

回鄉工作收入也不少



劉信友和他養的蜜蜂。

疫後新形勢 工薪族怎麼辦

湖南是傳統的勞務輸出大省，每年有1,632萬農民走出農村到城市務工，成為中國龐大的「農民工」群體中的一員。受疫情影響，沿海大量企業倒閉，令今年農民工外出「打工」之路顯得格外艱難。很多失崗農民工回歸農村，在「希望的田野上」重操舊業。雖然在相對發達的農村地區，鄉村產業逐漸形成規模，他們的收入也有基本保證，然而他們中的大多數仍表示，如果經濟復甦，有了工作崗位，還是會選擇回到城市務工。

文/圖：香港文匯報記者 姚進 長沙報道



「雞司令」吳桂香

農民工：還是城裏打工好

長沙瀏陽市達澗鎮，位於湘東山區丘陵地區，近些年花炮等傳統產業得到長足發展，在湖南屬於經濟比較活躍的鄉村。記者從該鎮椒花新村了解到，疫情之前椒花新村共有135人在外務工，其中省內113人，省外22人。因疫情影響，今年留在家鄉延遲復工或失業者一共有25人，通過自謀出路及當地政府扶持，他們從事種植、養殖或在當地企業再就業等方式，開始了與往年不一樣的謀生方式。

回家養蜂 年收入可達20萬

劉信友以前一直在沿海城市務工，做焊工，每天能掙400元(人民幣，下同)左右，生意好的時候一個月收入能有1萬元。劉信友告訴香港文匯報記者，焊工是一個比較特殊的工種，一般單位不會僱用一個固定的焊工，都是有事情做了才臨時聘請，所以他並沒有固定單位，但以前業務好，大部分時間都忙不過來。今年春節後，他回到原來的城市發現業務明顯減少了，一天僅能掙到100多元，還不是每天都有活幹。

這種收入已無法在城市維持生活，劉信友只好返回老家，在村裏重新操持以前的活計。他早些年養過80多箱蜜蜂，後來外出打工就請人照看，現在他把蜂群收回來自己

養。據劉信友介紹，一般一箱蜜蜂一年能產蜜50斤左右，80箱產量不少於4,000斤。目前市場上好的蜂蜜市價每斤50-60元，照此計算，他一年收入可以達20萬元。

當然，這只是理論上的算法，真正養的過程中還有很多不確定性。「今年天氣好，油菜花的花期延長，5月份已經收了一次蜜，一共得到1,000多斤蜂蜜。因為是由公司一次性採購，價格比自己零售要低一些，收入4萬多元。」劉信友高興地說。

搞收藏養雞 收入比打工高

除了養蜂，劉信友還搞點小收藏。在他家的壁櫃裏，收藏着玉器、觀賞石、錢幣、郵票、文獻、古籍、小人書、繪畫等各類物件，都是他平時搜集回來的。在他家的曬坪裏，還堆着農家用過的老石槽，這些也有人收購。「搞收藏是興趣，一年能賺萬把塊錢。」劉信友說。

在劉信友家的屋後，記者看到滿坡的梨樹掛了果，梨園內許多小雞正在覓食。「土裏有很多蟲子，我就餵了100多隻土雞。」他說，在當地，一隻3斤以上的土雞可以賣到120元，到年底這些雞又可以收入近2萬元。

記者替他粗略算了一筆賬，預計他全年收入比在外打工並不會少，甚至還會更高。但劉信友告訴記者，他還是願意到城市去打工，因為他已經習慣了城市裏的生活，「如果一切都正常了，我還是會出去幹。」他肯定地說。

農工艱苦 城裏打工較輕鬆

34歲的吳桂香，在長沙一家摩托車經銷店做事多年，疫情下摩托車店關門歇業了。吳桂香試着想換個工作，但一直沒找到理想的職位，乾脆回椒花新村老家當起了「雞司令」。

「我家現在養了4,000多隻雞。」吳桂香說。養雞原本是老公幹的活，吳桂香回來後就由她來接手，老公則改做物流配送。數千隻雞全部放在山上散養，吃的是蟲子，是價值很高的綠色產品，銷路相當好。

眼下，吳桂香準備再擴大養殖規模，再養800多隻雞，500多隻鴨。她坦承，在鄉裏幹養殖收入一般不比城裏打工少，但是太辛苦，每天活幹不完，在外務工多年，一般人很難適應這種強度的工作。而且還需要成本投入，市場行情也變化多端，不像打工每個月能拿到現錢，只要幹活就有錢拿，相對輕鬆穩定。



吳桂香養殖的土雞群。



劉信友通過收藏補貼家用。圖為他收購的舊瓷器。

髮型師回鄉創業路艱辛

湖南婁底市婁星區的付小布將他的「木木造型」理髮店開回了村裏，理髮店裝修比較講究，雖算不上高檔，但店內整潔乾淨，還請了一個學徒，付小布自己當老闆兼唯一的髮型師。

付小布原本在北京打工，在一家表親開的理髮店內當髮型師，他在那裏已經做了4年多，每個月收入7,000元左右，店裏包吃包住，收入還不錯。

春節時小布回老家過年，沒想到到疫情爆發後，理髮行業受的衝擊很大，北京的店子遲遲開不了門，開門後生意又大幅度減少，表親也請不起原來那麼多髮型師，如此一來，他回北京的希望就徹底破滅了。

