

# 辣椒花开

晓寒



## 走进美丽乡村

—

天麻麻亮,杨意红就起床了。洗漱过后,在屋檐转一圈,活动一下筋骨,然后拿着洒水壶,给院子里的花草浇水,用剪子清理枯黄的枝叶。花草茂盛,花开满枝,他心情格外舒畅。

吃过早餐,他慢悠悠地出了门,向他的辣椒研发基地走去。基地离家不远,一里多的路程。沥青公路在薄雾中延伸,路边开着各种颜色的花,立有辣椒形的路灯和雕塑,这是湖南浏阳葛家镇为打造辣椒小镇而精心设计的。

到了基地,太阳还没出来。四周安静,空气中弥漫着草木的香味,田间不时能看到忙碌的身影。

又是一个美好的早晨。

杨意红推开钢架大棚的门。大棚里,工厂化育苗温室一个、联栋温室五个、冬暖日光温室五个,主要用来育苗和育种。新苗已经移走了大部分,还有小部分等着移栽。辣椒种在盆子里,盆子整齐地摆在架子上,跟昨天相比,枝条上的花朵更多了,细细的洁白的朵儿在冲着他笑。他弯下腰嗅了嗅,似乎闻到了一股淡淡的清香。他踩着松软的泥土,在大棚里走了两个来回,脸上露出了笑容。辣椒长势良好,温度和湿度刚合适。他不用去看那些智能化的监测设备,光凭感觉,就足以确认——八十二岁的他,已经和辣椒打了一辈子的交道。

村子里的老老少少都很敬重杨意红,见到他老远就打招呼。杨意红在上世纪50年代就爱上了农业科技,与几个年轻人创办青年试验农场,担任过公社农技员。80年代,他组织农民种西瓜,间种辣椒,包制种、技术、销售。浏阳属于山区,温差大,本地辣椒挂果期不长,供应市场的时间短,收益不理想。为了解决这个问题,他组建了浏阳市果蔬协会,带领乡亲们远赴气候适宜的海南种辣椒,规模最大时种植面积超过四万亩,每年运回来辣椒十多万吨,不少农民靠此增收、致富。他成功培育出数百个辣椒新品种,有数十个品种通过了审定在各地广泛种植,因此名动一时,还当选为第七届全国人大代表。

不少人称呼杨意红为“辣椒大王”,杨意红不以为然:“我不是什么‘大王’,在培育辣椒品种的路上,百分之九十九都是失败的。但只要有一丝希望,我就要去试试。”在海南种辣椒的那段时间,杨意红一直惦记着老家葛家镇。葛家镇是一个农业大镇,主要种植水稻、玉米和油菜。这些农作物在整个浏阳和周边县市随处可见,这让葛家镇的农业缺乏竞争力。杨意红一直想回老家种辣椒,带

领村里人致富。但由于气候的问题,产量上不来,价格又低,没人愿意种。

能不能培育一个新品种,适应温差,夏秋两季都能挂果?这样产量上来了,效益好了,大家就会愿意种。

有想法,就要去试试,这是杨意红的性格。2008年,他将海南的基地交给儿子杨以龙,自己回到老家葛家镇建起了实验大棚,目的就是引进了新的品种,然后结合本地的实际情况进行培育。两年后,他的孙子杨剑锋从湖南农业大学毕业,谢绝了多家农业公司的邀请,毅然返乡,成了杨意红的得力助手。

培育一个新品种,并不是一件简单的事情,需要时间、精力和大量资金的投入。那段时间,祖孙俩天天待在大棚里。育种注定是一场长跑,果型、长度、口感、抗性等等,都要经过长时间的选育,才能达到理想的效果。几百株辣椒里面,符合育种条件的只有一两株,至少要经过两三年的选育才能完成一轮提纯复壮。提纯复壮每过几年就要进行一次,否则就会出现退化,比如辣椒的长度缩短,或者抗病力降低。

无数个汗流如雨的白天,无数个钻研总结的夜晚,一轮又一轮的筛选和试验,杨意红终于培育出了他梦寐以求的优质品种。这种与普通辣椒果型有明显差异的线椒,果皮皱皱褶褶,外形很像鸡肠子,吃起来口感软嫩,辣味香浓,抗病能力强,更重要的是夏秋照样结果,能实现错峰上市,市场竞争力非常强。

