

农民工创业致富,捐资3000余万元为每户乡亲建起别墅  
两户一栋,每户280平方米,集生产生活多项设施为一体

# 走进华蓥“别墅村”

本报记者 高柱

本报通讯员 邱海鹰

周松林 文/图

“这完全是事实,而且他的实际投入是3100万元!”连日来,一则“四川华蓥外出打工仔”捐资3000万元为乡亲建“别墅村”的消息经媒体报道后,一时间,四川华蓥市高兴镇高兴村5组这个之前连年跑附近农村客运线路的司机都不清楚的“小地方”,被“热炒”成了一个闻名全国、连外国媒体都争相探个究竟的“别墅村”。11月29日,负责“外宣”的华蓥市委宣传部副部长左元明与记者见面时说,他确定唐果为乡亲捐建别墅是铁板钉钉的事,并亲自领着记者到现场一探究竟。

到了现场,记者发现这位从山坡之下成片连群,且主体工程已竣工,只等分配后装修的“别墅村”,其档次和气派一点都不亚于大城市中的“别墅群”。左部长还开起了“玩笑”:要是我家与唐果在一个“组”,也能分到一套“别墅”住了。

## 从怀揣两元到身价亿万

提起为何会为乡亲修建60余套别墅,唐果对记者坦承,多年来“时常关注中国慈善家的动态,很想向他们学习,为社会、为困难群众献点爱心。”

1993年,26岁的唐果从家乡怀揣2块4毛7分钱,到云南昆明打工学艺,在建筑工地拌沙灰、提桶沙、做小工。他特别能吃苦而且勤奋好学,希望用汗水换来命运的垂青。

一次偶然的机会,昆明某房地产建筑公司负责人发现了勤奋的唐果,并将他招募到公司,一干就是6年。期间,唐果从一个基层员工干到项目经理,并被破格成为该公司唯一一个职工股东,获得了“第一桶金”近百万元。

但他追求的是:“打10元钱的工,不如当一分钱的老板”。就这样,他组建起自己的工程队伍,开始了创业之路。1999年,唐果在昆明成立了广安市华蓥建筑分公司。之后的几年里,由于种种原因,公司经营连连亏损,唐果欠下近80万元的外债。

面对债务,唐果心急如焚,怎么办?唐果



图为11月29日,正在进行收尾工作的四川省华蓥市高兴镇“别墅村”。

选择了从头再来,成立了云南远腾投资集团,再次进军建筑行业。10年来,唐果困了就睡在工地,饿了就吃面包,生病后吃点药就往工地跑,始终秉持“诚信做人,踏实做事”的企业精神……

辛勤的付出得到了回报。经过10多年的打拼和不断改革创新,唐果又先后成立了10余家公司。集团公司现拥有固定资产超过20亿元,在职工2000余人,拥有各类经济、技术职称人员900余人。

## “吃”出来的别墅计划

2011年唐果回乡,与一位亲戚相约吃饭,这位亲戚的亲家——原高兴镇的一位老

干部,也出席了这次晚宴,这次偶然碰面促成了日后轰动全国的别墅工程。

那次回乡,唐果是为了重新修建自己家与弟弟家房子,并“想在老家捐建一所学校。”这位老干部却直接告诉唐果,高兴镇的教育设施和条件已非常好,“不缺学校了,你要是真想给家乡做点儿事,就给你自己的村里做点儿贡献吧,比如给他们改善一下住房。”

唐果一家从前所住的林家村,后来并进高兴村被列为第5组,房前屋后四五十户老乡始终没变过。对于小时候乡亲们给自己和弟弟几口稀饭、半个馒头的事情,唐果依然记得很清楚。他动情地说,乡亲们是自己成长壮大的“根”,但大家现在的住房还都很陈旧,为此,他决定在翻建自己和弟弟家房子的同时,

也把父老乡亲最麻烦的房子问题给一并解决,统一规划为每户乡亲建栋别墅。

唐果的话一说出口,那位“老干部”顿时热血沸腾:“那你可真是解决了老乡们几辈子的大事啊!”这位老干部接着表示,这几年,就在老乡们居住的正面,已经建起了300多亩地的草莓园、葡萄园、柠檬园,不只

为重庆、成都的各大超市供应新鲜水果,也成为从重庆、成都等地来乡村游的人们的生态采摘园区。“4月底到6月采摘草莓,7月到9月采摘葡萄,9月到10月采摘柠檬,一个夏天,你知道5组对面水果产业园能吸引过来多少游客吗?”他对唐果说:“可5组目前环境和居住条件还留不下客,一看这条件,就没有人愿意走进去了……”

## 春节前即可入住

“太漂亮了,先前我们只在电视里看到过,没想到现在我也能住上这种房子!”记者在“别墅村”里,遇到又来看房的村民李乾登,他告诉记者,2010年,他已经建起了一栋小楼房,“我的房子也不错,但和别墅相比还是差很多,于是就同意拆了这房,等待搬进别墅里去了。”

