楔李出海记

一

我家老宅的天井里曾有两棵楔李树。那是我童年美好的记忆。每逢六月底、七月初，树上的果子便由青转紫，薄薄的果皮上凝着一层白霜，像是少女脸上的淡粉。我最喜欢那种熟透了的果子，轻轻一捏，汁水便会从里面渗出来，顺着指缝往下淌。

爷爷说，楔李是嘉兴的名果，有2000多年的栽培史。那时候，我以为这世间再没有比楔李更好吃的东西了。每年那短短十几天的收获期，便是我一年里最大的盼头。可天井里那两棵楔李树，终究没能一直陪着我。楔李的味道，只留在了记忆里。

时间一晃到了本世纪初，省、市农业部门决定抢救这个濒危老品种。于是，我就去找镇上的农技员，了解种楔李的门道。他们说楔李这东西娇贵得很，对土壤、水分、光照都有讲究，不是随便哪块地都能种好。我家老宅后面有一块地，面积约30亩，光照好、排水顺畅。我请农技员来看，他说这块地可以试试。

二

2004年春天，我种下了第一批楔李苗。那些年种楔李的人不多，嘉兴市秀洲区洪合镇也就那么几户。物以稀为贵，每年果子熟了，不用推销，城里人就会找上门来。我清楚地记得，有一年楔李大丰收，卖的钱比我之前在外打工几年的收入还多。我用这些钱翻修了老房子，又盖起了两层新楼。儿子也在这个时候娶了媳妇，婚宴上用的水果，就是自家产的楔李。亲家公尝了一口，眼睛都亮了，说是头一回吃到这么好的李子。



到2015年左右，种楔李的人越来越多，种植面积也一年比一年大，产量一年比一年高。到了成熟季节，到处都是卖楔李的摊子，价格一路往下掉。令人印象最深的是2019年，那年的楔李品质不错，个大皮薄汁水足，可就是卖不动。我挑着担子去镇上卖，从早上六时卖到中午十二时，只卖出10公斤。那天晚上，我一个人坐在门外，看着那片楔李树的影子在月光下晃动，心里翻来覆去想着一个问题：种还是不种？儿子在嘉兴城里找了份工作，劝我把地租出去，跟他去城里住。媳妇也劝我，年纪大了，该享享清福了。他们把话说得很委婉，可我听得出来，他们都觉得种楔李这条路走不下去了。可我舍不得。楔李这东西，在我家传了好几代了。从我爷爷的爷爷那辈起，院子里就有楔李树。虽说中间断过几年，但到底又让我续上了。要是就这么放弃了，那算是彻底没了。将来我孙子长大了，问起嘉兴有什么好东西，我总不能跟他讲，本来有一样叫楔李的名果，让你爷爷给种没了。

三

我得想办法。那段时间我到处打听，四处问人。我去了区农业农村局好几趟，人家很热情，也肯帮我。有个年轻的技术员给我翻了不少资料，说楔李在历史上曾经是贡品。还有一个老档案里记载着，民国时期嘉兴的楔李曾卖到香港，那时候没有冷链运输，全靠快船加冰块，居然也能把果子完好地送过去。

贡品、香港，这两个词像两道光，照进了我灰蒙蒙的心里。既然一百年前能卖到香港去，那现在为什么不能卖得更远？我把这个想法跟家里人说了，儿子第一个反对。他说爸你这也太异想天开了，水果出口是那么简单的事吗？检疫检验、冷链运输、海关报关，哪一样是我们农民能搞定的？媳妇也劝我，说安稳日子不过，非要折腾这些干嘛。可我是个倔脾气，认准了的事，九头牛也拉不回来。我开始着手办理各种手续，先从镇里开始，一级一级往上问。农业农村部门的人听说一个老农民要搞楔李出口，都觉得新鲜，纷纷帮我出主意。后来辗转打听到，出口水果要有基地备案、质量管理体系等，还得通过海关的考核验收。

2022年春天，我正式向嘉兴海关递交了出口水果基地的申请。记得那天去海关交材料，工作人员看了看我，问："大爷，您今年高寿？"我说五十八。他笑了笑说："您这精神头，比好多年轻人都足。"

接下来的三年，是我这辈子最忙的三年。海关的要求细得很，果园的灌溉水要检测、土壤要检测、农药的使用要有台账、病虫害的防治要有记录，就连采摘果子的篮子的材料都得是食品级的。我这把年纪，视力本来就不太好，还得戴老花镜一条一条看文件，一个字一个字地记台账。儿子看我太辛苦，也慢慢从反对变成了帮忙，帮我整理材料，教我用电脑做表格。最难的是质量控制。楔李这东西"娇气"，稍微不顺就"闹脾气"。有一年"倒春寒"，眼看花苞要被冻掉，我急得嘴上起泡，连夜在地里点了好多堆烟，用烟雾给果树保暖。还有一年雨水较多，为防果子裂口，我带着老伴，一个一个给果子套袋，套了整整一个礼拜，腰都直不起来。可这些苦跟心里的那股劲比起来，都不算什么。

