情,牛金平脸上洋溢着藏不住的喜悦。

五年前,牛金平看好杂粮面粉的市场前景,在家人的支持下,租赁了该县横泉小学的闲置校舍,注册成立山西山果季农业科技有限公司。

公司真正迎来订单源源不断的发展期,是从去年开始的。牛金平介绍,从2025年8月到年底,厂里的机器除了定期检修外,基本一天都没停过,期间还接到了一笔16万元的大额订单。“这笔大订单,还是县里牵线搭桥促成的。”她笑着说。

谈起去年的订单盛况,牛金平依旧难掩兴奋:“去年腊月的订单才叫多!上午刚给柳林一家粮油店送去2100袋杂粮面粉,司机师傅连午饭都没来得及吃,离石一家特产店又要400袋纯豌豆面。汾阳那笔16万元的订单,我们昼夜赶工刚完成,又接到了2万元的代加工订单,最后因为时间实在紧张,这单只能忍痛推掉。”

目前,山西山果季农业科技有限公司已推出9种杂粮面粉,分别是夜面、冻山药面、高粱面、荞面、糕面、三合豆面、纯豌豆面、小米面、白面,其中夜面、荞面、纯豌豆面、高粱面最受市场欢迎。

线下销售一路走俏,线上渠道同样红火。笔者了解到,公司紧跟市场趋势,开通了“山果季”抖音、快手、视频号等线上账号,让方山杂粮走出本地、销往更远的地方。同时,公司还创新设计推出杂粮礼盒装,专门为节日走亲访友、婚宴喜事量身定制,成为市场上的“抢手货”。

交谈间,一位老客户的电话打了进来:“你好,你们的杂粮面粉能不能便宜点?上次给我女儿寄了两袋,光快递费就花了30元。”

牛金平耐心回应:“您可以走我们这边的合作邮寄渠道,买我们的杂粮面,只需另加6元,我们就能包邮到家。”

“哦,那可太好了!不然咱的产品再好,快递费太高,也影响购买意愿。”老客户连连说道。

今年1月,山果季杂粮面的线上成交订单就有600多件,产品远销北京、上海、西安、河北等地。新的一年,愿山果季杂粮面能开拓更广阔的市场,走向全国各地;也期盼像横泉小学这样的农村闲置学校,能被赋予更多元的利用价值,焕发新的生机!

「会会」订单让「书山包」面食早开工

山果季杂粮

订单不间断 节日不得闲