

这些隐藏在泰安的特产，你知道吗？

□记者 秦承娇 张汶宁 秦浩

“家乡特产，特地瞒着我产”“家乡特产大摸底，外人竟是我自己”……随着哈尔滨以新鲜蔓越莓回赠广西“砂糖橘”，南北方城市的特产互赠不仅让全国人民开了眼，更是让本地人“一摸一个不知道”，深感“身在家乡为异客”的割裂之痛。今天，本报记者也来浅浅摸个底。

日式料理配的是“泰安姜芽”



工人对姜芽进行初加工。
记者 陈阳 摄

状如细筷，黄如碧玉，尾部一点嫣红，咬一口酸甜兼备、清新爽口。在日料店，刺身、寿司上桌后，旁边小碟里往往会摆放一支姜芽，用来爽口解腻，丰富食客口感。

这些姜芽绝大部分产自岱岳区下港镇保家庄食品有限公司。“我们每年可生产1.2亿支姜芽，销量占国内市场的80%左右，占日本市场的70%以上。”该公司总经理朱玉鹏说。

现代化立体温室被一扇扇厚重的铁门分割开来，门口的控制器显示着温室内的温度、湿度等数据。铁门背后，嫩黄的姜芽躲在漆黑、温暖的环境里努力地生长着。据朱玉鹏介绍，2000多公斤小黄姜大概能产出成品姜芽10万至12万支。目前，该公司种植基地已建成温室88个，立体种植面积达2万平方米。公司还联合周边种植户共同生产，每年可生产1.2亿支优质姜芽，产值近2000万元。

“生长姜芽的小黄姜是从云南精挑细选运过来的，不带一丝农药残留；温室里培育姜芽用的是河沙，培育过程中我们只进行温度、湿度控制，不使用任何肥料。”朱玉鹏说，一批姜芽大概45至60天就能收获。无论是种植基地还是合作户的温室，都严格按照公司统一的品种和技术操作规程进行种植和管理，确保原料供应的品质和效率。

收获后的姜芽经过挑选、分级、切割等初加工，随后进入上色、腌制、晾晒等环节。在包装车间，一根根红黄相衬的姜芽平整摆放，十分喜人。目前，公司产品涵盖温室姜芽、大田姜芽、刀豆花、姜丝、姜片、腌渍大蒜等近20个品种，主要销往北京、上海、广州、深圳等城市，广泛出口日本、韩国、新加坡等国家和地区。

如此高的市场份额背后，是企业独辟蹊径选好赛道的结果。“姜芽作为食品配菜，一般大企业不属于生产，这给我们提供了机会。”朱玉鹏介绍，从1998年起，他的父亲便开始做姜芽生意，主要供应国内市场。后来朱玉鹏了解到日本的市场需求，便接过父亲的担子，开始规模化、专业化生产姜芽等产品。

生产车间内，机器隆隆运转，金黄色的姜芽和姜片不断涌出。对于朱玉鹏而言，这将是忙碌的新年——公司的订单已排到4个月以后，一瓶瓶、一袋袋清爽可口的姜芽亟待打包装车，带着泰安的独特味道，源源不断地送至海内外各地的餐桌。

哈密瓜“迁居”东平湖畔



东瓦庄村哈密瓜获评“泰安市知名农产品品牌”。
资料图

冬藏万物知寒时。东平县梯门镇东瓦庄村2000多亩设施大棚内，一棵棵嫩生生的哈密瓜幼苗正在温暖的泥土中努力扎根。

“等到春天，就能吃到咱自己种的哈密瓜了，口感一点不比新疆的差。”东瓦庄村党支部书记王兴宝喜滋滋地说，哈密瓜瓜期长，通过错茬种植，可从4月份一直采摘到11月份，亩产可达五六千斤，亩均收益超过3万元。