2018年,杨意红为葛家镇量身培育的“葛家鸡肠子辣椒”获得国家农产品地理标志。那天,杨意红让孙子给他拍了张照。照片中,他蹲在自己培育的鸡肠子辣椒树边,手扶着辣椒的枝丫,侧过头望着长长的辣椒,皱纹舒展,像个孩子似的咧着嘴笑……

### 二

挨个看完几个大棚,杨意红接到了金源村的电话,请他去他们村里的辣椒基地指导,说一会儿开车来接他。杨意红乐呵呵地说:“不用来接,我叫剑锋开车过去。”只要说是去看辣椒,杨意红就特别高兴。他现在的身份是葛家镇辣椒种植技术顾问,他看重这个身份,并不因为没有一分钱的薪水而懈怠,反而干得十分认真:“我这个年纪了,还能给乡村振兴出点力,感到很开心。”

坐着孙子开的车,杨意红很快到了金源村,几位村干部已经在等他了。辣椒基地就在村部门口,一片大棚看不到头,这些大棚都是在杨意红的指导下搭起来的。下车后,杨意红问:“有什么问题吗?”村干部笑着说:“没啥特殊情况,就是想请您看看。”杨意红也会心地笑了。这种情况常有,每个村的基地和农户承包的大棚都这样,即使没有发现问题,隔一段时间也要请杨意红去看看,只有他看了才放心。

金源村是葛家镇打造辣椒小镇的一



个点。这几年,葛家镇充分发挥鸡肠子辣椒的优势,采用多种方式推进辣椒特色农业产业化建设。金源村从前年开始种植辣椒,现在有三十五亩大棚。村里有专门的管理人员,起垄、栽种、除草、施肥所需的劳力,村干部亲自上阵,其余的在本村招人。活儿不算太累,村民干一天能拿到一百多元。在去年天气干旱的情况下,辣椒还是获得了丰收,亩产达到了三千斤。因为错峰上市,销路特别好,长沙的大型超市及一些中高档餐馆纷纷上门采购。最后算下来,除掉发放工资和肥料、土地流转等成本,每亩的利润超过一万元。光这一项,村集体经济年增收近四十万元。

有了钱,村里的基础设施也有了很大的改变。近两年,村里给村道安装了路灯,新建了图书室、篮球场、网球场和健身场所,添置了健身器材。村民可以在家门口打工、创业、阅读、健身。在村民们看来,这些变化的发生,都是种鸡肠子辣椒后的事情。

### 三

杨意红和杨剑锋进入大棚,一路看过去,不时蹲下来,伸手扶着辣椒树仔细观察。辣椒长势不错,枝丫粗壮,叶子绿得发亮,很多已经点上了花苞。杨意红边看边对村里的管理员说:“前一段落了很多雨,这里面有些潮湿,要注意通风。趁天气好的中午,时间控制好,不能超过三十分钟,时间长了,温度降低了,对生长不利。最好控制在二十到二十八摄氏度。”走到另一个大棚,他打量了一会儿说:“这个沟还得挖深一点,以防暴雨天水漫上垄,辣椒怕水,水淹过根就会腐烂,活不成了。”这样一路看过去,边走边提出自己的建议,管理员在一旁不停地点点头。总体上,杨意红感到很满意:“辣椒长得很好,今年又会是丰收年。”听他这样说,村干部们的脸上露出了笑容。

辣椒种植大户彭梦阳听说杨意红来了,也要请他去看看,把把脉,做下指导。彭梦阳当年跟着杨意红去海南种过辣椒,他建房子、供女儿在长沙读书、买车,都是靠种辣椒赚的钱。他平时有些木讷寡言,但一说到辣椒,脸上便神采飞扬:“搭棚,起垄,我都是自己搞。有时候

实在忙不过来,得请十几个人做事,每天发工资都要不少钱。”妻子王淑珍是个开朗的女人,她一边帮着丈夫打理地里的活计,一边照顾年迈的婆婆,忙碌之余,还经常发短视频,拍的都是自家的辣椒。她很骄傲地说:“我的账号有不少粉丝,有人私信我买辣椒,我都把辣椒卖到上海啦。”靠种鸡肠子辣椒,彭梦阳家里每年收入二十多万元。

从彭梦阳的大棚出来,已近中午。杨意红叮嘱杨剑锋:“下午约了镇乡村振兴办的同志去玉潭村拍视频,别忘了。”杨剑锋笑着说:“爷爷放心,没忘呢。”

