

# 老物件“见证”改革开放,旧事“讲述”时代变迁

## 那辆大梁自行车承载了我的童年

本报记者 王雅楠

压水井、连环画、录音机、大梁自行车……这些对现代年轻人来说陌生的“老古董”,却是菏泽开发区琵琶李村李朝锋的心头宝。改革开放四十年,春风吹遍了神州大地,那些历经岁月洗礼的老物件如今却成了时代变迁最好的“见证者”。

### 喝一口井水是夏天最好的“消暑神器”

一根细长的压水杆连接着井筒,向筒里注入适量的水后,压水杆带动活塞将井水从地表提取出来,这样一个构造简单的压水井曾经是李朝锋一家获取生活用水的唯一工具。“这个井在我们家好多年了,以前吃水、用水都得靠它。不像现在的水龙头那么方便,洗衣服还得边压边洗,一不下心就会打着下巴。”李朝锋说。

由于压水井提取的是地下水,“冬暖夏凉”是地下水自身独有的特点。没有冰箱的年代,一口井水是忙碌了一天的农民最好的慰藉。李朝锋回忆称,“一到夏天,尤其是割麦子的时候,割了一

上午麦子,整个人热得不行,那个时候不像现在有什么冰啤酒之类的,用压水井打一瓢井水,是最解暑的了。”

2000年,李朝锋家安上了第一个自来水龙头,手动的压水井也逐渐“下了岗”,搁置在庭院里,却一直没被丢弃。“现在生活方便了,即使还能压出水来,也很少用它,放在家里主要是因为有了感情,看见它就想起了小时候的事。”压水井不仅保存完好,李朝锋怕它生锈,甚至还特地刷了一层深红色的漆。焕然一新的压水井成了李朝锋家一道特殊的风景。



### 大梁自行车是家里唯一的交通工具

和压水井一样“年纪”的,还有大金鹿牌自行车。同早些年自行车一样,大金鹿牌自行车也拥有黑色的车身,中间横着车架,宽大的车把锈迹斑斑。这辆老式的大梁自行车曾经花去了李朝锋父亲多半年的工资。

“当年父亲在菏泽建筑公司上班,一个月工资20块钱,省吃俭用大半年,攒了120元才买了一辆,是家里第一辆自行车,也是唯一的交通工具。”李朝锋说,“以前过得不富裕,一个村也没多少辆自行



车,经常有人来借,骑着去城里,15公里的路程,40分钟就能到。”

大梁自行车车架高,轮子大,骑着方便快捷,但对于初学者来说却不是这么回事。五六岁的李朝锋人小,个子不高,不能像大人一样坐在车座

上骑,只能把腿从车架下面伸过去,侧着身子骑,因此没少摔了跟头。“跟别的车不一样,这个车往后蹬就是刹车,我刚学的时候不适应,都是母亲在后面扶着车座,帮我稳住平衡。”李朝锋兄妹3人年少学车时总是少不了母亲的身影。

### 连环画是年少时最爱的消遣方式

在李朝锋家的小院里,珍藏了许多旧时的老物件,数量最多的除了报纸,就是各种类型的连环画了。《西游记》、《铁道游击队》、《红灯记》、《英雄儿女》……战争题材的连环画曾经是李朝锋的最爱。

连环画又叫“小人书”,菏泽人喜欢叫它画本儿。精彩的情节用素描描绘出来,配上解说词,一页连着一页,将整个故事叙述完整。连环画类型繁多,有巴掌大小的,也有字典般厚的,有手绘版的,也有电影画面的,甚至后来还出



现了彩色的。由于画面栩栩如生、简单易懂,成为了当时青少年消遣娱乐的不二之选。

“这种画本儿当时买一毛多一本,通常都是跟几个同学

一块买,你买上集,我买下集,然后再互相交换着看。”李朝锋说,“七八十年代没什么娱乐方式,不像现在信息这么发达,我们好多故事,历史都是从连环画上学到的。”

诺大的庭院装满了李朝锋小时候的物件,小到剃胡刀,大到行李箱,都是他的珍藏,“我是一个怀旧的人,看到那些老物件派不上用场,被当成垃圾扔掉,心里就觉得可惜。这些‘老伙计’没了以前的功能,但却是记忆、历史、文明融合的载体。”

## 曹县“地瓜哥”李信：返乡创业种地瓜,带领群众奔小康

文/片 本报记者 崔如坤  
通讯员 宋银生

从农村到都市,从菜贩到批发商,再到返乡创业种地瓜,曹县庄寨镇车寨村村民李信这位不服输的“庄稼汉”,如今流转土地500亩种植地瓜,不仅为村里的留守妇女和老人提供了就业机会,还带动了周边农户种植地瓜致富。下一步,他打算进一步扩大种植规模,建设恒温仓储中心,打造“香蜜薯”绿色品牌,实现产品直通商超,让消费者享用到物美价廉的地瓜,让更多人跟着他搞地瓜种植脱贫致富。

