



▲11月22日，刘桂元正在车间的流水线上检查雨伞中棒质量。
通讯员 张裕彬 摄/视觉重庆

人随厂走：曾经，奉节农民刘桂元南下务工 厂随人迁：如今，他带回资金技术办厂，带动就业

一名返乡创业者的归巢之旅

核心提示

前不久，2023 中国产业转移发展对接活动（重庆）举行。事实上，在我市现有的 588 个就业帮扶车间中，有相当一部分产业是从沿海地区转移而来，其中许多车间都是由返乡农民工所创，他们既带回了在沿海发达地区积攒起来的技术、资金和市场等资源，又促进了稳岗就业，助力乡村振兴。

588 个车间中，奉节有 115 个，是全市就业帮扶车间发展最充分、聚集效应最明显的区县。而奉节安坪镇有 52 家就业帮扶车间。

重庆日报记者选取了当地最早返回且发展较好的一名创业者，试图以他的个人经历，从一个侧面反映出中国农民就业从“人随厂走”到“厂随人迁”的转变。

□本报记者 颜安

时值农历小雪，奉节安坪镇的气温却超过 20 摄氏度，宛如小阳春。此时正是奉节县桂全金属制品厂负责人刘桂元生意的淡季，安排好车间的工作后，他起了个大早，去了趟奉节县城转悠。路过长途客运站时，他看到了几张正在候车的年轻面孔，背着行囊，脸上写满踌躇。

这一幕，把他的思绪拉回到 28 年前。

南下进厂

“不窝在家头了，我要出去闯一闯。”1995 年，当 23 岁的刘桂元做出这个决定时，家里几乎没有人看好他的前景。在家人眼中，瘦小的他怎么都吃不消外出打工那些高强度工作，在乡下虽然工资少点，但有地，再怎么饿不饿到肚子。

刘桂元却不这样想。1990 年，初中毕业后的他在家人的介绍下进了本地一家酒厂，负责蒸曲药，一干就是四年。

1993 年，家里给年仅 21 岁的他说了个媳妇，同年底，他的大儿子出生。

娶妻、生子、分户、起房子，样样都要钱，刘桂元感到了前所未有的经济压力。

“当时我的哥哥已经去了广东深圳，他每个月都会往家里寄几百块钱，还来信说广东发展快，到处都是机会，我就动心了。”回忆起当年的生活，刘桂元有点踌躇。

1995 年 2 月，告别了逐渐衰老的双亲和尚在襁褓中的儿子，刘桂元揣上了 600 元现金，和媳妇一起南下深圳。

谁想这一去，竟是 20 多年。

此时的深圳，不少老街正在拆改，华强

北已然成型，469 米高的深圳地王大厦即将封顶。

除去车费，刘桂元的口袋里只剩下 464 元，宾馆是肯定住不起的，住招待所也舍不得。“我找了个老乡，让他偷着带我们进他打工的厂房宿舍去住。”刘桂元回忆，“遇到晚上保安查房时，就给他塞几根烟。”

刘桂元与媳妇进的第一个厂是做手袋的。厂里包食宿，但伙食很一般，且口味偏甜淡，不合刘桂元的胃口。

尽管如此，他仍然拼了命地干，第一个月就加班了 186 小时，平均每天要多上 6 个多小时。月底，两口子一共挣了 927 元，留下 100 多元生活费后，全部寄回了家。

或许是因为勤劳肯干，半年后刘桂元就被老板升为了管理人员，底薪提高到 600 元，加班费另算。

3 年后，刘桂元跳槽到一家做雨伞的台资企业，这家企业规模不小，厂子有 3000 多人。

在雨伞厂的 5 年间，刘桂元依旧很拼，实现了从一线工人到采购员，再到业务主管的“三级跳”，工资也一路涨到 4000 元，年底还有 2 万—3 万元的年终奖。“那时，这个厂就是我的全部，它在哪我就在哪。”他说。

做一线工人时，他把中棒的制作流程练得驾轻就熟；做采购员时，他摸清了哪些地方的货又好又便宜；当上业务主管后，他学会了成本控制，还接触到了财务管理等“核心机密”。

“一个 3000 人的企业，一年的毛利润有七八十万元，这让我萌生了单干的想法。”刘桂元说，“我在打工的时候就喜欢观察老板，我发现他们特别能吃苦，胆子很大敢冒险，而且商业意识很强。对照自己，我觉得这三点都具备，为什么不能试试？”

这一年，正好是刘桂元到深圳的第十年。

自立门户

下定决心后，胆大而心细的刘桂元开始筹备：机械设备从哪里买，原材料从哪里进，厂房需要多大，工资成本怎么核算……算了又算，计算器上的数字始终没下过 70 万元。刘桂元拿出多年积攒的 17 万元，哥哥出了 10 万元，却连一半都没凑得上。

