

春风吹进广州制衣村



海珠区康乐村中街新街二番街



黄召华的工厂。



中大布匹市场周边卖辅料的档口。

春节过后,42岁的黄召华终于下了狠心,花8万元给自己工厂换了最新款的缝纫机。

黄召华认为,这不是一次没有准备的冒险,去年就想换,就怕今年行情不好。但现在我明显感觉,同一个款的服装,去年(客户)一共下单2000件,今年首单就有4000件。哪怕现在还没赚钱,先换个设备,后面再挣嘛。

他的工厂窝在广州市白云区棠涌村的一幢厂房的3层,厂房一共6层,每层都是独立的小工厂。楼里电梯已经废弃,墙壁除了霉斑遍布,还贴着低价通厕、搬厂转仓、高价回收库存衣服的小广告。晚上9点,他厂里的40多台缝纫机仍未停歇。机器旁挂着矿泉水瓶,为了给丝线降温。丝线飞速运转,可能会烧坏正在加工的人造皮革。

这些城中村是广州服装市场的土壤。业内曾流传一句话:中国八成服装来自广东,广东八成服装来自广州,广州八成服装来自十三行。而十三行等广州大型批发市场里的商品,60%以上都出自和黄召华的工厂一样规模、甚至更小的作坊。

位于中山大学南校区附近的康乐村,是其中规模较大的制衣村,近1平方公里的土地上容纳了上万家小型制衣工厂。疫情政策调整后,康乐村附近的一家酒店老板发现,今年年初多了不少外地旅客,90%都是手里拿着信用卡来选购布料的。一名往返湖北各州市和康乐村的大巴司机发现,去年座位经常空了一半多,今年开年就能坐满70%。

2023年2月,广州市政府发布支持市场主体高质量发展的38条措施,通过免税减税、金融支持,为小微企业减少负担。

但对于康乐村的工厂老板们来说,相比于税收,房租上涨、工人难招是更为实际的困难。相比于档口老板和布行老板,他们往往最晚感受市场变化,他们利润极薄,受上游材料价格、租金和工价挤压。先发货后付款的交易方式,让他们每年都会碰上不诚信的客户,货发过去却结不到账。

20多年来,他们经历过2008年全球金融危机后的外贸订单下滑,也经历过城中村拆迁、四处搬厂的窘境,经历着电商崛起带来的生产加速,以及疫情期间的生产停滞。每经历一次风浪,都有人被拍下水。有人因为盲目跟风开网店,刷爆了4张信用卡;有人为了还债,开了几年公交车。但他们中的大多数人还是会回来开工。活下来就有机会。一位老板说。

就像是一所大学里不起眼的环卫工人

在康乐村,电动车是最实用的交通工具。车篓可以用来摆招工的纸板,脚踏板和后座能用来运布料。最重要的是,堵车时,电动车好往前挤。今年2月以来,直到晚上11点,村里狭窄的道路上仍塞满了运送布料的电动车和三轮车。很多村里的工厂老板经常骂他们。他们早已习惯了窗外车辆鸣笛、窗内机器轰鸣的日常。

一位卡车司机认为,这还没达到最热闹的时候。他回忆起疫情前的盛况,外面布匹市场全是车,电动车都走不动。逛街的,发货的,人山人海。如果你是新手,根本挤不进去。这才是中大(市场)。那时候,因为货多,不少卡车司机铤而走险,在车厢上加装飞顶(也称开顶,指货车为了加装货物,将车顶拆除或加装支架)。像蚂蚁搬家一样,他指着搬运布料的工人。

不到半个小时,这些布料就能从中大布匹市场送到康乐村的工厂。下午,档口老板结束档口的工作去采购布料,然后运往工厂。康乐村从下午才会热闹起来。

村里握手楼林立,阳光漏不进来。晚上霓虹灯牌一开,比白天还亮堂。牌子上写着印花、压折、钉珠、拉链、纽扣、皮

筋,成衣制作所需的每个配件,在这里都能拥有自己的门脸。这些小店老板一般白天睡觉,晚上等着工厂做完成衣,再进行最后的加工。

黄召华对此再熟悉不过。20年前他从湖北孝感来广州,第一站就是在康乐村,熬夜踩吱吱响的老式缝纫机。最苦的时候,他睡在裁板下面,靠机器的余温取暖。

这里的环境和20年前没什么区别。街道和私人住宅没有分界,一家人的隐私都晾在路人头顶上,路人有时还能捡到掉落的鞋和内裤。空气中混杂着烧鸭、粘胶、尿液和劣质洗发水等气味。

