



# 一村黄烟四县香

王金波

取水崖村位于海阳市徐家店镇东北端，北与栖霞、东与牟平、东南与威海的乳山搭界，处于四县交会地段。该村历来有种植黄烟的传统，当地四乡闻名的“取水烟”就产于该村。

取水崖村地处胶东丘陵腹地，土质疏松，富含磷、钾、锌、铁等成分，种植的庄稼和瓜果蔬菜别有风味，口感极佳。“取水烟”的栽培始于何年目前已无从考究，但因为代代相传的独有的黄烟种植和栽培方法，“取水烟”味醇、劲足、口感微甜、香气浓郁，在周围四县的各大集上深受欢迎，于是便有了“一村黄烟四县香”的美誉。

“取水烟”的种植都是村民自己育苗的。每年春季，村民们会选择背风向阳的地方搭起育苗畦子，铺上疏松的土，润上水后，把比米粒还要小的黄烟种子均匀地撒在上面，覆盖上一层细细的白沙。要保持畦子的湿润，晚上还要苫上草帘子保温和防止禽兽的糟蹋。等到黄烟小苗长到十几、二十厘米时，把它们从畦子里挖出来，用湿润的泥土一棵棵包裹后，放到篮子里，带到山上种植。自家种不完的苗子，才会拿到集市上售卖。

黄烟种植需要起垄。山里的土地并不肥沃，起垄后易于黄烟根系的生长和吸取养分。刚栽上的烟苗，除了要一棵棵浇足水分，还要把娇嫩的烟苗用玉米皮子或阔大的树叶包起来，防止太阳的炙晒和肆虐的春风。其间如果发现烟苗枯萎，就要及时补种。经过十天左右，黄烟种苗成活后，才能让它接受大自然的风吹日晒。

等到黄烟长出新的叶子，便要抓紧施肥，这是取水黄烟味道香醇的关键所在。取水黄烟栽培过程中从不施一点农家肥或化肥，乡亲们用的是腐熟的榨油后的豆渣饼或者花生饼渣做肥料。用油渣饼喂出的黄烟叶子呈黑绿色，油亮肥厚，长成的烟叶抽起来有一股浓浓的醇香，绝无呛人的异味儿。

当黄烟长到对称四层叶子后，便要给黄烟“打芯”。就是把黄烟的顶芯掐去，不使其继续长高，把养分集中到剩下的七八片烟叶子上，从而保证了黄烟叶的品质。

黄烟除去顶芯以后，每片叶子根部便会生出新的烟梗来，并长出新芽，这就是烟叉子，如果不除去，它就会和烟叶争夺养分，影响预留烟叶的生长和品质。这种烟叉子生命力特别顽强，除掉以后还会继续冒芽生长，因此人们每天都要到黄烟地里，对每棵黄烟、每层叶子都要仔细检查，发现烟叉子，就要用一根铁丝打成的薄刀片，像医生做手术一样把它们切掉。此时正是炎热的夏季，在树荫下坐着都会大汗淋漓，躬身哈腰地在黄烟地里劳作一晌午，那种滋味无以言表。取水黄烟的香醇里，总少不了乡亲们汗水的滋润。

秋后，黄烟叶子由浓绿慢慢变成浅绿直至微黄，这标志着黄烟的生长周期

结束。此时，要及时地将黄烟叶子连同烟梗斜切下来，按照等级一张张叠好，小心地担回家，铺开晾晒。等黄烟叶子晒到稍微发蔫，便要让黄烟叶子见见露水，这叫“放露”。只有被露水打过的黄烟叶子，才会脱去生烟味儿，增加其微甜的口感。各家种的黄烟因为施肥管理或者品质成色各异，晾晒和放露的次数与时间也各不相同，只有摆弄黄烟的人才能把握住火候，无法言传。因此，各家晾晒出的黄烟味道各有不同。黄烟叶子放露后已经半干，乡亲们就用草绳子把它们连成串，拿到户外挂起来继续晾晒。在整个秋天里，取水崖村里家家户户的院墙上，都会挂着一串串金黄的烟叶子，满村弥漫着黄烟叶子特有的辛辣气味儿。