然而，这份“甜蜜”产业，对于祖祖辈辈种植小麦、玉米等传统作物的东瓦庄村村民来说实属得来不易。“2016年，村‘两委’多次召开党员大会、村民代表大会，最终确定了发展特色农业的方向。”王兴宝说，村“两委”带头流转土地，建大棚，带动村民共同致富。2017年5月，东瓦庄村第一批哈密瓜上市，意味着哈密瓜顺利“迁居”东平。由于经验不足，第一批哈密瓜品相一般，但胜在口感香甜。全村人齐心协力，最终销售一空。

东瓦庄村得出经验，“酒香也怕巷子深”，想要产业发展得更好，关键是叫响品牌。东瓦庄村成立了东平县果蔬康农业科技开发有限公司，并注册“馋嘴王”商标。为了搭上互联网“快车”，该村还建立了瓜果网上销售中心，聘请专业技术人员和销售人员驻村指导。2020年，东瓦庄村哈密瓜被评为“泰安市知名农产品品牌”。“瓦庄瓜”名气渐响，瓜果客商纷纷上门。

目前，东瓦庄村投资6000多万元建设了高标准钢结构塑料大棚500余个，配套建设水泥路、水肥一体化排灌设施，建成蓄水池。全村种植哈密瓜、甜瓜等5个品种，种植面积已扩大到2000余亩。

如今，通过引导壮大单品规模，哈密瓜的种植已经在整个梯门镇铺开。2023年，梯门镇哈密瓜种植面积持续扩大，产品质量不断提升，村民进棚务工年收入超过2.5万元。

去年春天，梯门镇大洼村村民冷林和孙康、魏茂勇一起承包了12个大棚，其中7个大棚种植哈密瓜，“销路特别好，尤其是中秋节前后，客商纷纷前来预订，完全不愁卖。”曾经在县城做生意的他们如今回村再创业，携手越来越多的“新农人”绘就富民强村的美好新画卷。

一层枣霜结百年



马跃将大枣做去核处理。
记者 秦浩 摄

大火蒸煮，密封焖晒，脱皮去核，晾晒挂霜……每年到中秋节前后下枣的季节，马家制作泰山芽枣的第四代传承人马跃便忙碌起来。一枚小小的泰山芽枣，从选枣到成品，需要经过7道工序，至少耗时1个月。

泰山芽枣，是以大枣为原料的一种枣制品。其形似饴糖，肉如荔干，入口果肉坚实、甜而不腻，曾是泰安历朝历代上奉朝廷的高档贡品。宋代孟元老在《东京梦华录·立秋》中记录了这样的场景：“京师枣有数品：灵枣、牙枣、青州枣、亳州枣。”泰山芽枣自宋朝起源、明清兴盛，延续至今已逾数百年的历史。

每年农历八月十五前后，泰山芽枣的主要原材料——宁阳“不老枣”进入收获季。马跃选枣有一套自己的标准：果实通红成熟、肉厚不能太脆。精挑细选的大枣清洗后便开始水煮，火候全凭经验掌握，煮得太久枣肉会烂，时间不够无法给枣脱皮。煮后的大枣放入密封的大瓮里焖晒，随后就进入烦琐的脱皮工序。“一个人一天能生产脱皮枣五六斤，到最后制成成品，大概5斤枣才出1斤成品。”马跃说。脱皮的枣二次晾晒后开始去核。为使枣口感更好，需要用水锤敲打，待枣裂开后将核取出。

“取之于枣、用之于枣”是泰山芽枣制作过程的精华所在。马跃将煮枣子第一遍水收集起来，进行反复熬煮，把煮枣水熬成枣胶。熬制好的枣胶质地浓稠，香味浓郁，尝起来甜沁心脾。他将枣胶淋浇到枣上，反复颠簸使之包裹均匀，最后再进行晾晒、挂霜。“零添加、纯天然，泰山芽枣不仅好吃，而且营养健康。”马跃说。

“零添加”“纯天然”的背后是复杂的制作工艺和低微的产量。这些特点在量产快销的食品市场竞争中不具备任何优势，也成了大部分制作人坚持不下去的主要原因。“过去青山街附近有不少做芽枣的，后来逐渐没人做了。”马跃说，芽枣制作成本高，再加上如今很少有人了解泰山芽枣，市场销量很不乐观，近几年他一直靠着其他收入补贴这门手艺。

