

责编:唐龙泉飞 美编:刘仕川 组版:吴仕涛 校对:王文富 E-mail: ztrbtkb@126.com



跨省返岗,昭通2000余名务工人员驶向他乡

“我们想去大城市闯一闯”

记者 唐龙泉飞 文/图

2月8日,昭阳区北闸街道红路安置区寒意甚浓,但依旧阻挡不了务工人员返岗就业的热情。上午9时30分,红路馨居同心广场及公路两旁人声鼎沸,2000余名务工人员带着行李有序排队,等待42辆大巴车载着他们奔赴上海、常州、苏州、福州、广州等地,开启新一年的奋斗。

欢送仪式结束后,外出务工人员排队有序上车,他们有说有笑,带着家乡的特产、亲人的嘱托,怀揣着梦想踏上新一年的务工之路。

今年45岁的陈国云在浙江一家印染厂务工,每月有5000元的收入。他说,今天外出务工,政府的一条龙服务全力解决了他们“出行难”的问题,让他们能够“出门进车门,下车进家门”,安全顺利返岗。

昭通至泰州,姐弟三人结伴而行

上午9时,张洪和父亲张亮华、姐夫伍燕平早已在红路馨居同心广场附近打包好要带走的行李。两麻袋腊肉、三个行李箱、一个手提包、两个手提袋……在父亲的提醒下,张洪又清点了一遍要带走的行李,焦急又期待地等着大巴车的安排情况。

这是张洪第5年外出务工,但却是第一次坐上政府组织的免费大巴车,这得源于父亲张亮华“灵通”的消息。腊月二十六那天,张亮华在社区群里看到免费乘坐大巴车报名登记的消息后,便迫不及待地把这个好消息告诉儿子和女儿。张洪和姐姐、姐夫到社区报名后感叹,“真是雪中送炭啊,一直还在为买节后返程车票发愁呢。”“这下好了,可以安心过年啦!”“我们3个人能省下1500元,真好!”

“前几年,要么坐火车返乡,要么开私家车回去,或者就在地过年。”张洪说,

这几年一直在江苏省泰州市务工,干过外卖员,做过工地苦力活,现在是一名线上销售员,销售的产品主要是眼科设备,月收入6000元左右。

在外有12年打拼经历的伍燕平,看上去更沉稳些,与人沟通更是游刃有余。伍燕平在江苏泰州一家重工机械企业做销售员,多年的销售经验让这位昭通人在泰州找到了赚钱的门路,每月几乎都能赚八九千元。企业部门负责人对他也很不错,“有一年春节,经理给我报销了往返的车费,有几千元呢;有一年过年,我没有买到回家的车票,经理直接让我开着公司的车回家,那年我在昭通还谈成了一笔订单……”说起在外务工的经历,伍燕平的脸上洋溢着小有成就的笑容。这一次,他将带着妻子和张洪到那个让他赚大钱的地方,去创造他们的新生活。

一年又一年的辛苦打拼,为的当然是赚钱养家。“浙江这边的薪资待遇比老家高很多。”张洪5年前第一次来到浙江,就决心要留在这里务工。他打算今年多存些钱,年底回家把媳妇娶了,“如果她愿意,我想带她来浙江工作。”张洪笑着说。

张洪认为,在大城市不光能挣到钱,还能学到新东西,增长见识。比如工作之余,张洪还在泰州考了驾照。“在老家,一辈子只能干农活,我必须出去闯一闯。”

昭通至宁波,三口之家一路向东

对于东部地区,很多昭通籍劳动者都像张洪一样,对它充满希望,无限向往。不少人还拖家带口一起去那里务工,队伍中颇受瞩目的杨敬一家三口就是一个例子。

人群中,杨敬背着2岁的孩子安静地在人行道转角处来回踱步,哄睡孩子之际

靠运动取暖。戴着毛线帽和口罩的她,时不时望向丈夫尹付寻找车辆的方向。脚下两三个小包和别人几大箱的行李形成鲜明对比,“都是些孩子的东西,到那边安顿下来再购置物品,何况现在快递方便,若想吃老家的腊肉了,请老人快递过去就好了。”杨敬解释着自己简单的行李。

“我们早上6点多就起床准备,9点从旧圃过来的。从我舅舅口中得知政府组织免费大巴车的消息后,便第一时间报了名。节省下来的1000元,应该够我们在那边一两个月的房租吧!”

