

洋烟标里的中国味儿(上)

■ 戎国荣

鸦片战争的炮火,轰开了五千年壁垒森严的中国古老大门。在洋枪、洋炮的淫威下,洋油、洋火、洋烟等商品大肆进入中国市场,这些洋货,就是所谓舶来品。一般而言,舶来品最大的特点在于人们闻所未闻,异域色彩浓郁,具有极大的新鲜感和刺激感。但在卷烟的历史上,除了纯舶来品外,它的一大批外包装上却是有着中国文化的印记。

19世纪末,机制卷烟开始传入中国。从洋烟输入和外商在华设立卷烟厂始,香烟为国人所识。二十世纪初,世界卷烟托拉斯来华设厂,在中国形成了一定规模的外烟市场。1905年前后,中国民族烟草加工业逐步形成,产生了中国民族企业的卷烟品牌。在这个特殊的时期,中国民族烟标和外商舶来品烟标同时并存。

从“船”入手

有了卷烟后,就有了包装纸,上面印有牌号和图画,即今天所称的卷烟商标——烟标。最初传入中国的香烟牌号有美商的“小美女”、“品海”、“脚踏车”、“火鸡”,英商的“绞盘”、“三炮台”、“老刀”以及日商的“孔雀”、“云龙”、“凤凰”等。

“舶来品”的本意指通过航船从国外进口来的物品,舶的意思就是“航海的大船”。或许外国人想先从船入手,让中国人了解船为何物,在早期舶来品烟标中,有许多图案和船只

有关。

1891年,由英商惠尔士公司生产的老刀牌在上海露面,其烟标上就是船只以及水手的图案。该公司的绞盘牌和三炮台牌依然同船有关,绞盘为船甲板上的专用工具,“三炮台”则在烟标上印有一艘泊港的帆船,抽烟者悠闲自得,一幅船港抽烟图成其主题。这数种卷烟均是最早的外商品牌,从图案的设计看,正是通过海上来打开通向中国的道路,以船只运输将卷烟送到中国,又将大量的白银运往海外。这种解释虽然有些牵强附会,但依据卷烟传入中国后,外商不惜使用各种手段竭力在中国达到侵略和垄断的史实,这些烟标显然成了不争的见证物。

舶来品机制卷烟进入中国,成为19世纪末期的一件新鲜事物。其最大的影响力是改变了国人的抽烟习惯,并使国人从此接受了这种冒烟的东西。民族卷烟工业的诞生,将卷烟作为一种产业发展至今。

稀奇古怪的叫法

洋烟进入上海时,舶来品烟标上都是一些稀奇古怪的名称和图案,上海人索性直称为外国人的香烟。这些烟标以洋文装饰,让国人捉摸不透,如凯兰牌(KAAE)、海灯牌(BEACON)、地球牌(OATLAS)、象棋牌(CHESS)、哥伦布牌(COLUMBIA)、神女牌(CINDE RELLA)、古路尼牌(COIONIAI)、白锡包牌(CAPSTAN)黄锡包牌(GOLD FLAKE)、红锡包牌(RUBY QUEEN)等等。

时间长了,舶来品烟逐渐被人们所认识。给国人留下较深印象的有老刀牌(PIRATE)、品海牌(PIN HEAD)、555牌、华盛顿牌(WASHINGTON)、绞盘牌(NAVY CUT)、天桥牌(OCAPTAL)、三炮台牌(THREECAPTIES)水手牌(MEDIUM)等。最著名的老刀牌,不仅是舶来品卷烟中最早进入中国的敲门砖,而且成为立足中国50余年的代表产品,其“惠斯尼”、“明亚勒”、“御用”、“百利”等牌子,在长春,有日商的满洲东亚烟草公司,产品为“骆驼”、“金枪”、“葫芦”、“极光”等。

最早出现在中国卷烟市场的舶来品主要是美、英两个烟草帝国的卷烟。其间也有俄国和日本的,它们主要在中国的北方地区销售。如在哈尔滨,有俄商的老巴夺父子烟草公司,其卷烟有“惠斯尼”、“明亚勒”、“御用”、“百利”等牌子,在长春,有日商的满洲东亚烟草公司,产品为“骆驼”、“金枪”、“葫芦”、“极光”等。