记者爬到后面山坡往下看,只见高兴村五组别墅群矗立在铁路和公路之间的一片空地上。据该项目负责人唐昌银介绍,这里绝大多数是两户一栋的联排别墅,每户建筑面积为280平方米,另有少部分180平方米的独栋别墅。此外,280平方米规格的别墅,每家还拥有独立车库。他说,这片集住房、水、电、气、道路等生产、生活设施于一体的别墅群,自去年春天动工兴建,目前已全面竣工,其绿化、路灯、宽带等附属设施也正在收尾。

记者走进一栋别墅,层高8米,一楼有饭厅、厨房、卫生间,和一间约20平方米的客厅;二楼是两间卧室、两个卫生间;三楼为一个阳光房、一个卧室和一个卫生间。每层楼均有面积为10平方米的露天阳台。

“这房子在市区买的话差不多要150多万元。”据称,许多慕名赶来看别墅区的华蓥市市民都称,这里每栋别墅造价肯定超过60万元以上,如果是联排别墅,成本至少有100万元以上了,可这里的房子却是不外卖的,所以无价。因为不久后,原住高兴村5组的村民们即将回迁,这是他们的回迁房。

在别墅区现场,记者很难见到几个高兴村5组的人,因为房子拆迁之后,他们已经投亲靠友,或到别处租房子去了。

别墅小区里有一支来自重庆的工程队,正在紧锣密鼓地绿化小区。高兴村村民张桂兰为了赚取每天80元钱的辛苦费加入绿化队,是绿化队里唯一的高兴村5组村民。今年53岁的她对记者说,自己从来没有想过有生之年会住进这么“高端、大气、上档次”的房子。现如今在外租房子已经快两年了,眼看着别墅主体竣工,张桂兰显得有些迫不及待。

## 争抢“宝贝”

杜娟

拿起桌上的《工人日报》品读,是我每天最盼望、最开心的事!

我是一个外来打工妹,在一家小厂子的仓库当管理员,每天要面对冰冷的电料12个小时,这12个小时让我与世隔绝,心中非常孤独,只能数着时间慢慢煎熬着。

和《工人日报》结缘是在一年前。一次,我去门卫室拿发票,发现一名门卫正在看报,我盯着他手中的报纸看了好半天,尤其喜欢报上富有哲理性的图片。终于,我没控制住自己开口借阅。还记得当时为借这份报纸,我哀求了几分钟,终于在一帮大老爷们儿的“仁慈”下拿了出来。

当时厂里有三四个门卫,他们个个笑我,一个小女孩儿竟然喜欢这个,这可是他们男人的“宝贝”,而我理直气壮地指着图片说,就凭这个我就喜欢,然后跑回了仓库。

在回仓库的路上,我想,一帮老爷们儿怎么这么吝啬?再珍贵也只是一张报纸。可当我真正读到里面的内容的时候,我大吃一惊,才明白为什么这些老爷们儿把它当成心中的“宝贝”。因为《工人日报》是一盏指明灯,它照亮了工人的心!

《工人日报》刊登的文章与打工者的生活紧密相关,可以帮工人维护权益、增长知识、排解孤单、陶冶性情、感化心灵,那份独特的温情无时无刻不在吸引着打工族。然而,吸引我的不仅是这一份温情,还有它美观的版式、富有公益性(哲理性)的内容,不但丰富多彩,还让人心中涌起丝丝感动。

从那以后我自己也订购了一份《工人日报》,有了它不再孤独,而之前每天习惯性地去门卫那边拿报纸,时间一长便也和门卫那帮老爷们儿“打”成了至交,他们经常神采奕奕地给我讲报上的事情。有时他们感叹,真没想到你一个女孩儿竟然喜欢这样的玩意儿,看来《工人日报》真的俘虏了不少人的心,而我乐呵呵地说,因为我们都打工人。

如今,看到手中积累的一摞报纸,才发现原来我们这些忠实读者已经紧随《工人日报》一年多了。

有《工人日报》相伴的时间里,我们这些打工者孤单、疲惫的心被温暖着,虽然我们的年龄与性别不同,但对这份报纸的热情都是相同的。

现在,我们这批忠实的“粉丝”继续守着《工人日报》努力打拼,这位无言的朋友指点我们走出迷茫,度过人生的春夏秋冬。

## 天津首家菜市场 “新市民书吧”启用

本报讯 (记者姜明 通讯员姜书范)“以前中午没什么顾客时,我们就在摊位里打牌或者睡一觉,现在有了书吧,我们也能上来看看书,或在网上冲个浪,丰富了业余生活,也提高了我们的文化素养。”在天津大沽路菜市场卖豆制品的陕西籍商贩吴树新手里捧着几本崭新的书籍,笑得合不拢嘴。

11月28日,天津市首家菜市场“新市民书吧”在河西区大沽路菜市场建成并投入使用,这是该市第一家开在菜市场的纯公益性市场书吧,不但丰富了市场商户的文化生活,还为他们的子女提供了一个学习、阅读的平台。