没法子，只能找家里开口。奉节是一个农业大县，“工字不出头”是这里广为流传的一句俗语，意思是打工不能打一辈子。

这一次，家里很支持，父亲到处找亲戚朋友借了 100 万元交给他——2004 年 10 月，刘家兄弟合办的兴铭建五金行在深圳正式成立。

“当时空有一腔热血，把创业想得简单。”刘桂元说，忙前忙后把前期工作都做完后，终于意识到在经商路上人脉关系的重要性。“全世界的伞具 95% 产自中国，其中深圳是全国最大的基地之一，而深圳的伞具产业又集中在几家企业手里，他们的‘自留地’自然容不下我这个来自重庆的打工仔。”

他只好开始了“极限”自救：一方面，以高于市场价 5—8% 的价格进货，还以现金方式结算。另一方面，压低产品售价，一打铝中棒的出货价比市价低 2 元。最重要的是，交易一定要隐蔽、再隐蔽，不让那几家大企业知晓。

凭借着压缩到极致的成本，他们总算突破了“包围圈”，在深圳龙岗有了立

足之地。

第二个难关很快到来。2006 年下半年，兴铭建五金行的产能提升到每月 2 万打。进货量增加，工资开销增大，回款不及时等原因让厂子的现金流告急。

厂里的工人吴永平至今还记得那一天的情景，几十个跟随刘桂元一起创业的农民工被召集到厂外的一块坝子上“开会”。坐在一群眼巴巴望着他的人中间，刘桂元显得心事重重。

“厂里账上没钱了，大家愿不愿意接着干？”一向直言快语的刘桂元从来没有像那样吞吞吐吐。

闹哄哄的会场因为这个糟糕的消息安静下来。人们开始沉默，大口大口地喝茶，或者埋着头抽烟，没有一个人表态。而里面抽烟抽得最凶的就是刘桂元，“我那几天晚上都没睡着觉，坐在门槛上，基本上每晚 3 包烟。”他说那是他人生中最艰难的时期。

最终，大伙决定相信他！刘桂元把出货商增加到 8 家，其中对要货量比较大的 4 家，他再次降低售价，但要求对方付现金，为的是周转资金。就这样，他们又一次从“死亡线”上挣扎了过来。

“后面就是连续几年的好日子了。”他说，深圳进行产业转型升级，他们两兄弟索性将厂子迁往惠州，再加上当地一些企业的退出，正好让他填补了市场空白。至 2010 年，刘桂元的产能继续提高，一年的纯利润达到 200 万元，“100 万元借款也是在这个时期还清的”。

这时候已被称为“刘总”的他，应酬变得非常多。“要和上下游厂家常联络，和当地部门打交道，接待少不了。”刘桂元说，毕竟自己是个外来户，没有多少社会上的人脉关系。

“候鸟”归巢

刘桂元不是没想过落户的事。他在惠州买了房，儿子在小学四年级时转学到惠州，女儿 2005 年在那边出生并长大。

故土虽远，乡音难改，他和妻子自始至终说不来“白话”。更重要的是，父亲在 2016 年去世，家里就母亲一人。虽然两兄弟在家中装上了摄像头，但年事已高的母亲一不出现摄像头镜头里，他们还是有些担心。

此时，沿海的生意急转直下。一方面市场竞争愈发激烈，另一方面招不到工人。刘桂元跟随别人去江西考察过，不是太满意，后来又去了越南、柬埔寨，也不尽如人意。

2017 年，他回到奉节老家时，看到了

不少人在家里闲着，如获至宝，当地政府也向他发出了诚恳邀请。

刘桂元面临选择：是继续漂泊还是返乡创业。思来想去，他决定把厂子“搬”回家乡，他带回了南下积攒的资金和技术，把落脚点放在了家乡，开始从广东拉材料到奉节县安坪镇加工，并把成品运回广东销售，做起了“两头在外”的加工制造业。