近年来，马跃尝试用各种方式拯救泰山芽枣。在他的努力下，2016年，泰山芽枣被评为泰安市级非物质文化遗产。他还积极参加各种展会、庙会，让更多人了解泰山芽枣。

“挣钱不是目的，传承才是。这门手艺不能在我这断了。”马跃捧着一把挂满糖霜的泰山芽枣陷入沉思。

泰安人的馍馍花样多



造型精致的泰山汶阳馍。
记者 张汶宁 摄

“汶阳麦，石磨磨，泰山泉水把面活，槐木杠子跳着压，高桩馍馍蒸一锅。”泰安特产不仅有煎饼，还有馍馍，这首泰山下的童谣唱的便是泰山汶阳馍。

在泰安市非物质文化遗产汶阳馍传承保护单位——山东泰山牛魔王食品科技有限公司(以下简称“泰山牛魔王”)面点车间，一进门，一股麦香扑面而来，宽敞干净的制作台上，面点师正在赶制金龙贺岁花馍。

巴掌大的面团在他们手中乖巧听话，不一会儿工夫，一个个造型喜庆、寓意美好的金龙贺岁花馍就摆在眼前。泰山汶阳馍千姿百态、品种繁多，是流传于泰山周边汶河流域的传统特色面点，主要有枣花馍、寿桃、花馍馍品种。制作过程中，面点师将各色食材裹在发面里蒸出来，颜色鲜艳，更映衬了过年时喜庆的气氛。

“与一般的馍馍不同，面瓜曲头引子是泰山汶阳馍的灵魂，泰山汶阳馍之所以松软可口、味道醇香，其根源在于老面引子。”制作现场，泰山牛魔王总经理谢秀伦一边统筹工作，一边接听随时而来的订单电话，忙得不亦乐乎。谢秀伦介绍，每年三伏六月天用汶河沿岸的青皮面瓜和面，然后用尚麻叶包裹，经81天晾晒才能制成曲头。

面瓜曲头制作以及醒面、和面、揉面、蒸制技法是汶阳馍技艺的关键。而这些传统技艺由于无法适应工业化、快消费的经济特点逐渐被人们遗忘。“我父亲年轻时便从事面食制作工作，我深受影响。”2013年，谢秀伦辞职创业，深入民间挖掘、整理了泰山汶阳馍的生产工艺，并运用现代化食品生产技术服务对传统工艺进行升级，实现了泰山汶阳馍的批量化生产。2016年，泰山牛魔王开始进行规模化生产。如今，3000多平方米的10万级净化面点车间可年产汶阳馍100万件。

凭着精致的造型、醇厚的口感和泰安特有的国泰民安祈福寓意，泰山牛魔王生产的泰山汶阳馍在电商平台一上线就“圈粉”众多食客，产品远销北京、江苏、广州等地。通过电商平台，泰山汶阳馍插上翅膀“飞”出泰安，“飞”上全国千家万户的餐桌。2023年，泰山牛魔王实现销售收入1000余万元，在国内花馍市场占据一席之地。

小钢球“滚”出大产业



宁阳钢球远销世界各地。
通讯员供图

一根细长的钢丝经过机器拉丝拉伸，成功“瘦身”为直径接近2.5毫米的线材，随后线材经过钢球冷墩机锻打成球胚，球胚经过光磨、淬火、初研、精研等十几道工序，变成一颗颗晶莹剔透、直径2.5毫米的钢球。

“这批直径2.5毫米的不锈钢球，主要用于医疗化验室分析，要求精度高，还需消磁处理，我们研发的这套精研设备很好地解决了这个问题。”

山东华通工贸公司生产厂长王庆宾说。日前，这家位于宁阳县堽城工业园的企业刚刚赶制完成来自德国的3.1亿粒钢球订单。作为“中国钢球之乡”，宁阳钢球产品从拔丝到精研16道工序齐全，已建立自给自足的完整产品生产链条。不论是按产品标准从1000级到5级的钢球，还是按产品直径从43毫米到0.3毫米的钢球，只要下游企业需要的，这里上百种规格的产品都已齐备。