开工20多年,黄召华觉得自己没文化,没眼光,饿肚子不会,但也不会有什么大的发展。守住自己的,一寸三分地,对他们来说已经足够。

有些工厂老板甚至半辈子都没离开过康乐村。49岁的刘宇2003年第一次来广州,后来就一直留在康乐村。他只有10名工人,从2003年起就守在100多平方米的工厂里,平时很少出门,连小蛮腰、广州塔都没去过,有的衣服却到马来西亚和非洲。

直到现在,他工厂朝里的窗户还是10多年前的铁窗,被淘汰的、发黄发黑的老缝纫机闲置在一旁。工位旁的桌子上摆着碗筷和电饭煲,地面上碎布料和黑色污渍混在一起,时不时有老鼠窜出来撞在人的脚上。

这里的老鼠比猫还大,他有点不好意思地笑了笑。

虽然地方是老地方,但刘宇觉得,生意一年比一年难做。一件衣服的单价三四年前才涨一点,租金和工价却一年比一年高。刘宇的工厂租金最开始一平方米13元,现在已经涨到了50多元,温水煮青蛙,跟我们的年龄一样,每年涨一点,不知不觉就这样了。

刘宇回忆,10多年前开工时还很吃香,一年能挣五六十万,现在一年赚不到30万元,就像是采矿,现在人全涌进来,基本该开采的地方都开采过了。最早的时候到处是空白,随便挖一下就能赚钱。

20世纪90年代,当老板不难,1万元钱就能盘下一个工厂。那时广州的服装产业正值野蛮生长时期。因为市容整治,布匹商贩从海印桥桥底,搬到中大南门外空地,在篱子撑起的简易凉棚里做起生意,有了

大施拳脚的空间。后来,依托布匹市场,临近的康乐村里开始出现合资工厂。

一开始康乐村的楼房还没那么密集,楼旁有大片种着葱和韭黄的菜地。工厂都是居民楼改的,民水民电,地方不够还能加盖铁皮房。工人吃住都在厂房里,没有五险一金、不计件,一年就拿几万元。

后来,像黄召华这样工人出身的老板们挤进了市场。他们懂得节约成本,同一件T恤衫,把领口尺寸改小一点,就能省一笔钱。他们因为能吃苦、懂技术,挤走了不少港台老板。

从20世纪90年代起,他们撑起了广州服装制造的半边天。在这里,设计、打版、面料加工,市场反应能在24小时内完成,工厂下午接单,晚上赶工,第二天早上送货到店,再根据市场决定是否继续生产。凭借小单快反的生产模式,他们支撑着逐渐细分化的服装市场,分摊着大企业做不来的订单。

但这里的工厂老板们,喜欢把自己比作蚂蚁、麻雀。在武汉、深圳,甚至老家荆州,刘宇都见过自己工厂做的衣服。但就算看到也没什么成就感,我们只是一个制造者,就像是一所大学里不起眼的环卫工人。把货卖到国外,档口老板才会有成就感。档口老板让我们好好做外单,就像领导对环卫工人说,上面要检查卫生,把地扫干净。

就算是错的也要坚持

相比工厂老板,档口的触角能最先感知服装行业的温度。一位白马服装市场的老板告诉中青报、中青网记者,疫情以来,为了减少开支,他低价抛售了4个档口中的3个,让4个销售小妹,中的3个找了其他工作。但今年刚过正月十五,他就叫回了小妹,重新买了一个档口,正张罗着装修,能恢复70%就非常,非常满足了。

十三行批发生市场也出现了客流回升,客户们挤在两三平方米的档口前,人和待发的包裹挤满了过道。小妹们穿着带吊牌的衣服,一刻不停地招呼客户,没时间点外卖,吃饭都用自热锅解决。有小摊贩看到了商机,向路人兜售切好的水果,一天能卖五六百袋。来自欧洲和东南亚的外国人也久违地出现在这里,一位来自俄罗斯的客户告诉记者,他在一天内已经谈成了3个订单。

但在刘宇身上,看不到那股紧张劲儿。他还是不紧不慢地联系老客户,每天还抽空跟妻子散步,我没太大压力。衣食住行,衣服打头,是最基本的消费。只要勤劳,不会没饭吃。

老道的工厂老板不会刻意追风口,因为很多人曾踩过坑。2016年,黄召华在亚马逊上开了网店,一直都想接触外单,这次正好跳过外贸公司,多挣几个利润点。那时候淘宝已是一片红海,而试水海外电商平台的人还不多,想赶一波最初的红利。初中毕业的他为此下载了翻译软件,还专门买了一本英文词典。

