

融入特色文化,开展多元培训,从零散型向规模化迈进

万荣劳务品牌越擦越亮 变成就业增收金字招牌

阅读提示

劳务品牌迈向高质量发展,正在成为促进区域发展、实现高质量充分就业的新名片。作为全国农村劳动力转移工作示范县,近年来,山西省万荣县做精做细县域特色品牌,加快培育“万荣人”系列劳务品牌,推动零散型、投亲靠友型的外出务工向有序化、规模化转变。

本报记者 刘建林 李彦斌

近日,山西万荣县裴庄镇岔门口村的95后海员孙镜淼结束远洋航行返乡休假,“万荣海员”劳务品牌负责人贾怀奇登门家访,鼓励他参加技能提升班培训,争取早日当上高级海员。

昔日的农家子弟如今面朝大海,打拼人生。在万荣县,已有500余名青年像孙镜淼一样,在远洋大船上从事水手、机工、电工、厨师等职业,人均年收入达10万元至15万元。

万荣常年在外务工人员超过8万人,主要从事防水建材、仿古建筑、家政服务、熟食加工、住宿餐饮等行业。作为全国农村劳动力转移工作示范县,近年来,万荣县做精做细县域特色品牌,结合当地资源特色、历史传统、文化积淀以及产业优势等,加快培育“万荣海员”“万荣古建”“万通月嫂”等“万荣人”系列劳务品牌培育,不断推动零散型、投亲靠友型的外出务工向有序化、规模化转变。

年轻人就业有了新出路

有过10年的航海经历的贾怀奇,是万荣县很多年轻人从黄土地奔向大海的引路人。孙镜淼和弟弟孙镜清,也是通过贾怀奇的一次家访,选择走向海员岗位。

“刚开始,我先做服务生,一边学习,一边积累经验,现在主要做机工。”孙镜淼告诉记者,当海员也有很多挑战,不仅要具备专业知识、心理素质,还需掌握语言交流等。但经过自己的努力和大家的帮助,他现在每到一个新的工作环境都能很快适应,工作也干得得心应手。

两年多来,孙家兄弟俩远洋航行,走过

20余个国家和地区,年薪超10余万元。海员出国前期花费约两万元,主要用于支付个人的学习、交通、办证等各项费用。对于部分家庭而言,这是一笔不小的负担。万荣县人社局一方面积极对接银行提供专项贷款,一方面与劳务输出公司协商为家庭困难子弟减免费用。

今年3月,万荣县职教中心成立了第一期海员非建制班,吸引学员44人入班。当地政府还安排了专项资金,为学校购置海船船员适任考试培训教材和相关设施设备,帮助学员熟悉海员英语、海洋知识、海员基本知识,打开一扇通往蓝色海洋的兴趣之门。

通过政策帮扶、参加职业培训,提升技能水平,越来越多本地年轻人将出国务工作为就业的一条“新路子”。当地人社局则与劳务输出公司紧密合作,提供跟踪服务,建立对外劳务人员就业服务管理台账,持续跟踪他们在国外的生活、工作情况,让在外人员能够安心工作,无后顾之忧。

将地域特色融入技能培训

“万荣笑话”是国家级非物质文化遗产。

而在万荣县的各类技能培训课堂上,《万荣笑话选集》是必备的特色文化教材。以地域特色擦亮“万荣人”劳务品牌,也是万荣县加强职业技能培训,树立“诚信快乐万荣人,乐善好胜万荣工”的劳务品牌形象的一大特色。

“万荣人身上最明显的文化符号,就是开朗、外向的亲合力。作为万荣劳务人员的主要培训基地,通过特色课程将这种亲合力不断强化、渗透,成为‘万荣人’品牌下劳务输出人员身上的万荣标签。”万荣县职教中心校长王梦江说。

过去在建筑工地做砖瓦工的吴立国,经过培训后如今已是一名职业护工。他曾照顾一名半身不遂的老人长达4年,老人的儿女经常给他发红包,数次涨工资,而在此之前,老人已先后辞退了好几名护工。问起“秘诀”,吴立国想起自己在培训课堂上的经历:“拿一份钱干两份活,客户肯定就不会排斥你,就一定能干长久。”

近年来,万荣县构建以就业服务中心、职教中心、20余家职业技能培训机构和50余家行业企业为主体的多元培训体系,与220余家企业开展针对性培训和劳务输出合作,开展有组织、定向化、技术型劳务输转。此外,还通过举办高性能混凝土配合比设计技术比武、“好运运城·万荣味道”名厨名吃大赛、家政养老服务职业技能大赛以及砖雕、木雕、彩绘等古建手工艺展示活动,营造崇尚技能、人人尊重技能的良好氛围。