2018 年 6 月 10 日，两兄弟的奉节县桂全金属制品厂正式启动，是当地最早的返乡创业者，在全县也是最早的一批。

和两兄弟一起回来的吴永平、王会俊，都是安坪镇人，跟刘桂元一起打拼多年，回来后都升任了管理人员，月工资分别为 6000 元和 5600 元。

家乡不没人。厂里第一次招聘就来了 300 人，里面有许多刘桂元的熟面孔。他只需要 40 人，只好按照先来后到的顺序录取了前 40 名。

一系列优惠政策接踵而至：政府用东西协作资金帮建厂房，前三年租金免两年，租金仅为 3 元/平方米；

工人中脱贫户比例达到 30% 且工资达到 2300 元/月，就可申请扶贫车间（后改为就业帮扶车间），一次性获得 3 万元补贴；

带动脱贫户、低保户、残疾人户三类人员稳定就业，政府给企业提供每人每月 500 元的稳岗就业补贴；

……

这一切，都让刘桂元觉得，回来是正确的选择。

烦心事当然也不少。

家乡的人力成本比低一些，劳动力素质也要低一些，产品的成品率要差一截。刘桂元第一次接回来的 50 万元订单，有 20 万元直接报废，这种情况差不多持续了一年左右。

产品不合格，在沿海可以追责和罚款，但在家乡这个“人情社会”行不通，“最多口头上说两句”。

此外，原来较多的俄罗斯订单，因为俄乌战争的爆发而骤减，基本上处于断线状态。刘桂元没想到，远在欧洲的战事，竟影响到了他这间地处秦巴山深处的小工厂。

与此同时，广东的工厂仍然存续，但生产业务已不多，其主要作用是联系客户和研发新品，与奉节厂的关系，类似于“前店后厂”，奉节还是大本营。

而维护客户关系的核心人物是刘家两兄弟，每月他们都要如候鸟般去一趟广东，在人来人往中接订单、找货源。

再过几天，刘桂元又将前往长途客运站，为奉节厂带回新的业务。

相关新闻

我市 588 个就业帮扶车间超六成为返乡人员创办

本报讯（记者 颜安）11 月 23 日，重庆日报记者从市乡村振兴局获悉，截至 10 月底我市就业帮扶车间已达 588 个，其中六成以上为返乡人员创办，集中在纺织服装、商品印刷、包装制品、生活日用品生产、农副产品加工等领域。

市乡村振兴局有关负责人表示，就业帮扶车间是抢抓产业转移机遇，承接东部地区的部分生产环节和订单的一个载体，既带回了沿海的资金、资源和市场，又可带动就近就地就业，促进农民持续增收，推进乡村全面振兴。

据介绍，目前全市 588 个就业帮扶车间中，有 320 个以上为返乡人员所创办并正常运营，占比达 60% 以上，有效破解了脱贫地区创业人才不足难题。例如，位于巫溪县文峰镇的重庆何航鞋业有限公司，其创始人何财明在江苏打工近 20 年后回乡办厂，目前已发展成具有一定规模的劳动密集型产业，带动当地 105 人就业。重庆盈进服装有限公司位于开州区大德镇，公司负责人王楚元年轻时外出务工，从事服装行业多年，2019 年返回家乡办厂，帮助 60 名群众实现就近就业。

“下一步，我们将继续遴选项目和返乡创业人员，让两者有效结合，打造更多优质的就业帮扶车间，让其成为农村家庭收入的‘稳定器’和‘倍增器’。”该负责人表示。

记者手记

就业帮扶车间不能“一引了之”

近年来，重庆就业帮扶车间的数量有一些波动起伏。具体数据是，从高点 628 个回落到 560 个，又逐渐增长至目前的 588 个。

其原因有二：一是部分车间没有达到带动脱贫人口的人数要求，于是被取缔；二是部分车间经营不善。

就业帮扶车间是实现产业转移、带动农民就近就业的重要载体。如何助其实现良性发展？

一是要严把“入口关”，不能“捡到篮子里都是菜”。诚然，就业帮扶车间在拉动经济、增加税收、带动就业等方面起到了不小的作用，但好事不能“任性”。记者在区县采访时曾看见，一些就业帮扶车间存在垃圾随意丢弃，施工污水直接排放等问题，虽是个别现象，但需要重视。多数脱贫地区环境优美，但生态相当脆弱，如果得一时收益却破坏了环境，显然不是发展应有之义。

二是要优化“生态圈”，健全其成长运行的空间。多名曾在沿海务工经商的返乡创业者表示，目前重庆的人工成本总体上为沿海的 80% 左右，但因为原料和市场“两头在外”，算上物流费用，两地的成本基本持平，而劳动力素质尚有差距。因此，现阶段相关部门应以更加灵活的方式扶持关联企业，帮助企业打通产销上下游，提升抵御市场风险的能力。

三是要提升“含金量”，不断促进其转型升级。全面推进乡村振兴，更需要就业帮扶车间从“特”和“优”出发，利用本地人力资源优势，发展技术门槛较低的劳动密集型产业，促进小产业与大市场的对接。同时进一步整合洗牌，促使就业帮扶车间不断提高质量。相关部门也应转变扶持观念，就业帮扶车间不是关不得、停不得，经得起市场考验，才可能行稳致远。（颜安）



位于开州区的重庆紫建电子股份有限公司，带动了当地群众就近就业。（开州区乡村振兴局供图）