



备年货



清朝时,有一位才子写了一本关于记述北京旧时风物的书,叫做《京都风俗志》,第一次提到“年货”的概念。“十五日以后,市中卖年货者,星罗棋布。”当时的北京,都是汉人、满人,北方人、南方人杂处。尤其上层社会,即官僚阶层中,各种风俗交流更普遍。满人、北方人故意学苏杭人的饮食起居,汉人故意学满人的礼数、官派,这就从各个方面混合成特殊的“北京味”。而各样年货,则是这种北京味社会生活的反映。

当时的年货,按大分类,分为饮食、衣着、日月、迷信、玩耍、点缀六类。饮食中大路货如猪、羊肉、鸡鸭这是最普通的;鹿肉、野鸡、冻鱼等则都是来自山海关之外的关东货。而水磨年糕、糖年糕、冷笋、玉兰片之类,则又是江南的东西;衣着各时代不同,但旧时除去“旗装”而外,也讲究南方的样式;所谓日月,是指日用品,来自南方的有纸张、竹器、瓷器等;迷信用品是旧时年货的大宗,如线香、锡箔、木版印的门神、灶王爷,供佛的花、蜜供等等,其中折

“元宝”、“锭子”的锡箔则全来自南方;至于玩耍的东西就更多了,儿童的、大人的玩艺,都不分南北满汉。

中国人向来看重过年,以往,忙碌了一年好像就为了大年三十一晚,备年货也显得很重要。记得儿时,父母们会在腊月就给亲戚们打电话,约谈过年的事,今年在谁家过?要备些什么?哪些人去祭祖?在年前,长辈们还要给晚辈们发红包……

上世纪八九十年代的年货中的饮食,有糯米圆子,必须要炸得圆滚滚,不能有棱角,如果圆子做得不好,还会被骂骂,因为这是象征着来年的圆满;有各样的咸货,各种零食和坚果类,农家私人作坊做出来的糕点,长挂面等等。无论大人小孩,新年是一定要新衣服的。至于日用品,备得比较少,因为随时可以买到了。大年三十晚上要祭祖,先是家中男人们带着小孩去外面给祖宗们烧纸钱,回到家中饭菜摆上桌后,把碗筷放好,迷信说法是请祖宗们回来过年,全家按辈分给祖宗们磕头,之后才能吃年夜饭。

当时小孩们玩耍类的东西还很少,只是几样烟花,还有就是红灯笼,年夜饭后,小孩们会提着灯笼满大街跑,一直闹到午夜。作为点缀类的物品,对联自是必不可少的,这也是一直延续到今日的东西。

而如今,农村青年人都外出务工,过年时往往会把老人孩子接到城市,在蜗居的单元房里过个年。而在城里有着小家庭的人们,老家往往已没有长辈、亲戚们在等候,大家也就习惯了在饭店定年夜饭,图个省事。

也难怪,都说“穷无生日富无年”,每天都吃得很好,每天都有新衣服,哪里还稀罕一个“年”。城市人口密集,小区燃放鞭炮安全隐患大,越来越多人也省去了这一环,如今的年味,越来越淡。说不上好坏,也许一家人过年时能整整齐齐健健康康地凑在一起,就能保证最基本的幸福感。

我一直坚信,你得到的东西越多、越容易,你就会越来越难得快乐,这和“富无年”是一个理。

孙婷/文

长丰县 19 条道路保洁向市场请“保姆”

自 2013 年合肥市 54 条道路集中面向社会招保洁企业专业清洁后,向社会请“保姆”的城市环卫模式也逐步向各县区“发散”。据悉,近日长丰县双凤开发区城市管理局对 19 条道路清扫保洁市场化工作全面启动,即通过招标方式确立有资质的管理单位开展清扫保洁工作。

牛皮癣、不干净的垃圾桶,这些都会给城市带来“坏印象”。据了解,近几年来合肥市将大力推进环卫管理市场化,完善生活垃圾中转系统建设,全面提升环境卫生作业升级。目前,这种新模式也逐步在县区等地被积极采用。

据了解,日前,长丰县双凤开发区城市管

理局对道路清扫保洁市场化工作全面启动,即通过招标方式确立有资质的管理单位开展清扫保洁工作,由合肥绿叶园林有限公司开始对双凤开发区阜阳路和蒙城路 19 条主干道、支路全面开展市场化运作。

对此,长丰县双凤开发区城市管理局认为,道路保洁市场化的建立标志着环卫体制发生的变化,从而确保环境卫生、保洁效率和保洁质量的大幅提高,使开发区的环境卫生有了大幅的提升,营造了良好的投资环境,更得到了市民的一致好评。

据介绍,实行市场化运作后,虽然具体工作由保洁公司完成,但是市容部门将依据清扫保洁的标准进行监督和考核。 刘玉娟

三步操作六十秒到账 招行“闪电贷”喊你来贷款

银行擅长的风险大数据和移动互联网碰撞在一起,会有什么结果?

在同业的眼光还聚焦在余额宝这样的负债产品上之时,招商银行已经率先在资产端发力,推出国内首款移动互联网的贷款产品——“闪电贷”。

“之所以叫‘闪电贷’,是客户不需要提交任何资料,只要符合申请资格,就可以在招行手机银行客户端直接操作,60秒资金就可以到账。这是招行基于大数据和云计算,为零售客户推出的一款全新贷款应用产品。而据我们了解,这也是国内首款有类似

体验和能力的信贷产品。”招商银行零售信贷部副总经理赵晓君对记者称。

据记者了解,目前“闪电贷”已经完成前期的定向邀约测试,面向更广泛客户的贷款申请将很快放开。而记者也注意到,目前招行手机银行下载客户已经超过 1500 万,月活跃登录客户超过 1100 万,市场占有率同业排名第三。正是因为有这样级别的移动端客户群体积累,招商银行在移动互联网业务上的转型和布局才能够再度领先。

记者 邹传科