

农民工陈俭平返乡创业记

伴随着童装产业和互联网销售、自媒体直播平台兴起，童模经济日益火爆

是「消费儿童」还是「培养兴趣」

新华社广州新媒体专电(记者胡林泉)童模T台走秀、儿童画册写真、淘宝儿童服装模特……伴随着童装产业和互联网销售、自媒体直播平台兴起，童模经济日益火爆。日前一则“儿童模特2岁多培训5岁月入过万”的报道引起广泛关注。对于儿童而言，小小年纪过早成为“网红”到底是喜是忧?家长又该怎样在多元环境下全面培养孩子?对此记者展开了调查。

父母当全职“经纪人”培养儿童走秀

单眼皮的广州男孩小凡年仅十岁，但在业界早已小有名气：为童装品牌代言、参与时装周发布会、组建儿童唱跳组合。这一切在小凡的妈妈看来，既“洋气”“有面子”，又满足孩子的天性。

一手把小凡“捧红”的小凡妈妈现在是儿子的全职“经纪人”。小凡妈妈在孩子7岁那年将孩子送去学习形体和舞蹈，此后也辞掉了工作一心一意陪他，陪试镜，陪走秀，陪拍摄。

“这个过程比想象中要辛苦得多，经常需要从早上七点就开始拍，到晚上十点多才收工。”小凡妈妈说，最初只是想培养孩子的肢体协调性，并未想过朝着明星的方向去发展或者靠孩子的拍照走秀来挣钱，走秀练习是用来调节日常学习，扩大眼界，培养吃苦耐劳精神。

有的童模家长初衷却完全不同。一名将自己的孩子照片发到百度贴吧上“求走秀”的家长告诉记者，这样做纯粹是想让孩子走秀挣点零花钱，“这钱容易挣、来得快”。记者发现，在58同城等网站上招聘童模、一小时200元就将孩子送去拍摄的家长也为数不少。

事实上，作为服装交易大省的广东，每年都有各类服装交易会及时装展，儿童走秀模特也因此成为了“香饽饽”，这些儿童年纪往往在3-12岁之间。

网友对此评价则褒贬不一。网友“背起行囊勇闯天涯”说：“让孩子接受类似的礼仪培训并非不好，掌握好度就行。”网友“酥波漫”说：“一颗幼小的童心装载的应是对世界自然万物的纯真，而不是为他人喜好或名利而过早沾染尘埃。”

谁在“消费”儿童?有小朋友年收入达20万元

记者调查发现，尽管部分家长初衷是培养儿童形体礼仪，但由于培训机构的不规范培养，以及部分家长对新媒体环境下儿童发展的认知不足，不少儿童实际上被“卖萌”消费了。

“我们的培训内容主要以矫正腿型、走路姿势为主。”记者在广州市一家儿童模特经纪公司暗访时，该公司一名老师说，公司打出去的广告是培养儿童气质，但也会给孩子一些“福利”——在公司的带领下参与商业机构的走秀和演出。“也不是强迫父母都去参加，这只是形体训练展示成果的一种方式。”

位于东莞市虎门镇的一家儿童模特培训公司则因地处虎门儿童服装批发市场附近，衍生出一条专业培养儿童模特的“生产线”，该公司“阿荣”老师告诉记者，大多数父母送孩子过来正是看中该公司在产业链上的资源：成为公司认可的儿童模特就有机会参加每年春夏两季的广州时装周。

“13800元包学两年，每周末一次学三个小时就可以，学三个月之后就可以开始接单。”阿荣老师告诉记者，交的这一万多元完全可以在日后孩子接单走秀中赚回来。位于广州市水荫路的一家儿童造星公司则明确告诉记者，自己的学员已经登上央视、湖南卫视等的舞台，有的小朋友甚至年收入达20万元。

据了解，除了以正规形体培训为名从事商业演出培训，也有成人模特培养机构转而从事儿童模特培训。广州市水荫路一家“造星”机构的老师告诉记者，这里就有不少老师曾经专职打造成人体模特，而其课程设置也是以成人模特的走秀来进行模仿训练。

专家建议，家长勿以己需强求孩子

儿童穿着华丽衣裳在光鲜亮丽舞台上走秀，借助自媒体传播手段在新媒体平台传播，不少父母甚至引以为豪当做展示资本。这些光鲜亮丽的背后，是否符合孩子本身兴趣和身心发展需求?

