

解析我市六大知名劳务输出品牌(二)

西华的哥：这样叫响全国

□晚报记者 高洪驰 文/图

核心提示

从南方的厦门到北方的大连，从东边的上海到西边的拉萨，到处都有西华的哥的身影。遍布全国各地的2万多名西华的哥用心血和汗水每年为家乡挣回10多亿元经济收入，他们用车轮打造了“西华的哥”这一叫响全国的劳务品牌，展示了西华人朴实、勤劳、团结、和谐的精神风貌。

走出家门 当上的哥

西华县艾岗乡潘南行政村总人口不足5000人，在外从事出租车行业的占全村人口的60%以上。他们为什么选择这个行业，又为什么有那么多人从事这个行业，这个行业给该村村民究竟带来多少好处，行政村党支部书记樊玉民对此进行了详细解答。

上世纪80年代后期，改革开放的大潮席卷全国，农村一些不甘贫穷落后的年轻人把眼光瞄向了外面的世界。1987年种麦后，艾岗乡潘南行政村的葛新生、刘富财、沈顺良、沈改庆、刘跃广等人背上行李一路南下，来到厦门闯市场。

当时，厦门市的出租车行业刚刚起步，出租车数量很少，租借出租车谈何容易。“在找活干的那段时间里，你想象不到俺几个是怎样生活的。”的哥刘雨平回忆说，刚到厦门的一段时间里，他们没有住的地方，几个人就挤在当地人废弃的棚子里，由于每人带的现金都很少，他们就凑钱买些面粉自己做饭吃。两个多月后，刘雨平率先找到了一个开中巴车的差事，几个人晚上就睡到车里，第二天一大早外出找活干。到了腊月二十三，当地的司机有的回家准备过年了，他们几个人才找到开车拉土、开出租车的活。

“当时在厦门一辆出租车价值10多万元，没有人敢把出租车租给一个外地人。”在葛新生等人租赁出租车时，得到的大多是当地人看不信任的目光。但是葛新生等人的执著慢慢打动了出租车公司老板。经过一段时间的打拼，葛新生、刘富财等人凭借过硬的驾驶技术和农村人特有的憨厚与朴实，赢得了厦门出租车公司老板的信任，愿意将出租车租赁给他们。“当时一般是当地司机白天开，他们晚上开。”就这样，除去交给出租车公司的租金外，每天都有不少的收入。后来，同村的刘国平、刘富安等人也来到厦门，加入到的哥行列。

1994年，潘南行政村的刘安生通过1年多的打拼，加上原来的积蓄，买了一辆属于自己的出租车，收入成倍增长。弟弟的成功打动了在家乡开四轮车的哥哥刘富才。1995年年初，刘富才带着妻子一起来到厦门，在弟弟和亲友的帮助下，租了一辆出租车。经过拼搏，刘富才当年也有了属于自己的出租车。就这样，潘南行政村的哥们，兄带弟、舅带甥、叔带侄、朋带友，一人带多人，一家带多家，在大家的互相帮助下，很快在西华形成了一个哥群。到了2008



在浙江的部分西华的哥

年年底，西华县仅潘南行政村就有出租车司机600多人，再加上举家在外的，全村在外从事出租车行业的有近3000人。在这种情况下，许多行政事业单位工作人员也辞去工作，加入到西华的哥行列。

西华的哥 遍布全国

记者了解到，10年前，艾岗乡苏桥行政村还很贫穷，农户大部分靠几亩农田生活。然而只有短短几年光景，这个只有1300多人的行政村就有了100多名出租车司机和几百名随车家属，遍布在杭州、厦门、深圳、广州、拉萨、大连、温州、无锡、山东、郑州、洛阳等城市。