等黄烟叶子基本晾干以后，把它们取下来，按照等级分类。最好的黄烟叶子是长在黄烟顶端的二三层叶子，这些叫顶芯烟，因为接受阳光充足、吸收营养多，味道也最为香醇浓郁。而靠近根部的两层叶子，味道相对要逊色一些，叫做底叶子。除了品烟高手，一般人抽不出多大的差别。至于收完烟叶后再冒出来的二茬烟叶，是不会被取水崖的村民们当做“取水烟”来售卖的。

好的烟叶子还需要好的包装，“取水烟”能够在周围集市上更胜一筹，黄烟的包装也是一大特色。乡亲们把最大的烟叶子铺展开来，放在外层，其余的叶子放在里面。包裹以后，用一种浸过水而变得柔软的秫秸首尾两道打成捆，成摞地放在火炕上，上面压上一块木板，木板上再放上大块石头等重物。过了半天以后，打开木板，一捆捆的黄烟经过挤压，变成了整整齐齐、扁宽的形状，裹在外边的烟叶子颜色金黄油亮，叶脉清晰可见，那叫一个板板正正！在周围的大集上，只有“取水烟”才配得上这么精细的包装。在黄烟摊位上，“取水烟”总是摆在最显眼的地方，那些常年吸“取水烟”的老烟民们老远就能认出哪些是取水黄烟，“取水烟”的价格自然也就高一些。

在很长的一段时间里，种植黄烟是村民们一项重要的经济来源，即使在大集体的年代，村民们也要在不多的自留地里种点黄烟来换取零用钱，彼时走亲访友时带上一捆自种的取水崖黄烟，也算得上一份重礼了。谁家若有一捆取水黄烟，自然也要拿出来炫耀一下，即使把烟筐递过去，也会隆重地介绍一下：“这可是‘取水烟’啊。”

取水黄烟虽然享誉四县，但多年来一直都是农户散种、散收、散售，未形成规模。后来听说，种植黄烟需要跟烟草公司签订合同方可。随着社会的发展，吸烟人群的比例逐渐下降，吸旱烟的人更是少之又少。如今，在秋末的街巷里，已不见家家户户院墙上长长的金黄色的黄烟串了，更多的则是院子里一筐筐鲜红的大苹果，这也是社会进步的一种必然。

往事如昨

## 卖花生

潘云强

上世纪90年代初，有位朋友让我帮忙卖花生。他姓于，是我邻村的党支部书记。他三十多岁，我通常叫他小于。那时候，社会上不少人下海做买卖，有的人成了令人羡慕的“万元户”。我从事宣传工作，虽然对做买卖没有半点经验，但也跃跃欲试，想通过做买卖挣几个钱，让老婆孩子过上宽绰一点的日子。瞌睡碰上个枕头，现在机会来了。经过一番认真地打探，还别说，真让我这个手无缚鸡之力的文弱书生联系成了。我的一位姓韩的战友，是某粮食收购企业的副经理，为青岛一家专门从事出口花生油加工的企业供应花生。听了我的推荐，战友很爽快地答应了。

送花生那天，尽管来了好几辆车，但都是不大的三个轱辘的农用车，开起来摇头摆尾，直冒黑烟。坐在上面很颠簸，令人浑身不舒服。这种车被老百姓戏称为“兔子车”。那时乡村的路也不像现在，大多是土路，坑坑洼洼，加之装载的是带壳的花生，货物体积大，而“兔子车”的车厢小，装花生的麻袋用绳子五花大绑，摞压摞放着，车变成了上下大下的蘑菇，一路上麻袋直往下掉。如此走走停停，百八十里路，从凌晨两点出发，上午十点才赶到。过磅、卸花生，一切完毕后，按照合同，于书记领取了第一笔花生款。