杨意红身体健朗,吃完饭稍事歇息,便赶往玉潭村。玉潭村去年种了十五个大棚的鸡肠子辣椒,前八个月共采摘了三万多斤,随后又利用温控大棚种植了一万余株,专供冬季市场。仅辣椒一项,为村级集体经济直接增收二十五万元。葛家镇各个行政村的辣椒基地,如今在镇政府的的主导下实行联动,统一品牌、统一平台、统一市场运作、统一种植、统一价格。为了把鸡肠子辣椒做成特色品牌,镇乡村振兴办特意安排了人员定期拍摄视频,利用网络视频平台进行推广,偶尔也进行直播,隔一段时间邀请杨意红参与。视频主要是讲述鸡肠子辣椒的故事,从播种到成熟,展现每一个环节,让网友看得明白、买得放心。下午的拍摄有些慢,一些细节来回拍了好几遍,拍完视频,大半个下午已经过去。

离开玉潭村的辣椒基地,杨意红准备回家。对他来说,这样忙碌而充实的一天,只是众多日子中平常的一天。在他的生活中,辣椒像是个轴心,每一个日子都围着辣椒在转。

车在村庄中穿行,阳光斜照着田野和远处的山峦。草木葱茏的四月天,到处开着各种各样的花朵。而在杨意红的眼里,最美的最看不厌的,还是洁白如雪的辣椒花……

图①为葛家镇金源村辣椒种植基地鸟瞰。

陈勇摄

图②为杨意红查看辣椒长势。

彭红霞摄

版式设计:张丹峰

# 红梨园里

郭华

梨子不是什么名贵水果,但是,当看到河北省武邑县现代农业精品园区中的红梨园时,我还是惊呆了。鲜红的花托托起淡粉色的花瓣,从花蕊放射出的红色线条鲜艳清晰。一眼望不到边的花海,犹如太阳跳出地平线前那一刻的曙色,瑰丽无比。

“柳色黄金嫩,梨花白雪香。”“会见今年八九月,处处枣红梨子黄。”梨花是雪白的,梨子是金黄的,似乎天经地义。可是,最近几年老家来人,有时会捎来几个红色的梨子,果皮细腻,个头硕大,甘甜多汁,且没有过去鸭梨中的硬颗粒,关键是朱红的颜色像一颗颗巨大的红宝石,让人爱不释手。

居然有完全红色的梨!我开始打听是什么人栽种的。乡亲们告诉我,种梨的人叫武进达,我隐隐约约觉得见过这个人。于是我赶在梨树开花的季节来到了武进达的梨园。

来之前,我以为梨子是红的,梨花

应该还是白的,没有想到梨花居然是粉的。我以为这类新引进的品种,有十亩八亩就不少了,没有想到这一片红梨竟然有四千多亩。

在梨园小路上,我见到了武进达。聊了几句,果然见过面,二十年前我们一起开过会。初春的风还有些凉,武进达却只穿了一件短袖上衣。他已是五十大几的人了,依旧浑身散发着活力。说起话来眉飞色舞,极具感染力。

我迫不及待地问他:“你的红梨是从什么地方引进的?”他说,他是在山东的一个农业展览会上发现红梨图片的。由于当时产量不高,展览会上只有图片没有实物。他把图片带回来,请县里的一位林业技术员看,那位技术员不相信会有红色的梨,甚至怀疑图片有假。武进达是个敢闯敢试的人,当时他刚刚流转了几百亩土地,正在寻找有特色的果树品种。技术员的话没有使他动摇,他按照图片说明,找到了种植红梨的地方。

当时正是农历六月,民谣说:六月梨,啃树皮。意思是六月的梨还像树皮那样难吃。他摘了一只六月的红梨品尝,虽然还不甜,但已不像传统的鸭梨那样涩,武进达动了心。八月他又去了,成熟红梨的香甜让他很是满意。经过深思熟虑,多方咨询,第二年他再一次去山东,买下了引种红梨的授权和树苗。经过六年培育,今天他的红梨园规模已经颇为壮观。

“押宝”红梨,武进达自有一套经营理念:“特色农业赢在特色,你不觉得红梨单凭那宝石一样的红色就足以在所有的梨中胜出吗?更何况它还那么好吃。红梨收获的季节,个头大、形状又好的,一个就能卖上不少钱。”

