

深圳北站旁的龙悦居小区某栋23楼,陈建云正邀约五六个体县老乡正在小聚,分享刚从朋友荔枝园采摘过来的新鲜荔枝。这样美妙的时光,许多年前陈建云想都不敢想象。

在龙悦居小区,已经入住了十余户攸县老乡。这是深圳市政府为获得深圳市户口的“新深圳人”提供的福利性廉租房。而陈建云、王喜平、陈友谊他们因为从事出租车经营的出色表现,先后被评为深圳市“五星级出租车司机”,符合办理“深户”条件,成为“新深圳人”的一员。

从一名进城务工的“攸县的哥”到引人艳羡的“新深圳人”,陈建云他们的经历正是攸县人闯荡深圳的一个缩影。

发刎

攸县人大规模南下深圳缘于“攸县的哥”,而促成深圳第一辆“攸县的士”的,竟是一位在深圳打工的攸县妹

陈建云、王喜平、陈友谊他们几乎每月例行这样的聚餐。虽然,如今大家已经不再在深圳的大街小巷开出租车了,但是,他们依然从事着和出租车或开车相关的营生。陈建云现在从事驾驶员培训,王喜平和陈友谊都在出租车公司担任车队长,从事管理工作。

上世纪末,陈建云读大一时,遭遇一场车祸,耽误一段学业,后来又因其他原因,不得不退学。在家乡混了好几年,愣是混不出个好光景。于是,他在当地驾校“速成”了一本驾照后,跟随南下大军懵懵懂懂地来到深圳特区。

当然,作为后来者,陈建云完全不清楚攸县人在深圳出租车行业的“始作俑者”。

那是1990年,深圳公交客运公司在攸县招聘20多名司机来到深圳开大巴。这些司机来深圳后,发现深圳的“士”生意非常好。有一次,一个叫刘龙章的和一个外号“黑皮”的攸县司机特意到路边摸底,他们站在路边数了大半天,发现100辆的士只有几辆是空载。于是他俩下决心合伙承包了一辆“的士”。

谢吴艳,现在是深圳一家运输有限公司的董事长,她在“攸县的哥”涌向深圳的过程中充当了特殊意义的角色。中专毕业的她,放弃了眼科医生的工作,1990年从攸县来到深圳,基本是和第一批大巴司机一起来的,是较早来深圳的攸县人之一。她笑着说:“我是深圳第一辆‘攸县的士’的促成者,也是第二个‘包的士’的攸县人。”

据谢吴艳说,来深圳以后她不是开车,而是在公司打工。那时她听说深圳的“士”司机收入很高,月收入有将近2万元,车的承包金是5万元,就把这个消息告诉了开大巴的老乡“黑皮”和刘龙章。两个老乡立即被吸引,于是亲自到路边调查核实后,合伙承包了一辆“的士”。按谢吴艳的说法,这就是攸县人在深圳“的士事业”的开始。不久,谢吴艳见两个老乡经营良好,也就承包了一辆“的士”转给别人开。

1995年,谢吴艳以买断经营权的方式承包“的士”车队,自己出资,公司负责管理,然后再把车发给攸县司机。

谢吴艳只是许多早期来深圳“发家”的攸县人之一,实际上“谢吴艳们”的示范作用要远远大于他们又从家乡带来了多少老乡。

据早期来深圳的几位攸县人回忆,1993年—1994年那段时间,攸县人来深圳的就已经不少了,而且大都瞄准了出租车行业。据说,最早来深圳开“的士”的攸县人中,现在不少人已经身上上千万元。而第一批来深圳的大巴司机,大部分都回到了家乡。

扎根

大量“攸县的哥”的进入,带动了一大批攸县老乡来深圳从事生活服务业,也促成了深圳多个“攸县村”的形成发展

跟大多数从攸县过来的老乡一样,当年,陈建云首先按图索骥找到福田区石厦村——当时这个城中村正逐渐形成极具特色的“攸县的士村”。陈建云暂时借宿老乡处。白天,他跟随一大帮刚来深圳同样准备开“的士”的老乡走向街头。他们必须要彻底熟悉深圳的所有街道路线,才能通过深圳市交通运输局的资格考试,拿到《出租车营运资格证》。此后,还要托老乡借助当时出租车内配备的对讲机四处打听缺副班的出租车主班老乡,需交纳好几万副班费用,有时还要另外打点中介人可观的“茶水费”,方能当个专走夜班的副班司机。在深圳的出租车行业,攸县老乡的信息渠道非常畅通。老乡们经常违规将归属不同公司的对讲机统一调到一个约定的频率,大家及时交流信息。

陈建云刚开副班时,有一次违章停车候客,被交警抓住要抄牌。陈建云立马上前求情:“报告阿sir,我是刚出校门的新司机,请给我改正机会。”他的运气很好,警察果真放他一马,没有抄牌。从此以后,陈建云再也没有违章,直到被评为“深圳市五星级司机”,全家落户深圳。