鄉里捧場 初期生意不俗

小布無奈之下，最終決定在村

裏開一家理髮店，自己當老闆。經過籌備，理髮店4月底終於開業了，開店的1萬多塊錢是找親戚借的，門面是堂嫂提供的，房租暫免。要不是有這樣的條件，他根本開不起這個小店。

幾年辛苦，小布原本有了一些積蓄，但沒想到他父親前年得了重病，多次住院花了30多萬元，小布不僅積蓄花光，家裏還欠了債。

這兩個月，可能因為新店開張酬賓有優惠，加上親朋戚友們的捧場，小布目前的生意很好，有時候還有些忙不過來，但他不敢請髮型師傅，「請一個師傅底薪至少2,000多，還要包吃住，然後再加業務提成，是一筆不小的數目。」

自己開店對於小布來說，比打工要複雜多了，經營、管理、核

算成本，商品選購，這些都是頭痛的事。他現在從每天上午9點一直忙到晚上10點多。工作時間和在北京差不多，但在那邊每月有4天假期，現在就不敢想了，2個多月來他沒休個一天，每天連軸轉，他都擔心自己能不能撐下去。

成本沒有少 價格不能高

在收入方面，小布介紹，粗略估計每個月營業額7,000多元，扣除房租、水電、材料、人工等成本費用後，收入有5,000元左右。但小布卻不樂觀，因為生意很難一直像現在這麼好。「主要是價格比城裏低太多了，服務流程、產品檔次基本上是和城裏一樣的。但這就是鄉裏的消費水平，價格定太高就不會有人來做頭髮了，這也是沒辦法的

事。」他說。對未來的打算，小布還沒拿定主意，「不知能做多久，這些我暫還沒去想，眼下只想做一天算一天。」是否還回北京去打工？「誰知道呢，都有可能，見步行步吧。」現在每晚關店回到家裏，付小布連澡也不想洗，倒床上就呼呼睡去。



髮型師付小布在家鄉開的「木木造型」。

小老闆變個體戶 工作外判減成本

疫情時代，身為小老闆的唐先生同樣面臨巨大的生存壓力，這個「冬天」過得很艱難。唐先生經營一家小型的廣告工作室，聘有七八個員工。「其實去年下半年訂單就有明顯的減少，大環境不好，回款也不是很順利。」唐先生說，疫情只是壓垮這個行業的最後一根稻草。

疫情來勢兇猛，一時間並無好轉的跡象，唐先生眼看形勢不妙，2月份發放遣散費後解聘了所有員工。說起當時的情況，他很慶幸當初的決定，「幾個月顆粒無收，如果還要堅持，員工和我都會被拖垮。」

作為老闆的唐先生成了個體戶 自己接業務

自己做，勉力維持生活開支。所幸現在疫情緩和，業務已經大有好轉，唐先生自己忙不過來時，就把業務分包給前員工，工作室和員工形成了另一種合作模式：不再聘用坐班員工，而以業務外包的形式繼續合作。

業務分包給前員工

這樣的方式，大大減低了企業的運營成本，也讓唐先生嚐到了甜頭。當然，這種模式的前提條件，是公司與這些前員工之間的彼此了解和信任，新的從業者較難模仿。「如果市場形勢沒有太大的變化的話，未來一段時間工作室都會採取這種方式運作。」唐先生向記者表示。

失業兩月有新工 設計師連呼幸運

唐先生的同行，27歲的小陶也同樣經歷一場考驗，幸好平時的工作積累讓他驚險過關。

自畢業以來，小陶一直從事平面設計工作，疫情前供職於長沙一家大型廣告公司。公司體量雖大，但在疫情海嘯面前亦如一葉扁舟，無奈之下裁員，小陶就此失去了工作。

他們公司主營業務是汽車行業的廣告，與各大汽車品牌都有深度合作。小陶向記者表示，被辭退其實並不是偶然，去年下半年，汽車行業的不景氣就開始顯現，業務已經減少。為降低資金

壓力，公司曾將員工發薪日從當月移至次月，公司發展的頹勢已現端倪。

春節之後，假期延長，大家都在家休息，全員沒有績效，小陶的薪水也被「腰斬」，僅按照最低工資標準發放。到了3月，公司復工僅3天，小陶便接到裁員通知。他所在的品牌設計部一共7個人，這次一共裁員4人，比例超過一半。這其中，還包括一位公司元老級別的設計師，資歷深厚、業務能力也十分出色，負責的一個大項目年前剛剛中標，春風得意，誰知疫情影響之下，對方退標，他立即就被公司辭退，嚐到

人生跌宕，生活冷暖。

工作履歷助覓新工

小陶失業之後便四處求職，所幸他在大型公司的工作履歷，業務能力也十分出色，僅過了兩個月「空窗期」，5月便又找到了心儀的職位，同樣是在廣告公司從事平面設計。新公司規模雖然不如從前，但薪資水平反而略有提升。

現在的小陶又恢復了以前的忙碌，心也重新安定下來。說起這段經歷，小陶連呼幸運，「能夠忙忙碌碌也是一種幸福吧。」