广州某教育机构的一位老师告诉记者，该培训班里有个小童模，总觉得自己异于常人，常常炫耀自己去过去那拍片子，不屑和其他小朋友接触。“有时候太早让孩子尝到成功的滋味未必是好事，家长们应该好好思考一下孩子过了这个年龄段以后，没人找孩子拍的话该怎么办。”

“未成年人的现象是成年人社会的表露。”广东省青少年研究中心原主任曾锦华认为，未成年人尤其是学龄前儿童不具备自主判断的能力，而此时如果父母用成人的眼光和价值观来引导孩子，则很容易让孩子“早熟”。

广东省妇联儿童部副部长王毅刚则认为，在儿童身体发展期培养形体和礼仪无可厚非，但目前业内相关培训机构师资水平参差不齐，有的甚至故意让孩子们去模仿成人走路的姿势，其实是不利于儿童全面发展的。

对于如何适应儿童身心健康发展需求，广东第二师范学院德育研究中心主任李季表示，家庭教育和陪伴其实是最关键的。“不能说你希望孩子有自信就把他丢到人群中，也许三岁的儿童并不需要家长所认为的那种自信心。”李季说，相比儿童在自信心等方面的培养，更重要的是培养其健全的人格和健康的性情。

在曾锦华看来，当下儿童模特、儿童“网红”背后其实是某些人钻了法律的空子，我国未成年人保护法和广告法对于儿童上电视节目有了法律保护依据，而时下网络发展很快，网络监管部门则未对儿童在网络上过度曝光进行有效的保护，“不能让网络的低门槛成为相关机构利用孩子的工具。”

全国返乡创业创新人数累计达570多万

- 据初步统计，近年来，过去从农村流向城镇的农民工、中高等院校毕业生、退役士兵等人员返乡创业创新人数累计达570多万人，其中农民工返乡创业累计450万人
- 过去居住在城镇的科技人员、中高等院校毕业生等人员约130多万人下乡创业创新



也是最后一个。”

辞职了，他却并不知道自己接下来该干什么。每天站在天桥上看熙熙攘攘的人忙些什么，站在超市里看人们买些什么，站在批发市场看人们需要些什么……“足足看了三个月，最终决定，就做塑料玩具!”陈俭平说。

认准了行业后，陈俭平便开始买书，去工厂学习，干劲十足地做各种准备。2001年3月4日，东莞光源塑胶玩具厂挂牌，员工两人，他和妻子。第一单生意是给一家大厂代工生产玩具娃娃身上的一个小零件。为了保证质量，甚至在塑料上留下的指纹他都用酒精擦拭干净。第一个单子，两麻袋零件，利润10元。

凭借质优价廉，单子越做越多，工厂越来越大。经过10年多发展，他的工厂渐渐有了七八百名员工，也有了自己的设计团队、翻译。

农民工，或者按现在的称呼：进城务工人员，多数人对这个群体的印象也许还停留在背着蛇皮袋、骑着摩托车千里返乡的画面。陈俭平们不同了，虽然还是这个庞大群体中的一小部分人，但他们代表的是其中的佼佼者和幸运儿，凭着勤劳、聪明，勇敢地活出自己的精彩。

返乡：“能回去尽一些力也是另一种人生价值的实现”

“我是被动员的”，谈到返乡创业这个人生第三个重大决定，一向有主见的陈俭平做了这样的回答。

在陈俭平的家乡，河南信阳市人社局内有这样一个机构——“农民外出务工服务办公室”。设立之初，是为了服务占全市近1/4人口的200多万农民工。近年，这个办公室的业务开始有点“名不副实”了——他们近一半的精力开始投入到服务返乡创业的农民工身上。

“以前是琢磨着怎么把人往外送，更好地就业；如今考虑的是怎么把人吸引回来，在家创业。”信阳市人社局副局长陈廷森说。信阳上下发动干部，找到在外成功人士，亲自拜访招商、召开联谊会……用大汤汤、家乡话打出的“感情牌”，情意足够、诚意满满。

家乡的盛情最是难却，陈俭平回去了。当然，回乡不完全是源于感情。东南沿海劳动密集型产业转型升级的大背景，招工难、成本高等具体问题，都促使他汇入新的浪潮：将生产线迁移到内地，利用原有的销售渠道把产品打出去。反正要搬，何不回家?更何况，还有政策的支持。

