

岛城子夜 忙碌的他们

# 每天晚上11点半以后入睡，第二天凌晨3点起床进货，郭兴旺开始了陀螺般不停转的一天 电风扇吹得呼呼响，他脑门上的汗却仍往下滴

□记者 高阳/文 姚凯乐/摄



郭兴旺在制作肉夹馍

每晚11点半以后入睡，第二天凌晨3点前起床是什么体验？在小干岛商业广场开菜店并帮着儿子一起在小干流动摊位集中点经营肉夹馍摊位的郭兴旺毫不犹豫地说：“是为幸福生活努力奋斗的充实感。”

## 晚上11点多一家人才吃饭

7月10日晚，记者按照郭兴旺给的地址，来到了小干岛商业广场。晚上11点左右，这里已经没有了白天的喧嚣，一片宁静。郭兴旺家的菜店很好找，因为在一片黑暗中，只有零星几间店铺还亮着灯，他家的菜店就是其中之一。

走进菜店后门，十来平方米的地方有四五个人在洗刷刷。“我们刚收摊，抓紧时间把这些锅碗瓢盆洗一下，再囫圇吞几口吃的就准备休息了。”说话的平头中年男子正是郭兴旺，此时他正赤裸着上半身，一手拿着大号清洁球刷锅，一手拿着水管冲洗。旁边的电风扇吹得呼呼响，但他脑门上的汗还是不停往下滴。

大约10分钟后，一家人才坐下来开始吃饭。没有大鱼大肉，就一人一碗馄饨和一个外卖的汉堡。饭桌上也没有过多的闲谈，每个人都在埋头吃东西。最早离桌的是郭兴旺，他准备休息了，“睡三个多小时，凌晨3点左右我又要起床去进货了。”

郭兴旺讲述了他一天的工作，每天凌晨3点起床去进货，早上6点开始理货并开门营业，忙完菜店，要马不停蹄地在早上九十点钟去帮儿子干活，调整肉夹馍馅料的口味，中午12点左右吃完饭后午睡，下午2点多起床和儿子一起整理出摊的食材和工具，下午3点左右用电动三轮车一趟趟运东西到小干流动摊位集中点，下午4点多肉夹馍摊位开始营业。重复烤馍、切肉、拌青椒、榨橙汁等工序，晚上10点30分左右收摊回家，开始洗锅碗瓢盆，晚上11点30分左右洗漱睡觉，再继续重复第二天的生活。

“每天像个陀螺似的不停转，睡觉时间也只有零星几个小时，觉得辛苦吗？”面对记者的疑问，郭兴旺摆了摆手，“都是讨生活，辛苦肯定辛苦，但是实实在在赚到了钱，心里踏实。”

## 摆摊十几年，已在舟山安家落户

今年才四十多岁的郭兴旺已经要当爷爷了，今年上半年大儿子结婚成家，现在大儿媳已经怀孕。眼看着再过几个月，孙辈就要在舟山降生了，回想起自己12年前跟着岳父岳母来到舟山的情景，郭兴旺感慨万千：“十几年了，从一穷二白到现在在舟山安家落户，一路有辛酸苦楚也有拼搏奋斗，但是不变的是我对舟山这座城市的热爱。”

2012年，郭兴旺跟随妻子王丽敏的脚步，从安徽阜阳来到舟山谋生。

“我们赚的都是辛苦钱。”王丽敏说，她刚到舟山的时候，和母亲在小干大桥下摆摊卖米线。郭兴旺到舟山后，他们的摊子慢慢变大了，从卖米线到卖卤味、卖小菜。因为郭兴旺爱琢磨，所以他总是会想出一些新口味，小吃摊也越来越受欢迎。

“那时候，小干岛这里的船厂规模已经很大了，

工人很多，我们晚上也是要出摊到十一二点才回家。”郭兴旺说，没几年后，小干岛开始拆迁了，原本摆摊的地方不能出摊了，看着辛苦几年赚下的钱，他们咬咬牙盘下了一个店面，开起了菜店。

从卖蔬菜到兼卖干货，从零售到给附近餐厅、饭店及渔船供货，郭兴旺菜店的摊子也越铺越大。“我们前几年在舟山买了第一套房，心里别提多高兴了。”郭兴旺满脸笑意告诉记者，房子买到手后，他们一家总算是有了在舟山安家落户的感觉了。

从一穷二白到在舟山买房买车站稳脚跟，郭兴旺每一步都走得踏踏实实，他说：“我们书读得少，就只能靠苦干，一点一点积累经验和资本。”

为什么这么热爱舟山？郭兴旺说：“一个是舟山风景好，环境好，还有一个就是舟山有很多方便外乡人的政策，让我感到很暖心。”

也正是因为自己辛苦闯出来的路，走成功了。在大儿子结婚后，郭兴旺就手把手带着儿子“重走”自己走过的路，“小干岛夜市，政府给我们老百姓搭了台，多好的机会，我看着大儿子夫妻两人在舟山也没找到好工作，不想看着他们游手好闲，就让他们和我们年轻时一样，踏踏实实摆摊，总能找到好出路。”

就这样，今年4月，郭兴旺花一个多月的时间，研究出了让周围邻居赞不绝口的肉夹馍口味，带着儿子在小干流动摊位集中点租了4个摊位，卖起了肉夹馍。

## 希望孩子们也在舟山扎下根

7月11日晚7点，记者按照郭兴旺说的人流量最大的时间段，来到了小干流动摊位集中点，果然看到他们家的“馍馍西施”摊位前排着长长的队伍。

“老板，老样子，五个肉夹馍。”一位年轻的女子点餐的口吻相当熟练。郭兴旺立刻接上话：“好嘞，五个肉夹馍，少青椒，微辣，多加肉汁。”

之后的30分钟内，郭兴旺和两个儿子以及一个小伙子忙得不可开交。四个人分工明确，两个人负责摊饼、烤饼，两个人负责切肉、剁肉和装袋。不少排队的顾客是常客，都说郭兴旺家的肉夹馍肉馅量大，汤汁浓郁，味道特别好，关键价格不贵，一个只要10元。

在郭兴旺空闲下来时，他告诉记者，出摊三个月，他们家的客流量基本已经稳定下来，平时每天营业额近5000元，双休日人流量大，营业额能到7000元至8000元，“最多的一天，营业额有过一万多元，但是这种日子不多。”

排队的顾客少了后，郭兴旺开始榨起了橙汁，这是夏天新增的售卖内容，有橙汁、卤味等。郭兴旺一家正在计划租个店面，让大儿子一家开个小店，主要卖肉夹馍和凉皮，“我们自己辛苦过，没人帮着，现在孩子大了，我们就给他们领路，让他们能和我们一样，把日子越过越好，也在舟山扎下根。”

和记者交谈间，看着在夜晚冉冉升腾的烟火气，郭兴旺感叹道：“你看，这就是我们普通老百姓过日子的烟火气，虽然辛苦，但是钱赚得踏实，一家人热热闹闹的，比什么都重要。”



郭兴旺的儿子在忙碌



小干流动摊位集中点深受消费者喜爱