今年26岁的杨敬是第一次出远门,虽然对大城市充满了无限憧憬,但也对即将遇到的困难做好了心理准备。毕业于昭通卫生职业学院护理专业(中专学历)的杨敬,一直在昭阳区的一家医院里当护士,并与医院的后勤人员尹付相恋。两人于2023年组建了属于自己的小家庭。

为了更好地经营自己的小家,尹付外出务工赚钱。经亲戚介绍,尹付进了宁波的一家电子厂,月收入七八千元,年底赚了5万元带回家。

今年,孩子2岁了,尹付决定带着妻儿一起奔赴大城市。务工者常常面临工作与家庭难以平衡的困境,许多务工者为了谋生不得不远离家乡,将年幼的孩子留给老人照顾,自己则在异地他乡打拼。而像尹付这种带着妻儿一起外出闯一闯更是反映了务工者内心深处的无奈和心酸。

“我想带着妻儿一起出去闯一闯。希望我们能在宁波找到赚钱的机会,打拼几年,积累一定财富后回到昭通,让日子过得越来越好。”尹付充满激情地描述着在外地的规划。

随着春节假期结束,务工人员陆续返岗复工,免费“点对点”专列、返岗复工包

机等让他们返岗更顺畅;职业技能培训、“春风行动”系列招聘活动的同步推进,更好地保障劳动者权益……昭通作为劳务输出大市,始终把就业作为保障和改善群众生活的基本前提和经济发展的重要支撑。昭通市委、市政府及相关部门做好对接,做好一线用工“红娘”,摸清劳务人员底数,通过线上线下等方式寻找用工企业,并向劳务人员进行推介,有序安全引导群众外出务工,帮助务工人员开启新一年增收的新征程。

自2025年农村劳动力转移就业“百日攻坚行动”启动以来,昭通市共组织开展现场招聘活动448场次,推送就业岗位43.06万个,达成就业协议4.27万份;开展“局长直播带岗”活动37场,累计入场观看人数达55.13万人次,推荐就业岗位13.13万个。截至2月7日,全市61.25万

名外出务工春节返乡劳动力已转移就业44.68万人(其中省外33.75万人、县外省内8.95万人、县内1.98万人),其中点对点输出6.08万人。



志愿者引导前往上海务工的乡亲们集合。



乡亲们聚在路边等待乘坐务工专车。

王永伟:“家门口”办厂

记者 唐龙泉飞 通讯员 周洪 文/图

蛇年春节刚过,云南博将府门业有限公司(以下简称“博将府门业”)负责人王永伟便穿梭于镇雄县以勒五金高新产业园2号楼和3号楼的生产车间,认真指导6条生产线的流程生产。2024年12月,博将府门业如期实现1300套门的生产目标;今年1月,产品数量又突破千套。这个生产量,放在“中国门都”的浙江永康也算得上中等偏上水平了。

博将府门业在镇雄县以勒五金高新产业园拥有1.4万多平方米的生产车间,6条生产线分别生产不锈钢、推拉、卫浴、艺术、非标、防爆铸铝6种门。目前,车间有工人124人,其中119人是镇雄籍的乡亲,他们人均月工资5500元(公司包吃住),最高的有9500元。

“在家门口为乡亲们提供就业岗位,真好!”王永伟说,“我把技术和设备全部从浙江永康带回来创业,是正确的。”

远走他乡,进入门业

2003年,不满16岁的王永伟开始外出打工。那些年,他跟着父亲在建设工地上包过毛石、拌过沙灰。后来,跟着堂婶坐三天三夜的车到浙江永康进厂,睡过大城市几近废弃的房子和楼顶……几经辗转,在老乡李大银的帮助下,他最终找到了一份注塑工作。

之后,王永伟又在永康机械厂做过车床、磨床、洗床、台钻等工作,一直到2009年。王永伟感叹,“要是老家有一家工厂,我们镇雄的父老乡亲就不用这样离乡背井地在外地务工!”从那时起,王永伟就有了一个梦想——终有一天,他会在老家开办一家工厂,让父老乡亲们在家门口就业!