谈起在外开出租车的经历，艾岗乡侯桥行政村侯志红别有一番感慨。1994年，23岁的侯志红来到厦门，在别人的帮助下开上了出租车。后来随着出租车队伍的不断壮大，养车成本越来越高，生意有所暗淡。1999年，侯志红与两位老乡一起来到杭州。“刚到杭州时，那里还没有外地的出租车司机。”侯志红说，他们到了杭州后，找到出租车中介公司找开车的活干，中介公司的人员感到很稀奇：“我们这儿还没有听说有外地人开出租车的，我们这儿的出租车都是当地人开的。”走出中介公司，侯志红等人就与当地车主联系，但都遭到拒绝。“就几千元钱的押金，谁敢把价值10多万元的车交给你们呀。”在最初的日子里，侯志红等人不知跑了多少路，磨了多少嘴，最终一位车主被侯志红的诚意和熟练的驾驶技术所感动，决定将出租车租给他。目前，侯志红等人在杭州都有了属于自己的出租车。

艾岗乡潘南行政村的毛银亭是较早从厦门前往西藏拉萨市寻找商机的的哥之一。10多年间，他先后从厦门、杭州等地当的哥。6年前，他只身前往拉萨市开出租车，如今他的妻子、儿子都来到拉萨，父子俩每人一辆车，收入不菲。后来潘南行政村的沈联合等10多名村民也先后来到拉萨市当了的哥。

目前，在广州市天河区堂下小区

居住的人大部分来自西华县，而来自艾岗乡苏桥行政村的人又占了该小区居住人口的60%左右。同样，在杭州市甘长村、广州市棠下村、拉萨、北京、上海、天津、大连、郑州、洛阳等地随处可见西华的哥的身影。

据不完全统计，在厦门4000多辆出租车队伍中，西华的哥开的出租车就有2500多辆。大连市现有出租车1.2万多辆，河南司机开的有500多辆，并且绝大部分司机来自西华县。

勤劳的哥 当上老板

近几年来，腰包渐渐鼓起来的西华的哥把眼光放得更远，他们纷纷购车组建出租车租赁公司，摇身一变当上了老板。苏桥行政村苏晓飞经过多年的打拼积累了一定的资金，在当地有关部门的支持下，开办了一家出租车租赁公司。

艾岗乡苏桥行政村苏新民家曾一度清贫如洗，后来他在乡亲们的帮助下租赁了一辆出租车。两年后，他不但还清了所有借款，而且还购买了一辆属于自己的出租车。目前，他又以每辆68万元的价格购买了两辆出租车和一辆大巴车，过上了老板生活。

潘南行政村樊保平不仅把目光瞄向出租车行业，而且涉足到集装箱运输业。1994年，在北京打工的樊保平前往广州寻找商机。他拿出全部资金购买了一辆出租车，后随着收入的不断增长，他买的车越来越多，目前个人拥有出租车40多辆。我国加入世贸组织后，集装箱运输业得到快速发展，樊保平见有利可图，就于2008年购买了两部集装箱运输车辆。

“我们村的出租车司机全部有了自己的车。”采访中，潘南行政村党支部书记樊玉民自豪地说，目前他们村600多名哥开的全是私家车，并且大部分家庭拥有两部出租车。说起潘南行政村到底有多少车辆时，樊玉民说：“如果把潘南行政村的出租车首尾相接，可以从西华县城排到潘南村，有近千辆。”

腰包鼓起来的的哥对待老乡格

外热情。2008年春节期间，艾岗乡苏桥行政村几位村民到厦门游玩，受到那里西华的哥的热情接待。在厦门的几天时间里，的哥苏新民等人领着这些乡亲们逛遍了厦门的大街小巷、名胜古迹，尝遍了各种海鲜。在离开厦门的前一天，这几位没有见过大海的乡亲为了不给的哥增加太多的麻烦，偷偷购买了船票，准备到大海上去看看。苏新民知道后，退掉乡亲们购买的船票，专门承包了一艘游轮供乡亲们到海上观光。