陈建云介绍,像他这种从事出租车行业因获得各种殊荣全家落户深圳的攸县人有100多人。

据不完全统计,在石厦、皇岗、大望、民乐……攸县人前前后后的群居总人数,累计超过20万人。铁打的营盘,流水的兵。在深圳特区政府大范围、大力度改造和整治城中村的当下,这些“攸县的士村”在繁衍生存近30年时光后,依然保持着浓郁的攸县特色。

“攸县部落”在深圳特区的发刎,从来就绕不过城中村这个话题。以前,“的士村”攸县老乡开的士的居多,其他人有卖菜的、开饭馆的、开诊所的、开汽车维修厂的,除此以外,很少有攸县人再做其他工作。每天清早或傍晚,统一制服交接班的“的哥”“的姐”浩浩荡荡,煞是壮观。

而如今的,的士司机约占一半,其他各行各业都有。走在“攸县的士村”,让人有种“穿越”的错觉,以为是身在湖南攸县某个城镇。临街“湘钦大碗菜”“攸县米粉”“攸县理发店”“攸县诊所”“攸县麻将馆”依然随处可见。只是“的士”交接班的景象不如许多年前那般壮观了。

横亘福田新区委门前的福民路,途中绿树阴浓夏日长,不似握手楼的一线天,几缕虚弱的光线从楼与楼的缝隙中穿过,照进逼仄的暗室。握手楼中望不到的风光让人期待。福田新区委的东边是皇岗村,西边则是石厦村。

从石厦地铁站F口出来,走过天虹商场,有家著名的烤生蚝店,原味蘸芥末,或者加蒜蓉剁椒烤熟,一打生蚝端上来“滋滋”响,再叫几罐生啤,可以告慰一个疲倦的夜晚。在外闯荡的攸县年轻人,从来不缺眼前的苟且。

攸县人已经完全融入了当地的各个领域。“阿瘪”在深圳开出租车有好些年了,老婆阿娇通过招聘考试在石厦村委会任职,主要管理流动人口。老婆的一些闺蜜则在附近天虹商场从事管理或收银。

“阿瘪”感叹,现在出租车的境况,的确不如从前了。以前每个月有将近2万收入,如今挣个8000都要看运气了。尽管如此,开出租车毕竟还是有一份稳定的现金收入。正因为此,“攸县的士村”经常有人“离开”,又有人“进来”。

转型

闯荡深圳的攸县人不乏铩羽而归者,留下来的“精英”们也绝不满足于做一名“深漂”,而是进军深圳的各行各业

周煜和郭开华不开“的士”很多年了。跟其他同行赚取第一桶金转型做实业不一样,两人结伴,从保险公司业务员做到了高级经理。手下100多人的团队,全是攸县人。

周煜说,随着深圳地铁的开通,以及近年来网约车的兴起,很多原先开出租车的攸县同行转型制造、物流、贸易等其他行业。

2017年,深圳市攸县商会成立。周煜和郭开华积极主动加入商会。在这里,两人结识了一大批在深圳打拼的攸县精英。

跟周煜他们从开出租车起家不一样的,罗辉是在深圳特区军营退伍后选择留下来的。目前,罗辉的服装加工企业每年产值接近亿元。而跟罗辉一样选择留在深圳的退伍兵有近百人,事业做得有声有色的也有10余人。付武在上世纪九十年代与人合伙抓住了机遇——承包了一条大巴专线,多年后干脆买断经营赚得盆满钵满。后来,政府要求收回经营权,付武转型投资环保产业。

在上世纪九十年代,宾华和杨平则是少数几个从攸县内地来到深圳,投资办工厂的。

宾华说,他原本在蛇口做贸易业务积累了第一桶金。谈到当年做贸易的境况,宾华无限感慨:“那年代,贸易真的好做!只要掌握了信息和渠道,钱就大把大把地来。”然而,那样的“数钱时光”再也不复存在了。许多年后,宾华回想起当年的光景,依然记忆犹未尽。后来,宾华发现泡沫包装大有市场,于是在龙岗区选址办厂。宾华在龙岗买下地皮筹建工厂时,周边尽是荒野野地。如今,工厂周边高楼林立,蝶变成一个繁华的大商圈。据悉,地铁3号线将延伸到工厂门口,工厂的地盘将坐地升值。

杨平在龙华投资的塑胶厂,曾一度享誉深港业界。杨平因此还带动了好几个老乡围绕塑胶上下游产业链投资办厂,共同创造财富。2008年前后,杨平在企业运作“上市”未成功的情况下,一边四处购置地产,一边进军股市。结果投入的两个亿在股灾中遭遇“滑铁卢”,铩羽而归。杨平说,好在自己量力而行,一切损失尽在掌控之中,不至于“伤筋动骨”。此后,杨平又在湖南家乡经营过煤矿、石料矿等产业,均未有大的发展。东边不亮西边亮,倒是之前购置的多处地产,出乎意料地“翻着个头”看涨。杨平现在把工厂房租出去让别人经营,自己准备捣鼓新的产业。