我们来晚了两天,梨花的盛花期已过,花瓣开始掉落。落花颜色浅了些,但花瓣内侧的红色线条更加鲜明,遍地的落花充满诗意。一行行梨树两侧,开满了过膝高的二月兰,紫色的花朵迎风

摇曳,和树上的粉花、地上的落花相互衬托,美得醉人。武进达告诉我,那些二月兰不只是为了美化园区环境,它们密集生长在梨树下,第一可以保护地温,第二可以吸引更多的蜜蜂,有利于梨花授粉。

县里的同志告诉我,在脱贫攻坚工作中,有八百多户农民因为武进达的“武罗农产品种植专业合作社”而脱贫。合作社规模不断扩大,现在除去红梨,还种了蔬菜和其他果树,涉及周边七个村庄两千多户农民。这些农民除去每年收取土地租赁费之外,还有五百多人在合作社就业,领取工资。眼下,合作社已在全县推广红梨上万亩,让更多乡亲在致富路上捧起了“红宝石”。

告别的时候,武进达握着我的手说:“咱们老家是平原,缺少旅游景点。但是,这四千多亩红梨绝对有看头,开花时更美,到时候带着朋友来看看。”我扭头望去,这开满鲜花的大地,确实美不胜收,景色动人,让人流连忘返。

# 遇见

## 在襄阳「过早」

郝敬东

湖北襄阳人过早爱吃面。大街小巷,面馆处处可见。闹口路算是个吃面的好去处。这里的面品种多、味道好,有的还配有自家酿制的黄酒。闹口的面因此享誉全城,以至于“接你明早去闹口过早”成了人们加强感情联络时常说的话。

在襄阳吃面,一般来说,哪家面馆排的队长,哪家面馆的面便做得好。但我是一个急性子,耐不住排队等待。那日,我晨走后来到闹口路,越过几家排队的面馆,停在了一家很是整洁的面馆前。面馆迎街开两门,不甚宽的檐廊上,坐满了以小塑料凳为“椅”,以半高独凳为“桌”的吃面者。从右门入室,两门之间的东墙摆放一张条桌,上面放着消毒柜和瓷碗、粥罐;厅南四分之一的空间,则被制作面的各种器具占据。碱面、豆芽、油品、佐料,以丰富的色泽,连同烫锅里翻滚的沸水、料锅里飘溢的香味,绘就了一幅有声有色、有形有味的制面工艺图。

做面的师傅年龄五十开外,中等个头,着蓝色罩衣,戴黑色口罩,精气神十足。他手忙嘴也不闲,一边询问和回应着客人所需,一边用左手将碱面、豆芽抓放于漏勺,右手执勺于沸腾的锅中快速搅捞,提勺沥水,左手又取了白瓷碗,将烫面扣入碗内,再按客人所需舀取相应调料,置入面碗,交予食客。全部操作一气呵成,连贯流畅。从他和客人的寒暄里,我知道了他姓张。

做面的师傅年龄五十开外,中等个头,着蓝色罩衣,戴黑色口罩,精气神十足。他手忙嘴也不闲,一边询问和回应着客人所需,一边用左手将碱面、豆芽抓放于漏勺,右手执勺于沸腾的锅中快速搅捞,提勺沥水,左手又取了白瓷碗,将烫面扣入碗内,再按客人所需舀取相应调料,置入面碗,交予食客。全部操作一气呵成,连贯流畅。从他和客人的寒暄里,我知道了他姓张。

我前面的顾客端后面后,张师傅招呼我说:“您是稀客,之前好像没见过您。来碗啥面?加绿豆芽还是黄豆芽?”

我回答:“的确是第一次来尝您的手艺。来碗豆腐面吧,加点黄豆芽。多少钱?扫码付您。”

张师傅爽声说:“好嘞!小碗豆腐面五块。苞谷糝粥免费,您自己舀;筷子在消毒柜里,您自己取。吃辣椒不?有煮鸡蛋需不需要?”