带动更多劳动力就业

万荣是果业大县,全县100余万亩耕地,有三分之一以上是苹果树。眼下,正值苹果

上市季节,高李峰的果业合作社急需零工包装苹果,这时,他想到了劳务经纪人。“需要零工时,我会多找几位劳务经纪人,分头通知村民上工,很快就能解决用工问题。”

除了让更多劳动力“走出去”,针对农村闲散劳动力这一群体,当地则充分发挥劳务经纪人的带动作用以及建设零工市场,完善就业服务。

“零工市场大厅提供的家政等零活,比较适合城镇富余劳动力和县城周边乡村的零工,我们也通过发展、表彰劳务经纪人,有针对性地宣传和提供服务,让用工方和零工之间的沟通更加高效。”万荣县就业服务中心相关负责人表示,万荣县就业服务部门加强与人力资源、家政服务、农业合作社等各类劳务经纪人的联系,挖掘苹果套袋、药材种植、家政服务零工岗位5700余个。

“中午时间短,回村太折腾,这里有休息的地方,还有餐厅、网络,美得很”……万荣零工市场除了帮助零工解决就业难、休息难、吃饭难等问题,还与多家培训机构合作,开设家政、餐饮等专业技术培训课程,引导有就业意愿和培训需求的零工参加,帮助他们掌握一技之长,实现更高质量充分就业。

发展特色劳务品牌,完善技能培训,带动更多农村劳动力转移就业,是山西推动劳务经济提质增效的生动缩影。山西省人社厅相关负责人介绍,2018年起,该厅组织开展省级劳务品牌和劳务协作基地评选活动,分别最高给予60万元、100万元的奖励,鼓励各地培育发展劳务品牌。同时,建立劳务品牌资源库,全省特色劳务品牌共122个,其中家政类40个、餐饮类27个、制造业类27个、农林类14个、传统手工艺类14个,覆盖11个市、76个县(市、区),劳务品牌就业总规模达64万人。



标准化橘园助增收

近日,在湖南省石门县秀萍园艺场洲溪村,来自中国建易普力公司的员工与当地群众一起进行采摘橘比赛,共同庆丰收。

近年来,该公司与当地合作,流转土地200亩,投资建设标准化橘园,通过消费帮扶、捐款捐物、修路、助学等方式,带动当地群众实现家门口就业,致富增收。

本报记者 王伟伟 摄

海南提升住房公积金租房提取额度

本报讯(记者赖书闻)日前,海南省住房公积金管理局出台《关于加大住房公积金租房提取支持力度的通知》(以下简称《通知》),将加大对新市民、青年人及困难家庭人员的住房公积金租房提取支持力度,租房提取额度标准由原来的900元/人/月提升到海口、三亚地区1500元/人/月,其他市县地区1200元/人/月。

《通知》明确,新市民、青年人家庭在海南实际工作地无自有住房,且租赁住房已登记备案的,在实际租金支出范围内,本人月缴存额超过租房所在市县级提取额度的,可全额提取本人月缴存额支付租金;本人月缴存额未超过租房所在市县级提取额度的,可按租房所在市县级最高上限提取支付租金;夫妻双方均办理租房提取的,按各自限额分别计算提取额度,合计提取金额不超过实际房租支出,且不超过本人住房公积金账户余额;经省民政部门认定为低收入人员的,本人及配偶在海南实际工作地无自有住房,且租赁住房已登记备案的,可按照实际房租支出申请提取住房公积金。

《通知》强调,将对新市民、青年人租房提取额度实行动态管理,租赁住房已登记备案并办理租房约定提取业务后,在业务存续期间缴存人月缴存额已超过所在市县级租房提取额度的,可申请按本人月缴存额提取支付租金;缴存人月缴存额已低于所在市县级租房提取额度上限或上一个月未正常缴存的,系统自动将约定提取金额调低至租房所在市县级提取额度上限。

西宁多渠道扩大农村劳动力转移就业

本报讯(记者邢生祥)记者日前从青海省西宁市就业局获悉,今年以来,西宁持续实施就业创业提质增效行动,不断扩大农村劳动力转移就业规模。截至目前,该市农村劳动力转移就业36.79万人次,完成全年目标的102.69%;就业困难人员实现就业6798人,完成全年目标进度的415.3%,各项就业指标均已提前全面超额完成。

