

“戌守”戌时(19:00—21:00)

路边水果贩李灿:

小货车里的“四季”和生计

■文/图 衡阳晚报全媒体记者 朱希龙

8月7日,晚上7点多,天色渐暗,白沙大道路灯亮起。

一辆风尘仆仆的五菱宏光新卡喘着粗气停在街角,车灯如剑劈开暮色。车上装载的是1000多公斤炎陵黄桃,也是李灿和他的五个同行合伙“抢”回来的生计。之前,他们靠手机高频联络,反复对比价格。

刚刚立秋的衡阳街头,依然闷热如蒸笼,6个人瞬间向货车围拢。李灿弓腰扛起近30公斤的黄桃箱,汗水迅速润湿后背,在路灯下绘出深色地图。不到20分钟,1000多公斤黄桃又被分装至6辆小货车。

“姐,炎陵黄桃!四块一斤,甜得很!”李灿靠在车厢边喘息,喉间咸涩。但仅仅片刻过后,他就在分货点旁支起简易摊位,声音洪亮地开始招揽生意。

一位女士拿起桃子端详,李灿立刻捕捉到顾客眼中的犹豫:“尝尝鲜?十块钱三斤!给您挑好的!”电子秤跳出“6.2斤”,“您给二十就成!”微信到账提示音清脆响起。

每一单成交,都是与市场无数次博弈的微小胜利——水果店标价8—16元的同款黄桃,在李灿这里价格“腰斩”。“现在衡阳水果市场早饱和了,都在压价抢生意。”他无奈抹汗,“路边摊最大的竞争优势就是价格。”

李灿的“战场”远不止于此。有时为赶县里早集抢个好位置,往往凌晨3点就得摸黑起床。天气越热水果越好卖,常熬到下午4点散集才能疲惫而归。

运气好时,一趟能卖出200多公斤。若当天生意欠佳,只能拉回家门口继续卖。无论哪种方式,鲜果都须在两三天高温“追杀”下清空。

广东打工仔返乡养娃,李灿已经走过十年水果搬运路。从曾靠单位食堂订单就能维持家用的“黄金年代”,到如今利润腰斩、同行内卷。这段过程教会他:200多公斤黄桃在晚上的卸转与叫卖,是一场分秒必争的生存博弈。

李灿随身携带的一个账本,已经泛黄卷边。去年全年的利润,定格在不足4万元,“挣的每一分,都是实打实的辛苦钱”。



贩卖水果。

晚上9点30分,阵雨猝然扑来。

李灿扯出厚重的绿色雨布,着急地将剩余桃子小心堆叠码好,确保不被积水浸泡,豆大雨点砸在脸上已经完全顾不上了。

雨布四角固定后,他轻抚一个被雨水打湿略显疲软的桃子:“卖水果讲究天时地利。中途变天,品相、销量都会打折扣……过了新鲜期卖不完,就只能亏本或扔掉。”

李灿的小货车,满载过岭南荔枝的清甜,压过广西西瓜的浑圆,如今驮着炎陵黄桃的香气,也驮着李灿沉甸甸的心事。

街边快餐店是劳累后的短暂驿站。李灿扒着十多块钱的盒饭,手机屏亮起:“李哥,明天留五斤黄桃,送老地方!”他嘴角漾开一丝笑意,小心扒进最后几粒米。这熟悉的信息像寒夜骤然亮起的小灯。

“要是收摊早点,就能多陪孩子说会儿话。”他语气带着愧疚,“为了这口饭,陪孩子时间太少了……还好俩小子懂事,学习没太操心,就是有点小叛逆,也正常。”

归家路上,车灯划破被雨水洗刷的沉沉夜色。记者从李灿的相册里看到两张少年笑脸。

“水果养大的细乃几,水灵!”他低声念叨,脸上藏不住骄傲,“今年老大考上好高中,小的成绩也拔尖。”那点欣慰刚挂上脸,转眼被更深沉的疲惫覆盖——为分担重担,孩子妈早去了外地守着瓷砖店。

相册后一张照片中,塞满整箱龙眼、苹果、梨和橙子。“2020年前,过年时水果卖得俏,整箱走货……那真是令人怀念的好年景喽。”李灿忍不住轻叹。这束穿透雨夜的车灯光,照亮的不仅是归途,更连着两份沉甸甸的念想:远方妻子在异乡店铺劳碌的身影,家里两个半大小子拔节成长的声响。