舶来品卷烟在华销售,引起了国人的兴趣,同时也激发了外国烟草商的野心。外国人已不满足运输型的销售,他们开始在华建设烟厂,并利用中国人的资源和廉价的劳动力,直接生产和销售卷烟。根据有关史料的记载,19世纪末在上海开厂的就有美商茂生烟厂(1892年)、美商美国烟草公司(1893年)、日商村井烟厂(1897年)、土耳其商泰塔烟厂(1898年)等,之后从1902年始,英美(颐中)烟公司、希腊安利泰、日本东亚、南星、米星、比利时代华比、俄国光明、美国花旗、大美、希腊杜柯、锦华、多伦、意大利宝大、法国裴尔登、友

华、德国金飞、英国公信等烟厂纷纷登场。当英、美烟草公司成立后,立即在中国卷烟市场展开了帝国主义列强之间弱肉强食的竞争,一大批先行成立的洋商烟厂要么被兼并,要么俯首称臣,无论是品种还是数量都不能和英、美的势力相提并论。英、美烟草公司一度形成了对中国烟草业的垄断与控制。

早期的洋商卷烟大举在华销售时,在烟标的包装设计上,有的加上“在中国销售”字样,有的只是以中英文的版式,留下了在华推广、垄断卷烟的印记。因此,这些烟标几乎与舶来品毫无区别。但是,以英美烟公司为代表的,还是依据中国的国情风貌,选择了与传播中国本土文化相结合的战略,产生了有中国印记的舶来品烟标。

“大前门”与“哈德门”不是国产货

在我们的记忆中,有许多耳熟能详的老烟标,如“大前门”、“哈德门”。有不少人看到牌名和图案,一直认为这是老北京的著名景观,应该是中国人自己的东西,由其延伸的卷烟自然也是国产货了。

其实,这是英美烟公司选择以中华本土文化为基础的烟标设计,采用了中式化的名称和图案,是典型的“中为洋用”的卷烟品牌。“大前门”和“哈德门”在中国卷烟中可谓是家喻户晓的著名品牌。它们分别于1916年1919年由大英烟草公司在华注册,后通过英美烟草公司在中国建厂制造。

洪梅卖烟记

■ 游绍宇

洪梅大学毕业后,回到家乡开了一家“洪梅烟酒专卖店”。她把诚信经营视为立店之本,正如店墙上挂着的三句话,“没有诚信就没有客源,唯有诚信才能生存,坚持诚信才能发展”。许多顾客慕名而来。两年后,店招被换成了“洪梅烟酒销售有限责任公司”。

正当生意蒸蒸日上时,一次被诈骗的经历,让她的店誉扫地。一天下午,三个男子走进店里买了5条软中华。正当他们查看烟的质量时,收银台上的电话响了起来,一个中年男子说要买十条雅香黄鹤楼。接完电话后,洪梅回到了原来的柜台前。

“这软中华是真货,不过我今天不买,等我们旅游结束了再来买。”三人走出了店门。等他们走后,洪梅拿起软中华仔细查看了一遍,每条烟都打有激光喷码,她便放心地放回了柜台,并没有多想。

十天后,镇上的一对青年结婚办喜事,从洪梅烟酒专卖店购买了软中华烟、满天星黄鹤楼各5条。而在宴席上,打开条盒软中华,里面装的却是五十元一条的黄山,怒发冲冠的主人拨打了举报电话。烟草公司吊销了洪梅的烟草零售许可证,并处罚金五千元。

