

奋斗者正青春
新青年·新作为

从路边摊到70家分店

田法志：“金”石为开“鸣”扬昌吉

本报记者 王硕 实习生 霍明

你可能吃过许多烧烤,总有几家店,让你很留恋。可能是口味合心意,可能是老板对脾气,也可能是某个细节打动了你。总之,这样的店让你安心,给你归属,无论走到哪里,你都想着回头再来。

3月23日晚上8点,记者走进位于昌吉市长宁南路的金鸣串烧总店,看见结束了一天忙碌的打工族们聚集在这里,两瓶啤酒、一盘烧烤,开启了美滋滋的夜生活。“说起吃烧烤,我们首先想到的就是金鸣串烧,在他家吃了很多年,味道一直没变,老板性格开朗,服务热情周到。”市民王女士一边撸着串儿,一边啧啧称赞。

投资失败 摆摊从零开始再创业

田法志是金鸣串烧的创始人,在一众高手过招的烧烤江湖中,他用独特的味道另辟天地,22年来坚守一隅,吸引了众多创业者加盟,在新疆开出近70家分店。

在风起云涌的烧烤行业,从来不乏新的品牌涌现,也不缺乏揭竿而起的创业者。难的是如何活得久,还要活得好,田法志显然已经掌握了致富密码。

20世纪90年代,是一个万众创业的年代。1994年,17岁的田法志从河南老家来到了昌吉。他和许多创业者一样,相信双手改变命运,带着一腔热血和浑身迸发的力量,投资开了一家豆腐坊。创业的路艰辛崎岖,也许栽几个跟头才能找到适合的方向,田法志也不例外。2001年,因为经营不善,田法志的豆腐坊倒闭。无奈,田法志和妻子只好在昌吉市延安南路摆摊卖烧烤。田法志说:“我本来不会烧烤,但为了生计,只能硬着头皮摆摊,只要能挣钱还债,干啥都行。”

作为创业者来说,田法志是幸运的。“我记得很清楚,摆摊卖烧烤的第一天我挣了18元钱,虽然不多,但让我看到了希望。”田法志回忆创业之初,感慨不已。

众口难调 大众点评投其所好

干餐饮的人总有自己的秘密武器,要么是独家配方,要么是特殊食材,田法志也不例外。

刚开始卖烧烤,田法志只能凭借自己的感觉用料,怎么烤、烤多久、放什么料都靠摸索,好在他摆摊的位置很好,人流量较大。既然不会烤那就请教别人,田法志会细心询问每一位顾客对味道的评价,记住大众的喜好,调整自己的烧烤配料。

田法志说:“摆摊的时候不是难,是非常难。在零下30多度的室外一站一天,回家后脚趾冻得掰不开,尽管发着高烧,打完吊针就得出摊,生怕错失回头顾客。那时候我和媳妇每天只睡3个小时,几乎天天出摊,就想着能研究出好吃的味

道,多挣点钱。”

功夫不负有心人,经过大众点评和不断探索调整,2004年,田法志研究出了受人欢迎的味道,自此金鸣串烧也在昌吉烧烤界扎下了根。

同年,田法志租下了一间店铺,烧烤种类增加到了上百种,不仅夫妻俩有了遮风挡雨的地方,钟情于金鸣串烧的吃货们也有了固定的就餐场地。

事业有成 金鸣串烧香飘万家

现在的田法志可以算得上是人生赢家,家庭幸福,衣食无忧,有车有房。虽然可以做甩手掌柜,但在烧烤方面田法志还是喜欢自己动手,将食材刷油上炉,中火慢烤,烤至表皮焦黄,趁热刷上酱料,撒上辣椒,让食材在大火上翻滚一会儿,激发出辣子的香味,被酱料包裹,田法志烤出的串,咸是前调,香是中调,辣是后调,最后在口中回味的香辣,正如新疆人不变的性格一样,浓烈持久。

随着金鸣串烧的名气越来越大,慕名而来的加盟者也越来越多,但想加盟金鸣串烧,可要经得住田法志的考验。“不是谁想加盟我都同意,你得是真心想要创业,人品要好,没有不良嗜好,重要的是要踏踏实实诚信经营。”田法志说,他拒绝过很多加盟者,经他同意加盟的人现在生意都很红火,事实证明田法志看人的眼光很准。

田法志总说:“男人35岁之前要钻进‘钱眼’里打拼,45岁之前要钻出‘钱眼’进入到兴业的境界。”现在,田法志对挣钱的心态逐渐淡定,每天下午6时营业,他已经鲜少在烟火中忙碌,他喜欢与投缘的食客聊天,心血来潮时还会写点东西,记录他精彩的创业路。