车灯熄灭,一天的奋斗告一段落。打开家门,门缝里传来兄弟俩的打闹声或熟睡后均匀呼吸声,都会让李灿备感治愈。

再过几个时辰,迎着凌晨璀璨星河,那辆小货车老旧却顽强的引擎,又会准时轰鸣。

“烤”进亥时(21:00—23:00)

烧烤摊主欧爱国:

“在哪里跌倒,就得从哪里爬起来”

■文/图 衡阳晚报全媒体记者 魏 姗



夫妻搭档,一个“主烤官”,一个打下手。

立秋过后,衡阳夜晚依旧暑气蒸腾。

8月9日,临近晚上9点,衡祁路口还是人来人往。

一辆名为“阿哥和小妹的烧烤摊”的移动餐车旁,摊主欧爱国正加紧做着出摊的准备,几位熟客已在一旁等候。与往常晚上7点半便升腾起的烟火气不同,今晚烤炉架起迟了一个多小时。

“实在对不住啊,早上守着最后一波客人7点多才收工回家。”欧爱国手里张罗着,声音带着歉意解释道。收工回到家,9点多才得以睡下。下午2点半,欧爱国又如闹钟般准时起床,备料、串签。对他而言,厨房即战场。

今天来帮忙的是他儿子,9月即将升初中,沉默寡言,只是一味地低头码肉串,手法娴熟。

晚上9点刚过,炉火点燃,欧爱国正式开始这一天的工作。

9点40分,第一桌客人终于吃上了刚出炉的烤串。有熟客随口问起:“老板娘今天怎么没来?”欧爱国一边翻动着烤串,一边语气平和地回答:“她有点不舒服,歇着了。”

妻子覃惠妹,正是摊名中的“小妹”,来自广西。不少食客初时以为“阿哥和小妹”是兄妹档,细问方知是夫妻档。“按广西风俗习惯,‘阿哥’和‘小妹’是亲昵称呼。”欧爱国笑道。

今年6月3日,夫妻俩选在衡祁路口正式开张。一个当“主烤官”,一个打下手,开始了他们的夜市创业。

忙起来时,那三张简易的折叠桌着实周转不灵。好在趁着暑假,儿子能来帮忙,可等到开学后,就只剩周末偶尔有空了。

欧爱国看着懂事的儿子说:“他们都心疼我,总想着多帮点忙。我总催娘俩晚上早点回家,可真忙起来哪拦得住?”前几天,儿子曾跟着他守摊至天边泛白,回家倒头睡到下午6点,醒来又跟着返回摊前帮

忙。

炉火越烧越旺,欧爱国几乎“零距离”坚守炉旁,豆大的汗珠直往眼睛里钻,带来一阵阵刺痛。他只是抿抿嘴,然后说:“没办法,既然干了这行,就得受着。”

晚上10点,闷热未减。第二、三桌客人的烤串陆续上桌。其间,还不断有附近熟客点单后匆匆离开——只等欧爱国烤好便送上门去。

谈及两个月前为何选择在此摆摊,欧爱国道出过往:“2019年到2023年,跟朋友在这附近合伙开了间餐饮店,硬撑了四年……迟迟没起色,就关了。”他的声音里带着沉淀后的坦然,“在哪里跌倒,就得从哪里爬起来嘛!”

今年36岁的欧爱国说,这辆小小的烧烤餐车,承载着他的人生新起点。

每晚7点半出摊,到次日凌晨五六点收工。清理完厨余垃圾,欧爱国还会用高压水枪反复冲刷地面,直至油污散尽,路面恢复本色。“只有维持好这里的环境卫生,才能一直摆下去”,这是他的朴素观点。

他坚持认为,通宵营业很有必要。“我每天总要把这一冰柜东西卖完啊。而且谁也不知道一天之中哪个时间段生意会好,只能靠守。”

欧爱国有着自己的“生意经”。

烧烤作为衡阳“宵夜江湖”的顶流,竞争异常激烈。他认为,“阿哥和小妹的烧烤摊”主要靠两招立足:“口味好、食材新鲜”是拴住老顾客的根基,“有特色”则是招徕新客的杀手锏。他指着烤架上滋滋作响的泡椒牛肉串特别介绍:“这泡椒是岳父专门从广西发货的,叫五彩灯笼椒,别处难寻。”

时间滑向晚上11点,三桌客人都已尽兴离去。欧爱国终于能短暂远离炉火,在夜色中喘口气。

然而,炉炭正红,客单未完,那些新老顾客可能都还在路上。欧爱国说,属于他和他的烧烤摊的漫漫长夜,其实才刚刚开始……