然而广告费、仓库费、运费都花了,黄召华才发现缺少售后服务。平台要求45天无条件退货,他卖的衣服有些被顾客穿得变了形,也能退回美国的仓库。因为无人管理,被退回的衣服并没有被单独处理,而是再次销售给新客户,再次被退货,如此循环。黄召华还要赔上运费,一趟就30多元。

那段时间他亏了30多万元,刷爆了4张信用卡,被催债的人半夜打电话。他基本凌晨三四点才睡,早上7点多就醒,拼命接订单,补窟窿。不能不做,不做死得更快。还好他花销一直很小,现在还穿着10多年前自己做的牛仔外套,领口和袖口已经发了蓝色。

每个工厂老板都经历过开不下去的时候。54岁的李勇已经有了自己的企业品牌,走上自产自销路线,他从康乐村赚到了第一桶金,但他的下一步就是甩掉工厂。他发现,一开始开工是为了增产,现在工厂却成了他的负担。

疫情期间,工厂的劣势体现出来,取消订单很多,上千平方米的仓库压着货,好卖的款又缺货,没法开工生产,一两百号工人等着发钱。他只能借钱,停不下来,停下来就彻底没有收入,还有那么多人跟着你。

20世纪90年代,李勇从家乡的县粮食局下岗后来广州闯荡,先在幸福路走鬼

们只能自己往上贴利润。制作成本也在增加,老板们发现,客户对服装质量的要求不断变高。同一个款式,用料从丝线换成了本色线。原来不用包领条的针织T恤衫,现在也都包上了领条。

黄召华和一些工人回忆,10多年前并没有短工,都是包月包年的长工。2008年全球金融危机后,淡季逐渐变长,零工模式出现,零工可以干两天休息一天,可以在不同工厂间来回跳跃,可以选择更喜欢的活儿。

1993年出生的胡鹏辉看重的就是这份自由。他曾经在几百人的大工厂干过,觉得管理太严,每天要自己把机器擦干净,还不能在工厂抽烟、打电话。在这里我可以随时回去睡觉,想做多久做多久。

10年前,20岁的胡鹏辉坐着大巴车来康乐村时,第一感觉是眩晕,人太多,心慌,脚站不住。他觉得广州让他的心静不下来,小钱不想赚,大钱赚不到。

在小制衣厂干了3年,胡鹏辉觉得太累,坐不住,转行送过快递,干过汽车内饰,看过仓库,进过电子厂。近两年还是回到康乐村,是因为这里工资高。他一个月能赚8000元到1万元,是在电子厂的两倍。

都是拿命拼出来的。这里中午没有午休,10分钟吃完晚饭,一天工作15个小时。说话的时候,胡鹏辉因为缺乏睡眠,不停地揉眼睛。

他住在一栋握手楼的4层,一个月房租400元,白天能勉强靠自然光看清楼梯。门窄得只容一人通过,4平方米左右的房间里只摆着一张高低床。

他认为服装行业里最体面的工作,是负责设计的设计师和纸样师傅。但他又觉得那个工作招人少,竞争太激烈。

老板们发现,这里的年轻人流动性很强,留不住。一位工厂老板抱怨,一个原本在厂里做烫工的小伙子,去年跑去送外卖,以前能挣七八千,现在他连房租都不够交,不知道他咋想的。

刘宇的工厂里没有95后,90后也越来越少。有天他走在康乐村的街道上,突然发现留在这里的,还是最早的那批人。他和妻子感慨,这些面孔都是我熟悉的,只是以前是些幼稚的面孔,现在变成了沧桑的面孔。

就算是长期工,也并不稳定。王霞是长期工,但她随时准备走,孩子需要的话,我就回。王霞的孩子一个上小学,一个上初中,在湖北老家由孩子爷爷带着。她一般每个月都回一次家,上次回去,是看大儿子的足球比赛。

上初中了还是想自己带,但手头没有积蓄肯定不行。一开始她在湖北省监利县的小镇上的工厂干,一个月工资只有一两千。如果是赚同样的钱,我肯定愿意在家。

她的工位上摆着能量饮料,身边是堆成小山的布料。她能在8小时内完成翻折、裁剪、车边等动作,开出一个漂亮的口袋。这里大部分工人都戴着耳机,王霞也是。她喜欢听小说,只在上班时听,下班太累,没力气听。长工周末无休,两三个星期休息一天,王霞全都会躺在床上睡觉。