### 干地瓜批发生意8年发现“新大陆”

今年42岁的李信是曹县庄寨镇车寨村村民,作为当地的地瓜种植大户,近日,齐鲁晚报·齐鲁壹点记者见到李信时,他正带领工人在地瓜种植基地收获地瓜,在他建在田间地头的简易办公室,李信向记者讲述了他的创业故事。

李信的祖祖辈辈都种地,轮到他种地时,他发现辛辛苦苦种地并不挣钱,心思活络的他便想着把农民种的果实卖出去,这样可以挣到更多的钱。在2002年,他靠着家里遗留下来的一辆破三轮车和父母给的几百块钱开始赶集卖菜,每天天不亮他就起床到批发市场卖菜,然后在集市上一蹲就是一



天,有时忙起来连饭都顾不得吃……2006年,李信用辛辛苦苦挣的钱在菏泽农产品批发市场买了个摊位,干起了老本行,由于他重诚信、服务好,生意越做越大。

李信介绍说,再后来他去了北京,在新发地农产品批发市场搞红薯批发业务,一干就是8年。这期间,他跑遍了全国大大小小的地瓜基地和农副产品批发市场,了解了很多地瓜品种,接触了很多地瓜种植能手,跟他们学习了不少种植经验。

有一次,李信在广州的农产品市场上发现了“西瓜红”这个地瓜品种,他了解到这个品种无论从口感上还是品相上都属上乘,市场反响也很好。

“这个品种好,我又懂市场,种‘西瓜红’肯定能挣钱!”李信就像发现了“新大陆”一样

兴奋,有了返乡创业搞地瓜种植的念头,他说,“咱菏泽地处中原大地,属于我国南北气候过渡地带,拥有独特的气候优势,适合众多农作物的生长,应该适合‘西瓜红’的生长。”

### 返乡种植地瓜 流转土地达500亩

创业哪能只凭着头脑一热就匆匆“上马”?稳重的李信先尝试着购进了“西瓜红”种苗,发给在老家的弟弟试种,“让弟弟在家试种了一二亩地的‘西瓜红’,发现长势很好,收获的地瓜品相和口感还可以。”李信说,试种的基本成功说明老家土地气候都适合“西瓜红”的生长,这坚定了他返乡搞地瓜种植的决心。

2015年,李信回家流转土地120亩,除了种植“西瓜红”,

他还种植了另一个挺有市场的地瓜品种“烟薯25”。等到收获季节,他的地瓜迎来大丰收,然而到了市场上他看到人家的“西瓜红”,才发现自家的“西瓜红”外皮没有人家的颜色深,“我种的比较外皮颜色较浅,里面颜色也不一样。”李信说,这让他心里一下没了底。

不过,经过跟正宗的“西瓜红”一比口感,让他悬着的心彻底轻松下来了。“同行和市民一尝我这个地瓜的口感,比‘西瓜红’还有‘烟薯25’等所有的地瓜品种都好吃。”李信说,有一天一个卖烤地瓜的大爷到市场上找到他兴奋地说:“你快尝尝,尝尝你种的这个地瓜是真好好吃,可好卖了。”

就这样,李信种植的地瓜不仅打开了市场,而且一天一个价地往上涨,从最初的无人问津,到每斤2块钱,再到每斤3块钱……由于市场好,到2017年,李信种植了200亩地瓜,今年,他又流转了300亩土地,到2019年他将直接种植地瓜500亩。

### 成立专业合作社 带动周边农户致富

李信说,他种出的这种地瓜在市场上都没有一样的,是他同时种植“西瓜红”和“烟薯25”偶然产出的一个新品种,这个品种结合了前两个品种的优点,得出了“1+1>2”的可喜结果。因为这个新品种口感超好,

李信想来想去给他培育出的这个地瓜起名“香蜜薯”。

为了将来把地瓜种植基地做大做强,2016年,李信就成立了曹县乡源种植专业合作社,后来还注册了“李信”牌商标。李信说,目前他的“香蜜薯”可以说在市场上供不应求,为了尽可能大的满足市场,同时带动周边农户通过种植“香蜜薯”致富奔小康,目前他吸收了20多个种地大户种植“香蜜薯”,“都不用我回收,他们自己就把红薯卖了,一点不愁销路。”

除了带动农户种植致富,李信还雇用了不少留守妇女和老人作为长工或季节工,“每年忙季是种植和收获时,时间长达两个多月,用工量能达到四五十口人。”李信介绍说。

近日,记者来到李信的地瓜种植基地时,看到正有十多个妇女在地里捡拾地瓜。“我曾去新疆拾过棉花,也曾去南方采茶,一天也就挣个百十块钱,现在在这里一天也能挣到八九十块钱。”正在往箱子里装地瓜的聂大娘说道,今年她70岁了,年龄大了,出门打工也没人要,能在家门口挣钱,很知足。

李信说,下一步他将建设恒温仓储中心,同时吸收更多的农户加入到地瓜种植中来,将“香蜜薯”的品质和产品都提高上来,实现与大城市商超的直接对接,届时“香蜜薯”将直通商超,减少了中间环节和成本,让消费者享用到物美价廉的“香蜜薯”。