



李宜华，法学学士，金融学硕士，现居北京

豆腐店离我家不远，位于老城北门外蔡家桥的西南角。桥边住着几户人家，青砖瓦房，错落有致。蔡家桥和小街一样都是用马石条铺就而成，桥下溪水常年不息，默默地流着，外公说别看这水浅，它是可以通向长江的。我对此一直半信半疑，总想顺着溪流走走，看看外公说的话到底是不是真的，验证一下看似弱弱的溪水是不是也有自己的方向。

豆腐店地势外高内低，三个朝东大窗户对着小街，窗内分别放着三个大水缸，水缸里全是切好的豆腐。在上个世纪70年代初，豆腐属于紧缺物资，由国家计划分配。我从懂事开始，就记得每到年末，政府会对应户口本上的人数，发放下一年度的各种商品票，有的写着商品的名称，比如“煤票”“肉票”

## 小街上的豆腐店

李宜华

等，有的只有数字，各地方政府会根据当地当季情况发出通知，指定哪些号码代表着哪些物品。这些花花绿绿的票据，也只能维持最基本的生存保障，没有人有什么不同的想法，循规蹈矩日复一日的活像豆腐店旁静静流着的小溪一样，安静而缓慢。

食品的供应量是有限的，豆腐也一样。而我们家吃到的供应食品更少，原因是外婆的妹妹因为嫁到农村，享受不到国家福利，他们家有四个小孩，还有一位老人，全靠的土地里刨食维持生活，其困难与艰辛可想而知。每次和外婆去乡下，总会大包小包带很多东西，从吃到穿都有，我会把平日里攒下的糖果分给村里和我差不多大的孩子们，和他们在有月亮的田间追逐玩耍，这是我童年里挥之不去的美好回忆。外婆的妹妹我叫她奶奶，个子不高，每年在农闲时带着孩子来我家居住十多天，她性格非常乐观开朗，会唱很多民谣给我和弟弟听，会讲故事，给我们猜谜语，她一来，外婆就会做很多好吃的菜，走的时候，尽我们所能给她带上各种东西，也会把各种商品券塞给她，我站在旁边总是让外婆多给她一些，当然也包括豆腐券。

买豆腐，天不亮就要早早起来

去排队，尤其是过年过节的时候，提前两天把豆腐买回家漂在水中。父母上班比较忙，买菜做饭几乎是外婆一个人承担，唯有早起买豆腐是父亲干得最多的活。军人出身的父亲无论酷暑严寒，天还没亮就雷打不动地起床。买豆腐那天，有个人凌晨三点就站在豆腐店窗口旁，那就是我爸爸。我有点像我父亲，爱干事，并且喜欢打提前量。

我天天磨着外婆，说也要一个人早起去买豆腐，想以此来彰显自己长大了。上个世纪70年代，大约小学二年级寒假，雪下得很大，我终于说服外婆，一个人挎着小竹篮深一脚浅一脚，踉跄行走在被雪覆盖着的早晨，故作平静的外表下，内心却是十分激动。远远地就看见热气从豆腐店的窗口飘出来，在路灯的照耀下，呼呼地弥漫上整条街。队伍排得很长，人人裹着棉衣戴着棉帽，雾气里根本分不清男女老少。他们搓着手跺着脚大声地说着话，我挨着队尾，生怕他们踩到我，心里想着父亲每次的不易。一旁的菜市场，人慢慢地多了起来，农民挑着担子，翠绿的白菜上残留着雪，看得出是一早从地里摘下来，走十几里的土路赶到这儿来卖的。弥漫的热气飘浮在空中，很像外婆升起的炊烟。事隔很多年，总



会在不经意中想起那天的雪、排起的长队、篮子里的豆腐、外婆微笑的脸、卖白菜的农民。一些人好像一直在日复一日平淡无奇的日子里努力活着。这可能就是一个十岁小女孩子在那天早上体会到的一种情感吧。

邻居的弟弟被分配到蔡家桥豆腐店，小小的豆腐店也是“大”国营企业。邻居们都很兴奋，终于在店里有了自己的熟人，可以默契到彼此假装不认识，但买到的豆腐块块都有边，有边的比中间的要大不少。偶而还可以不用排队，请他帮忙留几块，等上午要关门的时候再去取，当然这样的事情不能常有，毕竟群众的眼睛是雪亮的。豆腐店工作人员还有一项其他人无法企及的福利，那就是可以将碎豆腐内部处理，轮流卖给内部人员而不需要商品券。