要知道，花生卖出的价格，比当时的市场价至少高出一毛多，怀揣着钱的小于，甭提多高兴了。中午，他领我和战友在附近找了一家饭馆，我们一边喝酒，一边唱卡拉OK。临了，小于还送给我和战友一人一筐苹果、一包花生米、一桶用四方白塑料桶装的村里轧的花生油。这通常是那个年代农村人送礼的标配。能牵线搭桥帮朋友办成一件事，我也颇为自豪，一切似乎都在向好的方向发展。

殊不知，这件事却给我平静的生活埋下了一颗雷。按照合同约定，花生尾款将在三个月内分二次付清，但是到了约定还款时间，于书记来拿另外一部分货款时，却被告知没有钱。后来，他又来了好几趟，都是空手而归。要知道，这些花生并不是村集体的，而是村民们的。那年花生不好卖，群众委托村里帮他们卖。现在可好，这么长时间了，该分给村民的第二批花生款还没到位，村民们都着急了。一时间，村里说什么的都有，有人说这笔钱让大队“坐”（音，留下的意思）下来，不发给各家了；也有人说钱没了，书记让人骗了；更有甚者，一些“喷子”竟说钱让小于自己揣腰包里去了。一些不明就里的人甚至到他家去找、去闹。乡里乡亲的，小于又是刚选上不久的年轻干部，也不好发火，只

能一遍一遍耐心地给大家解释，但仍有一些人将信将疑。此事给他造成了不小的压力和困扰。

有一段时间，小于干脆到烟台住了一段时间，天天去讨要，但一分钱没要到。无计可施的他便找到了我。我觉得自己责无旁贷，就去找战友，但他是副职，说了不算。在单位凡涉及到钱的问题，没有一把手签字，财务是不认的。于是，我便多次打电话找经理。他姓孙，与我岁数相当。刚开始他还接我的电话，态度也不错，但都是千篇一律的车轱辘话：“对不起，青岛加工厂没给我们钱，所以我们也没钱。你放心，等有了钱，我立马就和你们结算。”打电话多了，孙经理大概也烦了，干脆不接我电话了。我当时年轻气盛，你收了人家的花生，还有合同在，难道能跑了不成？于是，我就到他单位去找。然而这一手也不管用，因为找他要钱的人太多了，简直挤破了门，而且都是像我一样，送了花生又拿不到花生款。孙经理则玩起了失踪，根本就不在办公室待，讨债的人大多吃了闭门羹。即使偶尔碰上一两次，他也总以开会或是出差为由搪塞。

我家里有固定电话，心急的小于差不多每天都往我家打电话，探听消息。我一听电话那头叫大哥，头顿时就变得老大。虽然心里也有些不爽，但毕竟拿人家手短，吃人家嘴软，收了人家的礼，特别酒席上借着酒劲，牛皮吹得震天响，现在关键时刻掉链子，自己想想都窝囊，也特没面子。私下里我也琢磨，看来商海真不是人人都能下的，“钱难挣，屎难吃”“没有弯弯肚子，别吞镰刀头子”等老话，虽然话糙但理不糙。特别是商海，这湾水太深了，不熟悉水性的人真能被淹死。记得当时电视上有个叫《要债》的小品挺火，虽然艺术作品有夸大与娱乐的功能，但对“欠钱的是大爷，借钱的是孙子”这一现象进行的讥讽与批判是实实在在的。

过了一段时间，我去市里开会，碰巧孙经理也在那里。会后，我俩到一个小饭馆用餐。推杯换盏之间，他也向我大倒苦水，说现在干企业挺难。就拿欠钱这件事来说，他不是有钱不还，确实是因为外贸公司欠了加工企业的钱，加工企业又欠他们这些粮油收购单位的钱，实在是无法按时足额还花生款。这样环环相扣，形成了一个链条，当时社会对此有个形象的名称——三角债。席间，孙经理作出承诺，等有钱了，一定优先还给小于。后来，他果然兑现了承诺。

此事给我的启示是：不熟悉的事莫逞强。“没有金刚钻，别揽瓷器活”，老祖宗留下的训诫，千真万确。