王霞今年打算回家找工作,但舍不得这里的高工资,因此格外卖力,能在外面上一天班就多上一天。

不是我养工人,是工人养我

虽然会经历各种风浪,但黄召华、刘宇和李勇都提到,人是工厂里最难控制的因素。

在康乐村,湖北人占七成以上。在一些家庭式作坊,仅有三四个工人,可能是老板的兄弟姐妹或儿女。每年过年回家,父亲带着儿子,老板带着老乡,一代又一代投身于制衣行业。

直到现在,这些工厂里还延续着乡土社会里的人情。在黄召华的工厂,工人可以为了还贷或买车,提前预支一两个月工资。

但人心越来越难留住。黄召华坦言,换机器主要也是为了吸引工人。做这行,没有工人,什么也没有用。不是我养工人,是工人养我。

即使是疫情期间,黄召华和一些工厂老板也还照发工资,因为担心一放假,人就回不来了。去年12月,广州市疫情形势严峻,黄召华的工厂被封控。他给剩下的10多个工人多发了几百元当路费,还在自己家里做饭给他们送行。但今年年初,黄召华担心的事还是发生了,回来的工人只有一半。

每年年初开工都会出现招工热,康乐村的招工街人头攒动,老板们举着纸板,写着服装种类+工种+人数,再加上加租的简单高价等字眼吸引工人。大部分老板沉默着,举着牌子玩手机。也有着急的,大喊着看一下,看一下!

要是价格合适,就算你站在角落也找得到你。老板们都知道,工人眼睛很尖,专挑轻松又价高的活儿。这里招工多是短工计件,日结工资,加工一件衬衫工价六七元,只做一道工序就只有几角钱,都是靠量挣钱。

这边都是两押一租,提前搬就拿不到押金。设备搬一次都要10多万(元),再加上新厂装修,搬厂都能给我搬死了。

总有一块地方留给我

2月11日,刘宇收到短信,说这里3月1日拆除违建建筑,他顶楼加盖的铁皮屋要拆除。据介绍,今年海珠区将全面完成康鹭片区违建拆除和全区196万平方米拆违整治。

早在2008年,广东要求珠三角各市将劳动密集型产业向东西两翼、粤北山区转移。2015年2月,广州市城市更新局成立。同年12月,广州市政府出台《广州市城市更新办法》,城中村改造速度不断加快。

一些蜗居在城中村里的小作坊,只能在夹缝中生存。一位老板2018年刚花几十万开了一个工厂,干了半年就碰上拆迁,补偿4万多元。他只能搬到另一个城中村,又接连碰上两次拆迁,撑到去年,彻底干不下去了,现在还欠着一屁股债。

这边都是两押一租,提前搬就拿不到押金。设备搬一次都要10多万(元),再加上新厂装修,搬厂都能给我搬死了。

康乐村运布匹的三轮车。

康乐村运布匹的三轮车。

康乐村运布匹的三轮车。

康乐村运布匹的三轮车。

今年2月6日,《广州市城市更新专项规划(2021-2035年)》(以下简称《专项规划》)正式公开征求社会公众意见。2月22日,广州市推动城市更新提速增效工作务委员会暨第一批城中村改造项目集中开工。康鹭片区名列其中。

不管是否愿意,这些小作坊工厂都很难原地不动了。

大家都体会到,转型和升级已经不可逆转。2022年11月29日,广州市海珠区和清远市有关部门签订了《产业梯度有序转移合作框架协议》。12月3日,清远与广州海珠区联合在海珠区举行招商推介会。

李勇是为数不多的先行者之一。清远市位于广州市北边,他觉得清远的租金低,面积大,闲置劳动力多,生活成本低,位置也不算太远,这让他坚定了搬走的决心,想缓口气。作为率先开工的企业,他被推为样板,厂房被安排得很靠前,经常有客户来参观。

据园区工作人员介绍,从海珠区搬到园区的企业免租金一年,前90天园区代为招工,并且在园内享受绿色环保的数码印花服务。

为了吸引工人,清远园区对熟练工开出8000元的保底工资,大巴车停在清远的各大乡镇和广州市海珠区,免费接送来面试的工人,并包一餐,现已储备工人3500人。为了解决工人短缺问题,园区同时开设培训课程,招募零基础,但有意愿进入制衣行业的工人学习制衣手艺,计划3年内培训20万裁缝技术人才。