洪梅卖假烟的消息传遍了小镇上的每一个角落,以致生意一落千丈。

面对顾客的质疑和指点,洪梅顶着压力,重新振作起来。尽管没有生意可做,但她每天仍然坚持开门迎客。她坚信,小镇的人们会给她一个公正评价。

两个月后,那伙骗子又以同样的方式去另一家烟酒店调包,被精明的店主当场抓获,并从行包中查获20条假中华。

据骗子们交代,他们将软中华从侧面的封口处用刀片割开,把真烟掏出来,再把不值钱的烟装进去胶好,再伺机调包。

真相大白,洪梅是无辜的。烟草公司为她重新办理了卷烟零售许可证,并送去了一万元周转资金,鼓励她好好开店,在诚信路上越走越远。

有着诚信口碑的洪梅,又回到了小镇人们的心中。

蚌埠卷烟厂摄影爱好者:义务为消防官兵拍照向其亲人寄送祝福



1月18日,安徽中烟工业有限责任公司蚌埠卷烟厂摄影爱好者杨从五(左三)正向沫河口镇消防中队官兵们展示刚刚为他们拍摄的照片。

当日上午,蚌埠卷烟厂摄影协会会员来到沫河口镇消防中队,为因工作需要不能回家过春节的官兵们义务拍摄照片。据了解,蚌埠卷烟厂摄影协会还会将这些照片洗好,在春节前夕分别寄到每位战士的家中,帮他们把遥远的祝福送给亲人。

高峰 摄影报道

一支香烟的力量

■ 刘国文

那年,我从县城调到乡下任职。任职后的第一个难事就是协助税务所征收车船使用税。我包的片上有一个仅有几百口人的小村。但是由于村子派性严重,村两委班子不和,征收工作陷入僵局。

我认真分析了村里的情况,决定给村两委班子开会。我和包村的工作人员及税务所的税管员一起驱车往村里赶。到了村支委家,我告诉他们马上把村两委班子成员召集来开会。不大一会儿,两委成员齐整整地来了。税务所先把征收进度予以通报,然后就是死一样地沉寂。过了片刻,我点了村支书的将,让他先说说怎样打破目前这种状况。村支书岁数较大,他为难地说,现在村里人心涣散,做工作不管用。不行,两委班子成员每人包几户,分头去做工作。村支书刚说完,村主任立刻说,我有不同意

见。每人几户行,但你是支书补贴你挣得多你得多包,不能搞平均。我知道,村主任因工作对支书不满。所以,两人谁也不服谁。一时间吵得不可开交。几个人又都是大烟筒,一个劲地抽烟把屋里搞得乌烟瘴气。

我坐在一边冷眼看着他俩吵架,心里想着对策。村会计在一旁嘟囔:都是党员,又是退伍兵,不能好好说么?非吵得不可开交。我脑子里灵光一闪,有了主意。我拍拍桌子,让他们安静下来。我看着他俩问:你俩谁当过兵么?村支书和村主任谁也没想到我会问这个问题,两人同时说,我们都当过兵。听他们一说,我笑了。从衣兜里掏出一盒黄鹤楼香烟放在桌上,问他俩:知道这是什么烟么?看看烟盒上的图案你们是不是很熟悉?他俩看着桌上的烟,一脸迷惑。我把那盒迷彩香烟打开,给他俩每人一支:你们先抽一支,再听我说。他俩点上烟,眯着眼细细地品。等他们抽了半支烟,我对他

们说:我让你们抽黄鹤楼烟,就是想告诉你们,这个烟是黄鹤楼的为了谁系列,专门为军人量身定做。为了谁?想想你们当兵的那些岁月,想想你们在军营里的火热生活和在党旗下的誓言。再看看你们现在的所做所为,为了一点小事就斤斤计较,患得患失。从你们的身上哪里还能看到一点军人的影子?村支书和村主任都低着头不说话,闷口抽烟。片刻,他俩同时站起来对我说:什么也别说了,就冲你的良苦用心,冲我俩都当过兵,我们分头入户做工作,保证两天之内完成。

他俩一表态,其他村两委成员也纷纷表态。看着火候已到,我说:好吧,你们分头入户去做工作,我等你们的好消息。等你们完成了任务,我代表镇里为你们庆功,我再给你们一人一条为了谁黄鹤楼香烟。听了我的话,他们都笑了。两天后,车船使用税的征收任务顺利完成。

父亲的烟斗和收音机

新的,坏的又舍不得扔,于是父亲放烟斗的小木盒里放满了各种各样的烟斗。常常是这个坏了用那个,哪个坏了换这个,轮流使用。在挑选烟斗的过程中,父亲看着一个又一个烟斗,如兜数着一件件珍宝,分外的用心和享受。

前几年,在外务工的侄儿给父亲捎回一个精致的烟斗,父亲开心地拿到手里,像获得了一个稀世珍宝,转来转去看了又看,享受地对着烟嘴吸了又吸,最后将那烟斗保存了起来。偶尔开心时,拿出了又看又对着烟嘴吸。我劝说父亲用新的吧,父亲自豪地说,不用,等我到那头了,就用那新的!我就活得像地主一样了!