2009年,王永伟进入浙江心动门业有限公司(以下简称“心动门业”)的生产装配车间当学徒。这期间,王永伟认真学习每道工序的具体操作。一段时间

后,他找到车间主任,主动申请做装配的所有工序。由于个子太小、体力跟不上,再加上技术不够娴熟,他的工作效率只有别人的四分之一,别人一上午就能干完的活,他要一直干到晚上八九点才能干完。但他的每一道工序都做得特别用心、认真、细致。到年底,他的月工资从最开始进厂时的2400元涨到了4800元。更重要的是,他做的产品没有一个投诉电话,这在全车间绝无仅有。

2010年初,王永伟被提拔为装配车间的质检员,进入车间管理层。同年4月,他被安排到安徽开展售后服务工作。在安徽,王永伟用真技术,真本事获得了经销商蓝建兴的认可,并把他这个“人才”推荐给永康市万事鑫门业有限公司(以下简称“万事鑫门业”)当装配车间主任,月工资6000元。

2011年,王永伟觉得干装配太单一,又返回老东家心动门业,从事门业生产的表面喷砂处理工作。在这里,王永伟努力钻研技术,月工资3800元。半年后,再经蓝建兴推荐,又被永康的瀚泰铭尊门业“挖”去做质量总监,月工资7000元。

其间,他下沉到板筋车间,虚心向工人师傅们请教。一年后,他已熟练掌握门业生产的三大车间技术:装配、表面喷涂、板筋,并升任厂长,月工资9000元。

2015年,王永伟在朋友的介绍下,回到老东家万事鑫门业的一个分厂做车间主任,月工资7000元。一年内,万事鑫门业业务扩展上升成为万事鑫集团,王永伟也在这期间先后做了万事鑫门业生产板筋、表面喷涂、装配3个车间的主任及办公室主任。

当车间主任期间,他每天都要细致地巡逻检查一遍整个车间的生产情况,加强质量监管,及时排查安全隐患,工作做得比之前的任何一个车间主任都



王永伟(左一)在工厂指导生产。

安全风险。另外,他还优化车间管理,在场地和用人上提高使用效率,节省生产空间、节约公司成本,为企业带来了经济效益,得到了集团高层的极大赏识。2018年,集团提升他做了万事鑫门业的副总。

成为公司副总后,他紧跟时代发展步伐,将公司之前单一的传单式营销升级为电话与网络相结合的现代化营销。此外,他还在永康研发出了“防爆铸铝门四合一”生产技术,并创建了万事鑫门业的门头生产车间、门花生产车间和网

辞职回乡,创业就业

2021年5月,王永伟从万事鑫门业辞职,踏上了创业之路,成立了云南博将府门业有限公司,员工主要是镇雄籍的老乡。

博者,大也,王永伟希望自己的产业能做大做强,同时,“博”与“搏”同音,吻合自己这些年来一路拼搏,“将”,代表自

己,但由于很多条件不成熟,大部分产品得从永康生产后再拉过来,运输成本高,带动就业人员少。此时,王永伟特别盼望能在镇雄有一个规范化、规模化的生产基地。

2023年,镇雄县委、县政府到永康招商引资,向在外企业推荐正在建设的镇雄县以勒镇“中国西南五金城”产业园区,呼吁镇雄籍企业家回乡创业发展,在家门口带动更多乡亲就业。

“这可是我多年来一直期盼的呀!”王永伟到园区实地考察并了解相关政策后,他的博将府门业于2024年6月正式入驻以勒“中国西南五金城”,成为以勒五金产业园入驻的第一批企业,同时也是第一家投产的门业。在接下来的两个月,王永伟把永康门业的生产设备和技术工人全部迁到了以勒产业园区。“现在,镇雄的创业环境太好了,我相信镇雄县委、县政府,相信我的家乡。”王永伟说,“这半年来,镇雄县委、县政府真心关心回乡创业发展的企业,职能部门的服务做得非常好,企业需要办的事情,好多都是园区产管委的同志办好了,给企业送上门。”

现在,王永伟的生产车间拥有在全国都算得上先进的激光切割机、云南省最大的一条非标门生产线以及云南、贵州两省最先进的一套铸胶喷涂设备。王永伟说,现在,博将府门业能达到这样一个水平:凡是永康能生产的门,这里都能生产。

半年左右的时间,博将府门业以镇雄为中心,在西南地区300公里内拥有了稳定的700余户线下商家,月均生产量达到了1200余套,月产值超过了300万元。王永伟计划2025年实现月生产门2000套的目标,同时市场上实现以镇雄为中心,覆盖西南地区500公里范围。

“那时候,会有越来越多的父老乡亲,不用背井离乡,在我的厂里、在他们的家门口,就能找到一份收入不错的工作。”机器轰鸣,发出各种金属碰撞的脆响。回乡创业的王永伟,正造梦眼前、逐梦远方……