用豆腐做的菜有很多，过年家家户户炸圆子，炸生腐炸豆腐果，平日里的辣椒炒豆腐、江虾炖豆腐、豆腐脑、豆腐乳等等，都是我们从小到大忘不了的与豆腐有关的老城美食。

如今，蔡家桥以及蔡家桥豆腐店早已不复存在，我也离开老城来北京近30年了，但留在那里的一段岁月却越来越清晰。



陈大联，安庆作协理事，散文、小说散见于报刊杂志及新媒体，曾担任安庆天柱啤酒公司生产技术副总，现居安庆

我在啤酒厂工作了一段时间，迷上啤酒商标收藏，每个月都能接到海内外藏友提供交换的啤酒标。在我看来，啤酒外观商标很重要，它是啤酒的着装，赋予产品更多的文化元素。可以说，啤酒商标是每一瓶啤酒的精神门面。

周末在家整理杂物室，翻出了一只尘封十几年的纸箱，里面装了几千枚来自世界各地的啤酒商标，其中有一只档案袋，收集的是安庆啤酒不同时期的各类商标，有“仙女啤酒”“光明啤酒”“威狮啤酒”“天柱晶啤”“一品天柱”……虽然

## “仙女”牌啤酒

陈大联

“一品天柱”啤酒曾经代表着安徽啤酒的高度，但我认为最有收藏意义的当属一枚“仙女啤酒”标，它呈椭圆形，商标上印有安庆七仙女雕塑，具典型地方色彩。图案设计和纸张印刷简单粗糙，却是1980年代产品包装水平。

安庆的第一款啤酒就是“仙女啤酒”，面世于1987年，也是我刚毕业进厂的那一年。在此之前，安庆市面上都是外地啤酒，如南通啤酒、池州啤酒、铜陵啤酒等等，到了夏天市民们爱去鲜啤销售点打散装池州啤酒消暑，有时遇到鲜啤在储存罐时间过长或者漏气，啤酒带有饭馊味，甚至没有泡沫。“仙女啤酒”一上市，安庆人终于喝上了本地啤酒，这应该是比那个夏天更热的新闻。街头巷尾、酒馆排档，“仙女啤酒”端上了餐桌，金黄酒体中腾起的泡沫，恰如生活的律动，释放出惬意情绪。“仙女啤酒”很快收获很好的口碑。

我在啤酒厂过滤工段当一名操作工，三班倒，工间吃饭时也少不了喝一碗生啤酒。刚过滤出来的啤酒温度很低，流出来都是雪白细腻的泡沫，冰醇爽口。“仙女啤酒”几乎

都是12度，也有10.5度的，但我总感觉酒劲很大。一次上早班，三个同学斫了几包卤菜跑来蹭酒喝，当时厂里管理不严，上班喝酒很寻常，到了中午，我拿塑料桶在过滤机上放了一桶生啤酒，结果四个人都喝得四仰八叉，醉倒在工段更衣室里，任凭工友呼喊也不应，下午车间主任过来，见此场景，把我狠狠批评了一顿。事后他对我说：“小陈啊，你以后迟早也要当领导，喝酒也不要当着车间工人的面啊，不然怎么拿嘴说人呢。”这话温和、体恤，让我很是心服。这次醉酒出乎我的意料，我向车间反映啤酒上头可能工艺有问题，但人微言轻，谁也没有听进去。

啤酒酿造要依靠酵母菌发酵，对于酵母菌种筛选和扩培不可或缺，当时厂里不具备技术条件，每年生产都多次开“跃进”双排座去其它啤酒厂购买酵母，用保温桶装回来。我曾经随车拉过几次酵母。这是一件低头求人的苦差事。有一次从宣城啤酒厂拉酵母，车子路过南陵县一个下坡弯道，为避让猛然过来的货车，径自冲向水塘，幸亏一棵老杨柳卡住了车轮，否则不堪



设想。长途跋涉买来的酵母质量却无法保证，有时买回的是对方准备弃用的衰老酵母，加之长途运输卫生也难以保证，导致啤酒质量的波动。消费者都是大众品酒师，任何一点质量问题舌尖上都会有反应，这时候有人说：仙女啤酒没有刚出来的时候好喝了。

啤酒产品季节性很强，淡旺季明显。淡季产品挤压，旺季生产跟不上。一到夏季，这边等着发酵液成熟，那边车子排队要酒，生产上只好向销售妥协，先把酒生产出来，好把排队的车子打发走。我工作两年了，在厂里当生产调度员，面对上下欢欣雀跃的局面，只能服从全厂一盘棋的安排。我心里清楚，一个缺乏严谨酿酒精神的产品是走不远的。等一片欢腾声归于沉寂之后，一车车沉淀啤酒又陆陆续续返回了工厂。

终究事与愿违，“仙女啤酒”并没有像仙女一样飞出高度，两三年时间便被消费者嫌弃了，各类外来品牌啤酒又一次卷土重来，占据着大街小巷。“仙女啤酒”便渐渐淡出了人们的视野，连同这枚商标一起被封存在岁月深处。