西华的哥一年的收入到底有多少？苏桥行政村党支部书记苏合全向记者讲述了村民苏建立的收入情况：2000年前后，苏建立原来在苏桥行政村开办了一家工厂，由于效益不好工厂很快倒闭，不但血本无归，还欠下银行5万多元贷款。2003年，在苏合全等人的担保下，苏建立借款13万多元，前往杭州租别人的出租车。两年后，苏建立不但还清了借款，还攒下50多万元。村民苏韵堂笑着说：“这还是保守数字，实际数字比这还要多得多。”

苏合全给记者算了这样一笔账：现在购买一辆出租车，价钱在35万元至70万元之间，仅他们行政村拥有的出租车价值就在5000万元左右。“按保守数字估算，每辆出租车每年净收入12万元左右，我们全村的哥的一年纯收入可以突破1200万元。”据不完全统计，西华县分布在各地的出租车在1万辆以上，每年纯收入达到10多亿元。

西华的哥 誉满全国

“西华的哥真是好样的。”2009年春节期间，西华县委、县政府派出慰问组前往广州、厦门等地看望慰问坚守在异乡的西华的哥们。在与广州市有关部门座谈中，慰问团听到最多的就是当地人由衷地发出的赞叹声。

2006年的一天夜里，在乌鲁木齐市开了一天出租车的西华县艾岗乡杨富记收车休息时，发现车内有一个皮包，打开一看里面装着15万元现金。他没有多想，调转车头把皮包

送到当地广播电台。当失主拿着礼品找到杨富记表示感谢时，被这位憨厚的的哥谢绝了，他说：“换成别人也会这么做的。”

樊保平，艾岗乡樊岗行政村人，今年46岁，目前已经当上私家出租车公司老板。多年来，他本着“方便他人，服务社会”的理念诚信经营，受到许多广州市民的尊敬。市民多次向出租车管理部门致电、致信，对樊保平进行表扬。2007年12月，广州市政府在全市出租车行业中开展“十佳出租车司机”评选活动。经过1年的暗访、推荐、选举、公示，樊保平从48876名出租车司机中脱颖而出，受到广州市政府的表彰。

正如西华县委一位领导所说：“西华的哥是西华县的一张名片，正是通过他们向世人展示了西华人的风采。”

有了后盾 的哥无忧

“我们能安心在外务工，多亏了西华县委、县政府为我们解决了后顾之忧。”采访中，许多出租车司机发出这样的感慨。据了解，近几年来西华县委、县政府都很重视对的哥的培训、引导工作，采取一系列措施努力打造“西华的哥”这一劳务品牌。该县除在职业高中开设驾驶员培训班外，还相继开办了“神龙驾校”、“通顺驾校”等8所驾驶员培训学校，加大对农村青年驾驶技术的培训力度。据不完全统计，这些驾校和驾驶员培训班先后培训各类驾驶员3万多名，为“西华的哥”这一劳务品牌提供了坚实的后继力量。劳动部门每年定期到的哥聚集地对他们进行看望和慰问，与当地劳动、交通等部门建立长期联系，及时掌握和了解的哥动态，帮助他们解决务工中遇到的劳动争议等问题，保障他们的合法权益。县委、县政府协调宣传、共青团、妇联、司法等相关部門，在的哥比较集中的广州、厦门、深圳、杭州、大连、拉萨等地成立工作委员会，并抽出专人负责此项工作。同时，县委、县政府还在日常生活中对的哥家庭进行帮扶，切实解决的哥家中留守老人和儿童的生产生活问题，消除的哥的后顾之忧。

面对迅速壮大起来的的哥队伍，西华县委、县政府有了新打算。副县长张锦印说：县委、县政府将进一步加大对的哥的引导、培训和教育工作力度，增强他们遵纪守法的自觉性；在的哥集中的地方设立党小组，及时发现、培养和吸收积极分子加入到党的组织中来；在的哥中间开展学习实践科学发展观活动，使他们牢固树立服务他人为荣的思想，扩大“西华的哥”这一劳务品牌的影响力；鼓励和支持的哥回家乡投资办企业，实现二次创业。