聚焦高校毕业生、农村劳动力、退役军人、就业困难人员等重点群体,西宁进一步拓宽市场化社会化就业渠道,通过发挥“宁字号”劳务品牌的示范引领作用带动就业4.98万人次,多渠道扩大农村劳动力转移就业。推行就业困难人员实名制动态管理和精细化帮扶,打造“一人一档全程跟踪链条式”就业模式,精准帮扶各类困难群体就业,对就业困难人员实施动态跟踪服务,全市帮助6798名就业困难人员实现就业,68户零就业家庭实现动态清零。

同时,西宁充分发挥陕甘宁青中心城市人力资源联盟优势,对接西安、兰州、银川等地187家企业提供804个岗位,引导重点困难群体实现更加充分更高质量就业。推行“专人负责、及时跟进、及时反馈”的服务模式,为重点企业用工提供针对性服务,累计为44家重点企业解决用工5378人,其中为省级确定的8家重点企业解决用工2648人。

此外,西宁还组织开展“家门口”小型招聘、“直播带岗”“记者带你去探岗”等精准化就业服务,累计开展各类线上线下招聘活动215场次,为7616家企业发布岗位信息2.7万余条,达成就业意向1.7万人。

喀什首批106名快递员住上公租房

本报讯(记者甘哲)近日,新疆维吾尔自治区喀什地区公租房迎来首批106名快递员租客,正在申请公租房的还有24人。此次申请公租房的涉及中国邮政、顺丰等8个邮政快递品牌的130名快递员。

根据当地发布的《城镇稳定就业外来务工人员申请公租房所需要的材料》通知,喀什地区邮政管理局第一时间联系对接各县市保障性住房服务中心。喀什市和莎车县住房保障中心就国家保障性住房建设、自治区公租房管理办法等政策进行详细解读,结合邮政快递业工作特点,讲解了快递员申请公租房的资格条件、流程步骤、操作规范、保障措施,并提出可行性建议,为邮政、快递企业申请公租房提供明确指南。

喀什地区邮政管理局指定专人指导快递小哥按照属地住房保障中心要求,提供公租房所需申请材料,积极落实房源。目前,喀什地区首批共为快递小哥提供106套公租房,其中喀什市85套、巴楚县5套、莎车县16套。正在申请公租房的24人,其中喀什市19套、莎车县5套。

据悉,这些公租房交通、商业便利,公租房配备独立厨房和壁挂炉,独立卫生间配备浴室设施等。快递员每月只需支付180元~360元的租金,在一定程度上满足了快递员的住房需求。