2015年6月，国务院办公厅出台《关于支持农民工等人员返乡创业的意见》(鼓励农民工等人员返乡创业三年行动计划纲要)等，围绕改善金融服务、加大财政支持以及培训等方面给予农民工返乡创业支持。与此同时，河南、四川、安徽、广西等地出台相应鼓励政策。像四川这个曾经的农民工大省就在全国率先探索设立1.76亿元返乡创业风险分担基金，解决创业融资难问题。

新华社记者甘泉

一场大雪，纷纷扬扬，勾勒出大别山黑白分明的线条，犹如一幅水墨画。

山脊下，河南信阳市新县扒棚居委会羚锐大道旁，德龙玩具工厂正热火朝天地生产出口洋娃娃玩具。当地人说，别看厂子不大，气派却不小：一头连着山区的留守妇女，一头连着欧美国家的超市；一头连着深圳的研发基地，一头连着老区的工厂生产线。

陈俭平是这家有400多工人厂子的老板。53岁的他还有一个“身份”：返乡创业农民工。

数据显示，2015年全国农民工总量为27747万人。初步统计，近年来，农民工返乡创业人数累计达450万人。

陈俭平的故事，可以说是一个激荡变迁的时代里中国农民工的缩影——既走过二亿多人曾经的艰苦甚至辛酸的路程，也是归去来兮返乡创业的那部分佼佼者代表。

离乡：蛇皮袋、铺盖卷，陈俭平也是这样的标靶

1995年，盛夏。32岁的农村小学民办教师陈俭平做了他人生的一个重大决定：南下打工。

已经是两个孩子的父亲，每天5块钱工资负担不起家中四张口的生计。日复一日的贫困，像夏天的烈日，让陈俭平灼热难熬。

南下，是他生平第一次出远门，要去哪里都不清楚。只记得一句忠告：“谁能挤上南下的火车，谁就能找到工作。”

暑假后，陈俭平离开家乡，在汉口火车站中转，他被巨大的人流挟裹着，双脚离地卷进火车。“就算上了火车，脚还是一直不能着地，到了广东后出现水肿，一个星期后才能走路。”

上世纪90年代初，农民工离开家乡，如潮水一般奔向心里期待的更好的生活。最早一批多来自河南、四川等地。提着蛇皮袋、扛着铺盖卷，他们来到从地域到文化都陌生的城市，工厂生产流水线上、塔吊林立的建设工地里……到处能看到他们的身影。

1995年，南方劳动力市场上，农民工供过于求，找份工作并不容易，稀里糊涂、茫然然，陈俭平到了广东东莞。最初的日子总是最难的，他沿着大路一家一家工厂找工作，饿了啃几口杂粮饼，夜晚就睡在大桥洞下。

第一份工作总算找到了：在一家灯泡厂做份清洁工，每天负责打扫厂房和厕所。工资每月只有200元，比家乡挣得多了几十块，让他却十分珍惜。每天早上8点开始上班，一直干到凌晨两点多才下班。认真到近乎疯狂的他，让整个车间的卫生状况焕然一新。一个星期后，工厂老板注意到了这位清洁工，破例将他提拔为一条生产线的线长。

陈俭平说：“那个时候，我就是全国千万个农民工中最微不足道的一粒沙子。”

创业：“你是我打工的第一个老板，也是最后一个”

近30年时间里，早于或晚于陈俭平走出贫瘠家乡的农民工，不知不觉间改变着千百中国城市的面貌，也改变着各自的命运。

就拿陈俭平的家乡河南新县来说，曾经踟蹰的离乡脚步如今迈得更坚实、更远。新县农民已经把工一直打到了国外，日本电子厂、韩国造船厂、西班牙制鞋厂、约旦建设工地、阿联酋外贸店……20多个国家和地区都有了新县人“打洋工”的身影。

但对绝大多数农民工来说，流水线，是他们打工的起点，也是打工的终点，变化的可能只是不同城市的风景。也有少数人，摆脱流水线的束缚，成为技术能手、管理能手。陈俭平就是其中之一。

“安顿”下来的陈俭平在东莞有了不错的发展。靠着吃苦耐劳、勤学认真和当老师的文化底子，他离开家乡四年半后，就当上了工厂的总经理，熟练地管理着一家1200人的工厂，向世界各个港口调度货物，月工资已经拿到8000多元，这是他在农村时收入的50多倍。