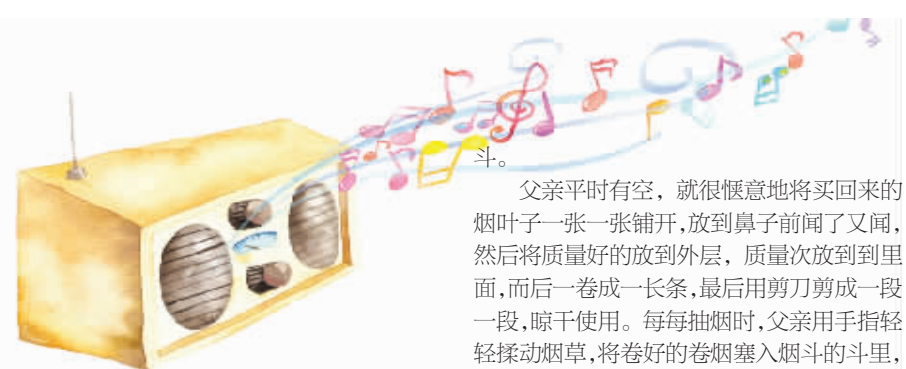
比起抽烟,父亲还喜欢听秦腔戏,他不仅爱看戏人唱戏,或者电视里的戏剧。父亲更喜欢的是拿着收音机听秦腔。拿收音机听戏,自由,想在哪儿享用就在哪儿享用。试想父亲一个人在田地里,一边干活一边听戏,肯定会减少疲劳呢,或许还会越干越有劲。待到收工,

父亲偶尔也会小声哼着那秦腔片段,使我们也听了不少……

但那收音机常常经不起使用,过不了多久就会出问题,又不方便维修。前一段回家,父亲照例高兴地领着我们回家,特别欣喜地拿出一个新的收音机,说是高级的,80块钱呢,里面插个卡,卡里有许多节戏曲的,不用电池,是充电的,质量挺好。然后父亲打开收音机,屋子里传出来震吼满院的秦腔来。看着父亲开心的样子,我们说父亲这回跟上时代了,父亲更是高兴。

父亲一辈子,就梦想着什么时候嘴里嚼着烟斗,手里拿着收音机,冬天里坐在那暖烘烘灶头或者太阳底下,夏天坐在那阴嗖嗖的大树下或者新房中,一边吧嗒吧嗒抽着烟,一边听那不知听了多少遍的秦腔!

常常是工作一段时间,便想着父母了,只为再看一看那赶上了好日子的父亲,看一看那嘴里嚼着烟斗,手里拿着收音机过着他心中神仙般生活的父亲!



■ 新华

每每回家,就想看看年迈的父亲和母亲生活的怎么样?只要看到父亲嚼着他的烟斗,手里拿着收音机,脸上露出那安逸的笑容,做儿女的我们就更安心了!

在黄土地上劳累了一辈子的父亲,没有太多奢侈的爱好。他就喜欢抽烟,喜欢听我们陕西的地方戏秦腔。

父亲喜欢抽烟,他一般不抽纸烟,说纸烟没劲,父亲抽的是卷烟,而抽卷烟就要用烟



烟叶收购组里的新“好男人”

■ 姜雪

2013年11月,湖北秭归县上部烟的收购刚刚开始。这天一大早,九畹溪镇贺坪收购组组长张祖信就开始忙活起来,准备着收购的相关物品。贺坪海拔1400多米,再加上这两天又下了点小雨,阴冷又潮湿。一阵风吹来,张祖信不禁拢了拢身上的棉袄,想着一会儿烟农们就要来交烟了,他不由得加快了脚步。

“张组长,早啊!”果不其然,八点刚过,就有烟农“找上门”了。张祖信抬头一看,原来是烟农王光贵。他朝着自己的方向走来,顺手递上一支烟。

“谢谢您老哥,这个啊,我戒了。”张祖信婉言谢绝。

“哟,五千块钱不要也就算了,这烟也不敢接了啊,哈哈!”王光贵开玩笑说道。

说起这五千块钱,里面还有一个小故事呢!