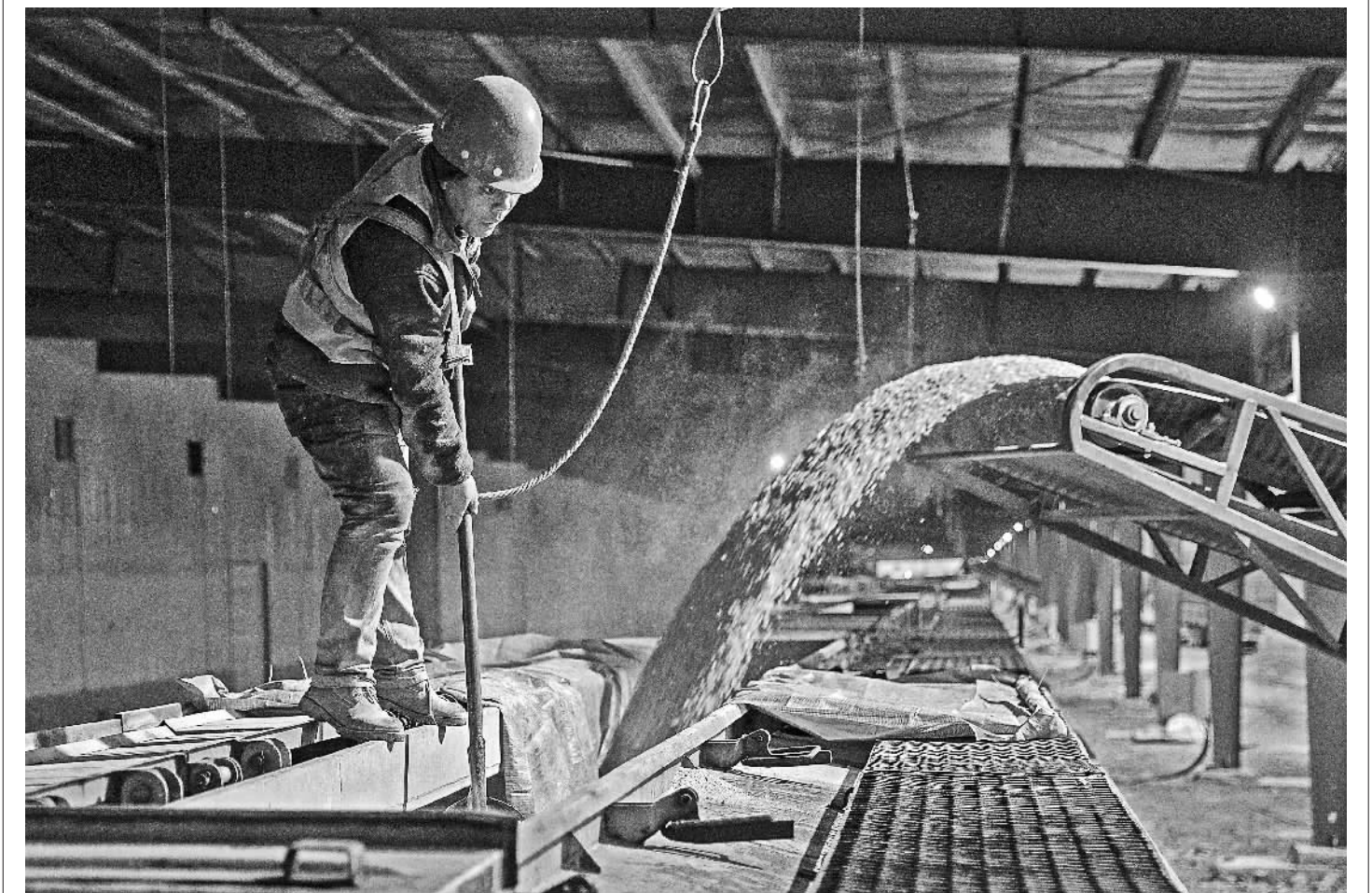
喀什地区邮政管理局表示,帮助快递员申请和使用公租房,是用实际行动关心关爱快递员群体,更好地保障其权益的有效措施。下一步,将密切关注快递员急难愁盼,深入推进快递员合法权益保障工作,持续加强与相关部门的联系对接,加大申请力度,切实提升快递员的获得感、幸福感、安全感。

广州项目“村超”备受工友们追捧

本报讯(记者叶小钟 通讯员王妙 李俊竹)2024广州周边项目首届“村超”足球比赛于11月1日晚上举行。经过3个小时的较量,中铁城建二公司队、中铁六局广东分公司队、中建铁投华南公司、中建三局芳白城际项目与中建三局智慧城市研究院职工足球队分别获得第一、第二、第三名。中交南沙横游项目总承包足球队、中建建工集团广州白云站综合交通枢纽项目部与中建三局数字公司南方大区职工足球队获得优秀组织称号。

当天晚上,中铁城建二公司有20多名职工和球友从各个项目来到比赛现场,其中有18名职工上场参赛。中交南沙横游项目总承包足球队从50公里外的南沙明珠湾赶过来参赛,球员韩定明激动地说:“我们热爱足球,项目‘村超’是工友们自己的运动,是工作之余的激情乐园,我们很享受比赛。”

据悉,广州以及周边分布众多项目工地,职工来自全国各地,部分职工喜欢足球,但因为项目没有足球场,单独组成球队非常困难,踢球成为奢侈的梦想。由广州市总工会指导、中建铁投华南公司工会承办、广州周边项目相关单位工会支持、员工自发组织的广州周边项目职工“村超”,自今年8月7日晚上启动后,吸引了来自中铁、中铁建、中交、中建等系统在广州及周边的部分项目职工中的足球爱好者的关注。项目“村超”旨在为工友们,在8小时外探索一种开心交流的节目,同时降低准入门槛以欢迎更多工友参加运动,鼓励包括足球零基础的爱好者参加,努力打造快乐健康的“足球节”。



秋粮运输季装运忙

11月5日,在黑龙省富锦市万里利达粮食储备有限公司专用线上,工人正在进行装运作业。近日,产粮大省黑龙江进入秋粮运输季。铁路部门采取增开、提速、货车开行“客车化”等措施增加粮食运力,不断提升粮食运输综合保障能力。

新华社记者 张涛 摄

柳州小伙返乡后成为“新农人”

他让小金桔变成村民的“致富果”