“目前，宁阳已聚集320多家钢球厂，产值达60多亿元，市场拓展至20多个国家，其中碳钢球产量居世界第一。”宁阳县堽城镇经济发展办公室副主任王明超介绍。目前，全县钢球产品畅销上海、天津等30多个大中城市；具有自营出口权的企业发展到20多家，出口美国、巴西等20多个国家和地区。

大到飞机、火车，小到轴承、圆珠笔，只要有转动的地方就有钢球存在。“园区内企业研发的G5、G10级钢球、微球、塑料球等20多种产品已广泛应用到国民经济各个领域。”王明超介绍，如今，各大品牌汽车轴承零部件上都有宁阳钢球的身影。

由于碳钢球生产技术含量较低，宁阳县委、县政府意识到，钢球产业想要做大做强，急需转型升级。2022年7月，宁阳成立钢球产业专班，扶持龙头企业，配套检测及研发中心，促进链上企业协同发展。同时，专班牵头搭建下，拥有国内滚动轴承领域顶尖技术的洛阳轴承研究所与辰信矿业集团强强联合，申请了4亿元的专项债，共建钢球基础零部件产业园。

如今，宁阳钢球在世界各个角落“越滚越大”。“我们将以基础零部件产业园为核心，突出行业引领，不断整合资源，做强钢球企业，做精钢球工艺，做优钢球配套，力争5年内实现钢球全产业链条过百亿元。”宁阳县民营经济发展服务中心党组书记、县钢球产业专班组长牛鲁勇说。

泰山石膏变废为宝



泰山石膏生产车间。
记者 隋翔 摄

在泰安，有一座“聚宝盆”——大汶口盆地。这里有丰富的岩盐、石膏矿和自然硫等资源。

与资源相伴的自然产业。随着大汶口盆地宝藏的亮相和资源市场需求的增加，一个个企业和产业园落地大汶口，希望将这里变成名副其实的“聚宝盆”。

1971年，泰山石膏有限公司(以下简称“泰山石膏”)便在这个“聚宝盆”中诞生，随后迎来快速发展的20年。然而，20世纪末，随着石膏板市场饱和，石膏价格骤降。以天然石膏为原料的泰山石膏开始出现亏损。

从“依赖资源”到“超越资源”，泰山石膏的发展密码是创新驱动。

燃煤发电产生大量含硫废气，脱硫处理后，会产生大量脱硫石膏。如何处理这些废渣，让企业很头疼。而在泰山石膏生产车间，只见煤电企业烟气产生的脱硫石膏和磷化工企业产生的磷石膏经过自动化生产线的“消化”和“重造”，变成了一摞摞绿色环保的纸面石膏板。“我们每年可‘吃掉’工业副产石膏1500万吨以上，按堆放高度8米计算，可减少占地4000余亩。”泰山石膏党委书记、总经理任利说。

实现脱硫石膏百分百替代天然石膏后，泰山石膏转亏为盈，并打破了天然石膏矿的地域限制。“哪个地方有电厂、哪个地方有生产磷肥的化工厂，我们就可以把石膏板厂建到哪里去，行业的格局就此改变。”任利介绍说。

如今，作为行业头部企业，泰山石膏56家工厂遍布全国各地，连续多年石膏板国内市场占有率超过50%。从2018年至今，泰山石膏综合收入连续6年突破百亿元。

目前，公司主要产品有石膏板、轻钢龙骨、粉料制品、装饰石膏板、护面纸及相关配套产品6大类、60多个品种。泰山石膏拥有山东省唯一的石膏建材工程研究中心，先后开发了一系列具有自主知识产权的新技术、新工艺，拥有专利1306项，为企业产品开发创新提供源源不断的技术支持。

“在中国每卖2张高端石膏板就有1张是泰山”。这不仅是一句品牌广告语，更彰显出泰山石膏巨大的行业影响力。泰山石膏从一个地方石膏矿起步，走出了一条独具特色的高质量发展之路。