王光贵本是罗圈农村的一名老卷烟零售户,2012年才开始种烟。俗话说“万事开头难”,烟种下了,王光贵心里却没底了,一会儿担心烟的质量不够好,一会儿又担心自己是“新手”,收购人员“欺生”。眼看收购季节就快到了,王光贵有些坐立难安。思来想去,他想到了给收购组长“一点好处”这么个法子。于是,2012年9月底,王光贵借口帮自己看看烟,把张祖信叫到了家里。

“张组长,今年我是第一年种烟,很多地方都不懂,希望您多多关照……”王光贵一边说着,一边把钱往张祖信的怀里塞。

“老哥,这可使得不得,您这是要让我犯错误啊。”看着情势不对,张祖信当场拒绝,并避开王光贵,起身看烟去了。看张祖信态度坚决,王光贵有些尴尬,但也不好再说什么。好在张祖信像什么事都没发生一样,还耐心地跟自己讲解烟叶分级的知识,王光贵也就稍稍松了口气。

时间一晃而过。等张祖信回到收购组,已经是下午五点了。他像往常一样打开包,可眼前的一幕让他惊呆了:五千块钱赫然“躺”在里面!原来,王光贵以为张祖信不好意思当场收钱,趁着不注意,又偷偷将钱塞到了他包里。

五千块钱瞬间成了“烫手的山芋”,张祖信也是心乱如麻。钱肯定是不能要的,且不说自己是收购组长,要严格按照规定办事,不受贿偏私;更何况烟农一年到头也就挣个几万块钱,这五千块钱可是一笔大开支。可是钱要怎么还给他才比较周全呢?正发愁的时候,张祖信突然灵机一动:对呀,我不是有王光贵一卡通的卡号嘛,直接汇到他的卡上不就行了?于是,第二天一大早,张祖信就来到银行,把这五千块钱汇了过去。拿着汇款回执单,张祖信拨通了王光贵的电话。

“老哥,上次您给我的五千块钱我已经汇到您的一卡通上了,记得查收。”

“这……”电话那头,王光贵惊讶得有些说不出话。

“老哥,您听我说,这钱我是真不能收。我知道您在担心什么,但烟叶收购有明确的等级要求,不论您是第一年种,还是种了十年,只要烟好,就一定卖得出好价钱。”张祖信继续解释道,“辛辛苦苦大半年,不就是为了能挣点钱吗,所以就别再给自己增加负担啦。”

“唉,你说我这事办的,都怪我……”王光贵有些惭愧地说道。

“没事,所谓‘不打不相识’,以后大家都是朋友!”张祖信笑着说。

虽然“送礼”失败了,但2012年王光贵的烟叶销售均价达到20.74元/公斤,比整个贺坪收购组的均价还要高几毛钱。他这才明白,“有钱能使鬼推磨”并不是在哪儿都行得通的。

而有了这次的教训,张祖信以后就更加注意了。虽然平时跟烟农关系处理得很融洽,但是工作时就严格按照规矩来。三年前他刚来的时候,其实也是会抽烟的,可为了避免误会,他把烟也戒了。这让周围的人都对他赞不绝口,大家都评价他为人正直,做事有原则。在张祖信的努力下,2013年贺坪的收购秩序依旧保持平稳,没有出现激烈矛盾。

“看你这不抽烟不喝酒的,是要做新时代的‘好男人’啊!”王光贵一边把烟装回烟盒,一边笑着说。

“老哥,您就别取笑我了。还有啊,仓库周围可不能抽烟!”张祖信提醒他。“知道啦!新‘好男人’!”