采访结束时,田法志向记者展示了自己创作的诗赋《立志得法》抒怀人生:

中原学子学无成,豪言壮语疆域行。满怀热血去创业,梦幻西域好风情。怎奈天不遂人愿,黄土地上去务农。汗洒土地小三年,天地人和有收成。年少无知随心霍,短暂成功了无踪。豪情壮志又三年。事业低谷痛心声,满腔热血心未死。家搬昌吉过新生。坎坎坷坷过三载,幸遇恩人郝铁龙。国学礼仪先行孝,事业有失反思中。学会施舍积德善,做人做事先立命。忠孝礼仪人之本,诚信守法心要明。昨日之过昨日过,今日之善今日行。厚德载物善行人,刻薄穷酸坏家庭。家庭和谐小格局,满怀天下是众生。天赠豪车与豪房,福禄寿星住家中。人人慈悲行天下,和谐社会大家庭。苍天不负有心人,人人幸福国之情。善言美德人人传,世代千秋留芳名。



田法志和妻子正在准备串烧食材。

本报记者 王硕 摄

大棚里开出乡村振兴“花”

本报记者 何春泉 文/图

3月16日,缕缕暖阳洒满呼图壁县园户村镇上二工村村民李军的鲜花种植大棚内,一株株花卉幼苗嫩绿嫩绿,一派生机盎然。“我种植了13个大棚,占地35亩,主要种植向日葵、洋甘菊、满天星等6个品种,因为鲜花品相好,成活率高,一个大棚的纯利润在4万元左右。”李军笑着说。

李军毕业于新疆农业职业技术学院,此前一直从事市政绿化工程。3年前,李军发现鲜切花市场潜力大,他看准商机,从昆明购入花苗,分别在呼图壁县、乌鲁木齐市和昌吉市种植大棚花卉。

李军告诉记者,仅仅依靠之前的工作经验是不够的,他通过在网上学习、去昆明和沭阳等地参加培训、请新疆农业职业技术学院专家教授现场指导等方式不断学习花卉栽培技术,整天“泡”在大棚里研究花卉种植,逐步形成了现在的标准化、规模化种植基地,成为新疆明珠花卉市场花卉供给种植户之一。

养花并非易事,尤其是大棚花卉,从栽苗到出圃销售,每个环节都至关重要。李军说:“大棚种植鲜花从播种到出圃需要45天到3个月的时间,在这个过程中既要调节好温度和湿度,还要加强病虫害防控,才能保证花苗的成活率和观赏性。”

“今年天气热得晚,我们3月5号开始栽苗,比往年推迟了半个月。你看,这些花都是幼苗状态,还未成型,预计5月就可以上市。”李军一边带着工人们栽苗一边说,手底下很利落。

今年50岁的苗栽凤家就住在上二工村,

去年春天开始到鲜花种植大棚打工。“我家本来有十几亩农田,土地流转金一年就有1万多元,我在花卉大棚做计件采收,一年下来收入近3万元,比种田收入高多了。”苗栽凤说,在这打工的工人都是基地周边的村民,年龄都在50岁左右,平时帮着治虫、除草、施肥、采摘、包装等,增加了一份收入。

3月至12月,按多劳多得的方式,李军会雇用长期或短期的一批工人们在大棚栽苗、整地、施肥、采收等,带动了周边村民们就近就业1500余人次。

“上二工村以种植业为主,这几年年轻劳动力外出务工,农户将农田流转出去。李军的鲜花种植不仅盘活了土地,还解决了部分赋闲在家的劳动力,让村民在家门口就业,带来了直接收入。”呼图壁县园户村镇上二工村村委会主任马国军介绍。

随着乡村振兴战略的实施,园户村镇加快了产业转型升级的步伐。近年来,该镇积极抓好农业产业结构调整工作,大力推广花卉、果蔬等特色农产品种植,着力激发发展潜力和后劲,有力促进了农业升级增效、村民增收致富。

“我们还在不断探索花卉产业发展的新渠道,把花卉大棚发展作为发展设施农业的举措之一,助力乡村振兴锦上添花。”呼图壁县园户村镇党委员会委员陈香表示,今年该镇将推进“一村一品”示范创建,利用区位优势,因地制宜引导群众发展特色产业,辐射带动当地群众就业创业,精准发力,为农民增收提供产业保障,加快农业产业化现代化。



图为鲜花种植大棚里,李军端着花卉幼苗,喜不自禁。