2025年6月，验收的日子到了。海关的人来了，拿着各种仪器在地里测，翻台账、查记录，一样一样对过去。从早上八时一直忙到下午四时，我就在旁边站着，紧张得连水都忘了喝。最后那个带队的科长把文件夹一合，朝我伸出手来，说："徐师傅，恭喜你，通过了。"我愣了好一会儿，才反应过来，伸手去握他的手，那只手有点抖，不知道是我的还是他的。



通过了，真的通过了。我三年多的心血没有白费。

可高兴劲还没过去，新的难题又来了。通过验收是一回事，把楔李卖出去是另一回事。谁买？卖给谁？怎么运？我打听后才知道，想做水果出口贸易，得找有资质的外贸公司。可人家一听是楔李，见都没见过，谁敢接这单生意？又折腾了大半个月，总算在区商务局的介绍下，联系上了一家做中东市场的外贸公司。对方看了我送去的样品，说这水果品质不错，在中东那边应该能卖上价。但他们也有顾虑，楔李太娇贵，海运要20多天肯定不行，空运成本太高，万一卖不动，损失就大了。谈了好几轮，最后定下来，先试一批，量不要太大，我出果子，他们出渠道。价格嘛，他们给了我一个数，我算了算，比我在本地卖的中果价，高出三四倍。当时，我心里多少还是有点打鼓，人家出这么高的价，万一运到那边品质出了问题，丢人的不光是我自己，还有咱嘉兴楔李的名声。

采摘那天，我比平时起得更早，天刚亮就下地了。晨露还在叶子上挂着，我借着晨光一个一个地摸过去，太生的不行，太熟的也不行，得挑那个七八分熟的。采下来的果子放在特制的泡沫箱里，一层果子一层软垫，小心翼翼地码好。装箱的时候，我老伴在旁边看着我，忽然说了一句："你看你那个仔细劲儿，跟当年你爷爷摘果子的时候一模一样。"我抬头看了看天，东边太阳露出了万丈光芒。我想起老屋天井里的两棵老树，想起爷爷攀在木梯上的背影，想起小时候那股甜到心里的味道。这小小的果子在这片土地上长了两千多年了，今天我把它装进箱子，要送到万里之外的迪拜去。

海关的检疫检验是在装箱前做的。工作人员对每一箱果子都做了抽样检查，测糖度，查虫害，看外观。全部合格后，在箱子上贴了检疫标识。那个红色的标识贴在白色箱体上，我看了好几遍，总觉得不太真实。

6月25日，全部手续办完。616斤楔李，装了整整46箱，被一辆冷链车拉走了。车开走的时候，我站在果园门口，目送它拐过村口的弯，消失在路尽头。老伴问我站那儿发什么呆，我说没什么，就是觉得这路走得真长啊。

四

从2004年我种下第一批树苗，到2025年616斤楔李装上飞机，整整21年。从一个天井里的两棵楔李树，到如今出口迪拜的基地，我的坚持终于有了回响。

今年的楔李长势比去年还好，春天雨水适中，花开得齐整，坐果率也高。我看着满树的青果子一天天变大变紫，心里盘算着，今年的出口量怎么也得比去年翻一番。外贸公司那边也来电话了，说去年那批货在迪拜反响不错，今年那边的经销商想多要一些。

有时候晚上睡不着，我会到果园里走走。月光下，那些楔李树的叶子泛着银白色的光，风一吹，哗啦啦地响。

儿子现在也不劝我搬去城里住了。周末，他会带着孙子回来，小孙子一到果园就撒欢，仰着头问什么时候能吃。我摸着他的脑袋说，快了快了，等果子再熟一点，爷爷摘最甜的给你吃。看着他，我就想起小时候的自己，也是这么仰着头，等爷爷摘楔李。有些东西是要传下去的。楔李是，那种不服输的劲儿，也是。

今年，我准备了比去年多一倍的包装箱，跟海关的工作人员也提前通了电话，一切按部就班地准备着。这些紫色的果子又一次坐上飞机，跨山过海，到那个沙漠中的城市，让那边的人尝尝嘉兴两千多年历史的楔李的味道。

我知道，这条路才刚刚开始。

执笔：赵宗英　口述：徐惠荣