但问题也不是没有,李勇发现,许多损失是隐形的。搬厂期间,因为正值服装行业旺季,李勇损失了不少订单。不少员工也不愿意离开广州。前几天他的车间主管就离开了,李勇搬到半夜,答应涨工资也劝不动。

搬过去的不只是工人,还是一个家庭。产业园在郊区,医院、学校以及其他生活服务尚不完善。物流成本也高,产业园到中大市场60多公里,没有直达的公共交通,也没有包上了领条。

在去清远的车上,李勇还在不停地打电话,语速快得像机关枪,忙着安排招工、跟物流砍价、找新的洗衣厂和专机店合作。产业园没有城中村那么细致的配套工艺服务,不要小看这些细节,缺了一环,你的货就出不了。

现在新工厂大部分工人都是新手,产能较低,他也担心失败。接受采访时,他不愿意把厂名写在稿子上,怕别人看到了笑话。但他相信随着订单回升,工人成长为熟手,问题都会解决。

这些都是小钱。企业就是要靠自己的生产和利润,直接给我钱我也不好意思要。你难道要政府保你发财吗?园区给你的都是额外的照顾,关键还是靠自己。

一些比李勇的企业更大的企业,则更难以脱离城中村。广东省湖北商会服饰时尚产业协会会长梁富斌把这些小工厂比作蚂蚁企业,这些工厂习惯了传统生态,没有长出四条腿,没法上岸游历。那些不做市场货,而是给品牌公司做加工,或者有自己的品牌和销售渠道的企业,尤其50人以上的企业,适合去清远。

梁富斌还发现,疫情加快了产业往内地转移的趋势。在疫情期间,他作为志愿者帮忙联系了大巴车,把湖北老乡们转运回老家。他接触到的工人和老板中,有20%今年选择留在老家。

今年以来,他接待了不少湖北的招商干部,他们给予的政策也很诱人,免房租两年,提供免息和低息贷款。政府帮招工,村组每招到一个工人,工作满一年,就给村组5000元的人才引进奖励。湛江的羽绒服,毛裤的女裤,湖北多地正在形成的产业集群。

对于金融资本、人力资本和社会资本都处于绝对劣势的新一代流动人口而言,广州高昂的房价和生活成本已成为横亘在他们面前的一座大山。与10多年前相比,广州的房价涨了好几倍。因此,在本地购房置业对其而言是不太现实的想法。如果他们选择返乡创业,或者在老家附近的城市创业,返乡在特大城市制衣厂打工所积累的资本、人脉和经营管理经验,不仅能够实现个人发家致富,还能带动当地经济的发展。中山大学地理科学与规划学院教授刘晔说。

2010年,刘晔等人曾对广州另一个湖北人聚居的城中村东风村展开研究。他们发现,20世纪90年代国内低端时装需求剧增,湖北制衣厂弹性和模仿力强,订单多,带动不少湖北农村的剩余劳动力。但近10年来,珠三角地区的劳动力优势逐渐在丧失,城中村里的制衣厂依旧这么旺,因为是一种非正规的经济形式,能节省大量成本。

刘晔认为,以城市更新推动产业新旧动能转换,符合城市高质量发展规律。到了现在这个阶段,广州中心城区的地租已经很高了,不再适合发展低端的劳动密集型产业了。每一种产业的付租能力不同,像广州市近年来重点发展的产业,如新一代通信技术、生物制药、人工智能等,不仅位于产业价值链的制高点,对上下游产业有很强的带动作用,而且相关企业盈利能力强,员工薪酬水平高,能够支撑得起中心城区高昂的租金。

10年前,刘宇就知道康乐村总有被拆迁的一天。每当消防车的警笛在村里响起,或者台风铁皮屋顶被吹飞,都让刘宇感觉,这里的环境落后了。他能接受拆迁,已经过了这么多年,好像我买了一辆车,车快报废了,我也绝对可以接受。

但刘宇不想离开广州。疫情期间,有几家搬迁转让工厂都打印出来了,就是没贴出去。广州的地利很好,生存空间很大,谁都可以当老板,卖破烂的人也是老板。高、中、低,什么人都能生存。只要勤劳,踏实,暂时淘汰不了我们。这里拆迁,那边又能做起来。东边墙倒了,西边还会有墙的。

现在,他每个月都要去城郊的番禺区考察,选定未来要拆迁后的新厂房,总有一块地方留给我。

(文中李勇、刘宇为化名)