“别放辣椒,来个煮鸡蛋吧。”“鸡蛋另加一块。葱花、陈醋自己添,不急,吃完再付钱不迟。”端着面碗入座,我开始从蒜碗里挑取蒜瓣。张师傅手里活不停,却好像特别在意我:“吃面不吃蒜,香味少一半。看来您蛮懂得吃面。我这蒜瓣看着小,但它是城郊特有的紫皮小瓣蒜,味香,微辣。您不吃辣椒,这蒜适合您。”

张师傅的话,让我明白了他既是做面师傅又是面馆掌柜。面馆环境整洁本合我意,而这番话,更是让我好感倍增——今后过早,就定点这里了。

此刻,一位老伯点了牛肉面。张师傅说:“老伯,桌上有一次性筷子,您取了先尝尝牛肉的软硬吧,如果得劲儿,我再给您烫面。”老人取过筷子,从料锅里夹起一小块牛肉嚼了嚼说:“还真咬不烂呢。那就还是豆腐面吧,加碗酒。”

张师傅朗声喊道:“大姐,倒碗常温黄酒给老伯。”随着一声“好嘞”,操作台后的里间走出一位和善的大姐,端着满满一碗黄酒,小心翼翼地送到了老伯面前。

张师傅宁用豆腐面换下更贵的牛肉面,少赚那么几元钱,也不做让老人吃得安逸的买卖。我向他伸出大拇指:“想得周全,为您点赞!”

“这是本分呀,做餐饮没德行可不成。”张师傅笑着说,“来我这儿的多半是回头客,要是昧了良心,谁还认我家?”

“那位大姐,是您姐?”“不呢,是街坊邻居,人勤手快,请她做帮手。您看,当帮手也不轻松呢。”

的确,大姐片刻都没闲着。从里间到大厅,从厅里到厅外,进进出出,收拾洗涤碗筷,清理桌面残物,添加

碱面、豆芽,补充苞谷糝粥,更是应着张师傅“大姐,倒碗无糖豆浆”“大姐,倒碗冰冻老酒”“大姐,倒碗常温嫩酒”的嘱咐,不断为客人端送着黄酒、豆浆……

自此,从夏到秋,我每周至少三次去这家面馆过早。每次去,不用开口,张师傅就会为我下一碗不着辣椒、加一枚煮鸡蛋的清油豆腐面。不仅如此,我还发现,只要是熟客,哪位客人喜好哪类口味的面,添绿豆芽还是黄豆芽,放辣椒油还是清油,加鸡蛋还是海带;哪位客人要老酒还是嫩酒,豆浆要无糖还是有糖,饮品要常温还是冰冻抑或是加热;哪位客人需要打包带走,甚至于需要打包几份……张师傅无一不了然于胸,调配适宜。那种客人无需开口的默契,满屋和谐愉悦的氛围,让这家的面也显得更加美味适口了。

我与张师傅的交流也愈来愈多。他说他的祖屋在古城小北门,祖上以做黄酒为生。前些年实施古城保护,才搬到了闹口。他遵从“迁祖屋不迁祖传”的老话,按着父亲的规矩,每天以五十斤糯米为限酿制黄酒,坚守不掺水分的底线。然而,闹口一带原住民几乎家家都会做黄酒。他因此决定减少一半黄酒酿制量,腾出精力开面馆,配销自酿黄酒,收益必定增加。于是,他探访多家面馆,品尝、学艺、打探食材、观察食客喜好。接着,租房装修,添置设备,雇请帮手……面馆就这样开起来了。如今面馆除去各项成本,月纯收入在一万五千元上下,收益大大超过了单纯酿制黄酒。他因此决定减少一半黄酒酿制量,腾出精力开面馆,配销自酿黄酒,收益必定增加。于是,他探访多家面馆,品尝、学艺、打探食材、观察食客喜好。接着,租房装修,添置设备,雇请帮手……面馆就这样开起来了。如今面馆除去各项成本,月纯收入在一万五千元上下,收益大大超过了单纯酿制黄酒。

忙完面馆的事,下午便要淘洗糯米、沥干清蒸、散凉拌曲、装坛发酵,三天后开坛,米糟绵软化糯,滤其汁液,即为嫩酒。而制作老酒,则需在嫩酒工艺基础上加大酒曲配置,延长发酵期限至七天,再开坛提料,过滤压榨、保温糖化……张师傅说,自酿黄酒都是即出即卖,隔天的话,酒的纯度与新鲜度就差了,卖给顾客是有昧良心的,这是祖上留下来的规矩,绝不能违背!

听了他的故事,看着他忙碌、辛苦,却忙而不乱、乐此不疲的精神面貌,我忽然想到,在闹口路过早,你不仅仅是在品尝传统手艺,更是在读一本民间烟火之书。

是的,在这个世界上,勤劳、善良的人们都会有一片广阔的天地。



# 大地