海波相对于在深圳发展的同乡前辈,则彰显新生代特有的商业“机灵”。海波积累第一桶金后,转型专做“二房东”。

深圳,作为国内最年轻的一线城市,多元、开放,有着深刻的移民城市烙印,依然是“闯荡”的最佳代名词。一句口号在深圳广泛流传:来了就是深圳人。然而,高房价使深圳人的生存空间受到挤压。还好有城中村,虽难免脏乱,但生活成本低廉,能提供庇护直到“深漂”有能力搬出。如果说深圳是一座圆梦之城,城中村就是一个巨大的梦想孵化器。而现实是深圳无地可用,城市化浪潮席卷城中村。如今很多城中村旧改工作正按流程推进,拆迁不在眼前,但已不遥远。海波就看中了其中的商机。

海波在市内各城中村、早期工业园四处安插眼线,寻访和长租整栋“小产权”楼房和老旧厂房,租期一签10年以上。公司重新装修改造以后再分割转租。城中村的“小产权房”统一做公寓,工业园区旧厂房则变身时尚现代感十足“写字楼”。



▲深圳城中村随处可见攸县米粉店 周新华供图

助推

不知不觉中,攸县人已在深圳创下了“千亿产业”,深圳攸县商会的成立、金融服务的跟进,则助推在深攸县企业人士进一步形成合力,打造“天下攸商”品牌

2017年12月23日,深圳市湖南攸县商会成立庆典大会在深圳市银湖会议中心隆重召开,标志着在深圳特区打拼的数千家攸商企业和数以万计的客运司机群体从此有了一个“新家”,也为深圳特区和攸县两地经济发展开启了新的篇章。

据不完全统计,目前攸县人在深圳特区投资企业达到4500余家,民营资本累计投资超过600亿,年产值接近千亿。近年来,虽然陆续有人回流家乡,但是仍有不少年轻人奔赴深圳踏着前辈的脚印创业。因而,在深圳及周边从事生产制造、的士营运、工程作业、影视传媒、电子商务的攸县人稳定保持在8万人以上。目前,该商会前期入会规模企业有300余家,会员单位涵盖电子、家具、服饰、建材、物流、珠宝、化工、物业、影视、跨境电商等诸多领域。

2017年10月19日,攸县农商银行党委书记、董事长一行七人,奔赴深圳特区,与深圳市攸县商会联合召开银企座谈会。通过深入走访企业现场考察后,银行领导层对攸县老乡在深圳特区敢闯敢干的创业精神深感钦佩。在银企对接会上,银行领导在认真听取40多位在深发展的企业家提到的“融资难”问题,当即愿意助推老乡在深企业做强做优。当天下午,在深圳市人民大厦会议室,攸县农商银行与深圳市攸县商会签署了5亿元贷款授信协议,并授予单个企业各个层级信用贷款额度。

在攸县商会的成立大会上,周玉书将军作为老乡一再勉励在深圳特区发展的攸县籍企业家一定要形成合力,团结合作,立足深圳,放眼全国乃至海外,把企业做大做强,努力打造“天下攸商”品牌。

双城

进入新时期,“沿海赚钱,回家过年”不再是在深攸县人的标配生活,“双城而居”正成为一种新的趋势

2018年正月初二,深圳市攸县商会在攸县县城举办了一个千人团拜宴会,邀请会员企业留守在攸县老家过春节的父老乡亲一起团拜。场面轰轰烈烈,一时传为佳话。

正月初六,鸾山镇南岸村的小彭师傅早早打点好了所有行装,带着妻儿开着自己在深圳某出租车公司承包的“的士”准备南下。小彭师傅今年回家过春节特别开心:他终于在县城某楼盘看中买下了一套房子。据某楼盘售楼中心负责人袁先生透露,仅年前腊月廿六、廿七两天时间,他所负责的这一刚刚开盘的楼盘,已经有210余套(栋)房子被登记预订了,其中60%以上是从深圳等沿海地区回家的攸县人预订的。

而整个春节期间,小彭师傅上屋邻居家的大门则一直紧闭。一打听,原来上屋老尹一家老早在年前就赴深圳与儿子们团聚过春节去了。

在攸县,这种两地往返团聚过春节的人家多达一万余户。据攸县汽车站内部人士透露,春运期间,含加班车每天发班深圳等沿海城市的有60余趟,双向对开都是满座。攸县人已经不仅仅是囿于“沿海赚钱,回家过年”了。

走出去,享受高品质生活。在攸县,有一大批这样的年轻人:他们在深圳沿海城市和家乡县城两地皆有居所,演绎着现代攸县版“双城记”。

改变居住地点、调节生活节奏、体会不同的城市风情和多元化的生活方式,这些浓郁的幸福感足以让人忽略时间和空间上所付出的成本和阻隔。攸县到深圳沿海城市的距离,或许就是一辆“的士”的距离,其实更是一段亲情的距离。

小彭师傅说,在深圳的石厦、皇岗等城中村,数万攸县人把家乡的过年方式渗透到了深圳本土。