据了解,天津市河西区大沽路菜市场有300多个摊位,经营辐射周边3公里范围内的30余个居民社区,服务人口约6万人,客流量均在26000人次以上,考虑卖菜的商户多为外地务工人员,为了丰富他们的业余生活,市场管理部门在二楼的办公区留出一间屋子,专门为他们开办了一个书吧。

大沽路菜市场二楼的“津城书吧”约50平方米,分为书刊杂志阅览、电子阅读、少儿阅读和文化沙龙四个功能区。并配置了书架、书柜、成人阅读桌椅、儿童阅读桌椅等设施。图书管理员冯丹告诉记者:“这里的藏书涵盖了科技、历史、文化、健康养生等方面,共2600余册。商贩拿身份证就能办借书卡,不用花钱。”另外,“书吧”里还配备了电脑、网络等多媒体设备,也全部向商户和周边百姓免费开放。

天津河西区宣传部副部长、区文明办主任郭金瑜说,目前,河西区已经建成“新市民书吧”25个。有关部门表示,“新市民书吧”的建设将在天津市内六区全面铺开,计划3年内建成150个“社区书吧”和50个“公园书吧”。

## “短工荒”倒逼用工模式转型

农民工“短工荒”并非在所有行业都出现,主要集中于建筑和装修行业,这两个行业中,施工往往经过层层转包,最终真正的用工方,往往是小型公司、包工头。

对于农民工而言,这些实际从事施工的小公司,往往缺乏保障,今天接到项目忙死,明天有可能一个项目都没有。农民工一方面担心可能会拖欠薪水,故而形成“一天一结算”的业内规则。另一方面施工企业本身危险性较高,如果劳动保护不到位,或者出现工伤后施工方一走了之,农民工难以维权。正是这

样的顾虑,使得这些实际招工用工的小公司,通常来说只能靠老乡介绍这种非常原始的招工方式来招募工人。另外,值得注意的是,“500元日薪招不到短工”大多发生在农忙季节,在刚刚过去的秋收季,甚至有装修公司开出了日薪700元的高价,如此“淡季”出现“短工荒”不难理解。

根据国家统计局的数据,40岁以下的青年农民工占农民工总数的59.3%。而目前在许多劳务输出大省,青年农民工群体里正在出现不愿意进入建筑行业的情绪,建筑工地

劳动强度大,环境不佳,布满油漆和灰尘的工作服,缺乏保护的劳动环境,难以让青年农民工感觉到体面。健全劳动保障制度,才能吸引青年农民工从事此业。

同时,针对建筑和装修行业的季节性特点,以及项目本身和不同施工阶段用工多寡,应搭建一些劳务中介平台,使用工方和农民工双方能够顺利对接,并让建筑和装修工人从缺乏劳动保障的“短工”变成有劳动合同的长期工人。其实,许多地方正在搭建类似的正规劳务市场平台,但由于门槛较高,对体力劳

工者提供的岗位较少等诸多因素,没有得到农民工的足够认同。

“短工荒”的背后,暴露出当下建筑和装修市场现有的用工模式,已经难以适应当下农民工的实际需求。如果不转变用工方式,那么就算开出更高的价格,“短工荒”依然难破解。

“给我一个店长我也能干。”任汉卿说,他想通过自己的努力混出个模样来。

留着时下城市男孩儿喜欢的毛寸,竖起的发丝挑染成黄色,略显稚气的任汉卿有着与袁坤祥初来公司时类似的经历。老家在山西长治的他从最初的胆怯自卑到现在的乐观开朗,虽然工作不到半年时间,但是他觉得自己经历了很多,也成长了很多。“送水不仅是体力活也是技术活。每天出入于不同的客户家中,短则半分钟,长则一两分钟,我与客户沟通、交流的技巧有了显著提升。我现在不仅对客户的家庭住址、饮水机位置、特殊要求等基本信息了然于胸,而且能够合理规划送水路线,快速送水上门。”“早一点送到,多一点微笑。”任汉卿这样总结自己送水的“窍门”。

“给我一个店长我也能干。”任汉卿说,他想通过自己的努力混出个模样来。

留着时下城市男孩儿喜欢的毛寸,竖起的发丝挑染成黄色,略显稚气的任汉卿有着与袁坤祥初来公司时类似的经历。老家在山西长治的他从最初的胆怯自卑到现在的乐观开朗,虽然工作不到半年时间,但是他觉得自己经历了很多,也成长了很多。“送水不仅是体力活也是技术活。每天出入于不同的客户



送水工袁坤祥正在查看顾客的消费档案。

赵昂

根据媒体报道,在北京的建筑业用工市场上,出现了“短工荒”,就算以500元一天的价格也难有工人应征。

根据北京市统计局的数据,2012年,即使是该市城镇职工,平均月工资也只有5223元,换言之,农民工一个月里打11天短工,就能挣得比北京市城镇职工还多,剩下20天里想做什么做什么,能过上想干嘛就干嘛,想歇就歇,说走就走的生活。事情真的那么美好么?