这时，他做了人生又一个重大的决定：辞职。“是工资少了?”老板有些诧异。“没关系，不满意还可以再加。”“我不能再打工了。”陈俭平平静地回答：“我很感谢你，让我看到这个无限的机会。”“但你是我第一个打工的老板，

新华全媒头条

► 阅读更多全媒体形态报道请扫描二维码下载新华社客户端，订阅“新华全媒头条”栏目



“宝武联合”的四大“看点”

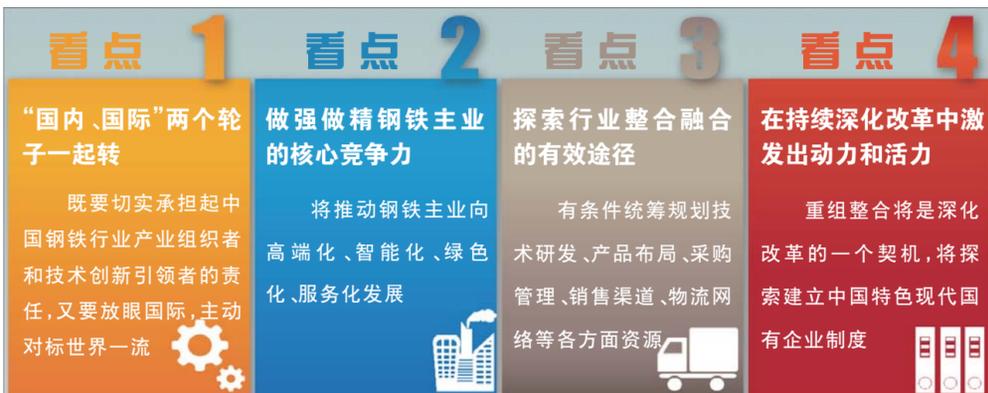
新华社上海12月1日电(记者李荣)新中国建设的第一个特大型钢铁企业——武钢与改革开放初期建设的第一个特大型钢铁企业——宝钢联合重组而成的中国宝武钢铁集团，1日正式揭牌成立。这是中国国企改革的大事，是中国钢铁业推进供给侧结构性改革的大事，也是全球钢铁业界的大事。

宝武联合的意义何在?其走向如何?需要关注的方面有哪些?不仅在成立大会的现场，而且在业内、在市场，大家都在关心这些问题。通过采访，记者概括出宝武联合的四大“看点”：

第一个“看点”是：宝武联合，是“国内、国际”两个轮子一起转。在成立大会现场，国务院国资委主任肖亚庆认为，宝武集团成立后，将实施行业“领跑”战略，既要立足国内创新发展，切实承担起中国钢铁行业产业组织者和技术创新引领者的责任，成为行业领军企业，又要放眼国际，主动对标世界一流，找差距、补短板，打造成为具有国际竞争力的世界一流企业。

第二个“看点”是：宝武联合，在于做强做精钢铁主业的核心竞争力。国家已提出“中国制造2025”战略，以顺应制造业的服务转型和产业链竞争的发展趋势。冶金规划研究院院长李新创分析认为，宝武合计的发明专利，约占国内重点钢铁企业发明专利总数的一半左右，联合后形成的创新协同，可有效形成中国钢铁制造行业的创新平台，增强中国钢铁业的创新发展动力。宝武集团董事长马国强表示，将推动钢铁主业向高端化、智能化、绿色化、服务化发展。

第三个“看点”是：宝武联合，在于探索行业整合融合的有效途径。肖亚庆认为，整合融合的推进，最终应表现为“资源配置更优、运行效率更高、盈利能力更强”。宝武联合后，资产总



额约为7300亿元，年产粗钢规模位居中国第一、全球第二，有条件统筹推进技术研发、产品布局、采购管理、销售渠道、物流网络等各方面的资源。关键在于：减少重复建设，压缩管理层级，减少法人数量，确保集团高效有序运转，在增品种、提品质、创品牌上下功夫。

第四个“看点”是：宝武联合，将在持续深化改革中激发内生动力和发展活力。宝武集团已成为中国国有资本投资公

司的试点企业之一，重组整合将是深化改革的一个契机，加快推进体制机制创新，在探索建立中国特色现代国有企业制度和国有资本投资公司运营模式方面，发挥示范带动作用。在宝武集团下一步的“改革议程表”中，已包括了：加快构建适应集团化管控、市场化运作、国际化发展的高效运行机制；建立和完善适应市场竞争要求的劳动用工和收入分配机制等方面。