本报记者 鹿慧敏 本报通讯员 蒋少莹

“2017年,我们从广州回到融安,本来是想干点大事,但后来感觉自己又做回了农民。”韦小东调侃道。

7年前,来自广西柳州融安县的韦小东与3名志同道合的朋友返乡创业,为融安金桔“代言”。电商直播、建设“云仓”,整合供应链,推动农业产业升级……在他们的带动下,融安金桔不再“默默无闻”,不仅走向全国市场,还成为村民的“致富果”。

为家乡“代言”

2016年,韦小东回到融安县长安镇银洞村的老家过年时,香甜多汁的本地金桔吸引了他的注意:“这么好吃的果,怎么在别的地方看不到呢,得把它推广出去!”

本着对家乡金桔口感的自信,2017年,韦小东与另外3名伙伴回到家乡“拾掇”起这件事来。刚开始,家人还怀疑态度:“这果子在家普通得很,能成功吗?”

但韦小东很自信:“对于销售,我们是专

业的。”此前,韦小东等4人都在广州同一家公司从事电商行业,对电商操作流程十分熟悉。

“我们回到融安的第一件事,就是依托大数据为融安金桔解决知名度和认知度的问题。”韦小东告诉记者,他们花了一整年的时间在网络上“种草”推广:推出试吃装、喊出“融安金桔3度甜”的口号、抢购活动等,一系列营销组合拳打下来后,第一年的成效非常明显——每月做十几场抢购活动,每天都能接到六七千个订单,电商平台上融安金桔的搜索量从两千上升到两万,转化率也翻了一倍。

“数字”赋能农产品走出去

“前方在冲量,后方供应链的问题就来了。”当电商平台订单持续稳定后,如何保持供需平衡成为韦小东需要解决的问题。

2018年,在当地政府部门的大力支持下,韦小东的广西融安蚂蚁农业发展有限公司与顺丰集团合作,打造国内金桔产业最先进的标准化处理中心——融安金桔“云仓”。

“云仓”里,一筐筐从树上采摘下来的金桔经过机器的清洗、筛选、打包,区分成不同等级的果品。韦小东介绍,“云仓”具备日分选15

万斤~20万斤,电商标准件打包9.3万件的生产能力,改变了传统手工分拣的历史。同时,利用现代化技术以金桔成熟度、果径、花斑、糖度等要素为基准进行等级管理,实现从分拣到包装严格标准化、自动化,再通过物流链接各大企业前置仓,形成全国智能物流“云”布局。“客户从下单到收货最快只需两小时,融安金桔产业供应链基本成形。”韦小东说。

2020年,韦小东的公司建立融安金桔智慧农业云平台,加大农业物联网基础设施投入,自建300亩融安金桔智慧示范性基地,通过智慧农业物联网系统采集种植基地内的环境气象数据和生产数据,改变传统金桔种植农业基础设施薄弱、靠天吃饭的局面,并通过科学的种植和管理技术,全面提高融安金桔生产效率,提高金桔种植标准化水平,助力农产品上行和农民增收。

“金桔品质提高后,不少中高端大型超市都成了我们的客户。”韦小东感到自豪,家乡的果子终于走了出去。

脱贫户变身股东

“这帮年轻人刚回来时,我们的金桔一斤

才卖几元钱,现在能卖到几十元。”这些圆头圆脑的小金桔成了大家的“致富果”,是当地种植金桔的村民们最大的感受。

2018年,韦小东的公司率先成立融安金桔产业化联合体,将农民专业合作社和家庭农场、种植大户、种植散户等吸纳进融安金桔产业化联合体,统一管理、统一标准、统一收购、品牌共建、享受二次分红,联合体金桔种植面积4800亩。针对建档立卡脱贫户成员,联合体不仅提供农资和技术指导,还安排脱贫户到就近的果园、基地、加工厂就业,让他们在融安金桔供应链中的各个环节获得收益。

此外,“云仓”会按照高于市场价格0.5元/斤优先收购脱贫户的金桔,并为脱贫户提供免费分拣服务,每年向建档立卡脱贫户提供近100个就业岗位。带领脱贫户通过“流转土地+就业分配+利益分红”的经营模式加入融安金桔种植环节中,让脱贫户变身股东,2023年直接和间接带动贫困户约1354户实现增收。

“近两年我们还开展金桔蜜饯、金桔功能饮料、金桔醋等精深加工,提升融安金桔产业的附加值,延长产业链。”韦小东激动地说:“把小金桔变成‘致富果’,我们做到了!”