

### 四川返乡农民工就地“淘金”渐成风气

# “只要有技能,在家门口照样把钱挣”

■本报记者 高柱 本报通讯员 邱周廖

“谁说只有在外打工才能挣到钱?在家只要有技能和选准项目不是一样能淘到金吗?”2月17日,四川华莹山市明月镇正在给当地乡亲传授养猪技术的刘小红,既有信心,又挺风趣地对记者说,“土能生万物,地能长黄金。关键看你怎么办!”

刘小红是众多失业返乡农民工中的一员,原在广东东莞某家具厂打工,去年受金融危机影响工厂倒闭而返回家乡。回家后,一度也因

找不到合适工作而苦闷过。后来,经当地政府和工会组织的技术培训,并得到相应的优惠政策和技术支持,刘小红自主创业搞起了生猪养殖,建起一个400多平方米的养猪场,预计年出栏生猪500头以上。她说,“除去成本,按一头猪赚100元计算,一年就有5万元的收入,远比在东莞玩具厂打工要强得多!”

连日来,记者通过走访四川各地欣喜地发现,目前像刘小红这样有一定技能又选准项目在“家门口”照样能挣到钱的返乡农民工越来越多。

广元市广安区观塘镇李成兵,去年从广东

顺德一家停业的玩具厂返乡后,在当地政府和工会的帮助下,投资建成了3个蔬菜种植大棚,栽种3亩多反季节蔬菜,收入近万元。

据介绍,如今该区已有1620多名返乡农民工像李成兵一样“转身”到田间地头“淘金”,全区涌现出立体农业开发基地50多个,开垦荒山荒地6000多亩,开发果园3000多亩,养鸡、鸭20多万只。

返乡“淘金”还远不止农业。内江市中区沱江乡茅蓬寺村农民钟君,5个月前从外地停产企业返回老家后,主动加入到当地手套加工的行列中来。他告诉记者,在金融危机

影响下,外出女性农民工首先成为企业裁员对象。但回到家乡后,村上组织返乡妇女在自己家里从事手套加工,并让老板直接提供缝纫机、布料、技术,还负责上门收货。“虽然每月只挣五六百元,比在外地少了不少,可这样能照顾家里也不错。”钟君现在对在家门口找到事干,感到特别满足。

事实上,农民工返乡创业“淘金”还有带动了更多本地人的就业。今年42岁的肖加会,是四川泸州市纳溪区在深圳制衣行业打拼长达16个年头的外出农民工。去年8月,在金融危机爆发时他提前返乡,利用自己掌

握的制衣行业的全套技术,在区总工会、区就业局和白节镇政府的大力帮扶下,仅用一个月时间,就在家乡创办起恒瑞制衣厂,并从返乡农民工中招收和免费培训了120名电动缝纫工。由于有经验技术、业务关系作保障,订单一直排到4月份。

记者近日走进恒瑞制衣厂车间,看到一片繁忙景象,工人们正抓紧生产一批出口澳大利亚的休闲服装。一位叫李华娟的员工对记者说,“以前在广东中山务工,回乡后苦于没有技术找不到合适的工作。没想到去年恒瑞制衣厂在招工时有免费的电动缝纫培训。现在每个月工资比在中山还高些,1500元左右,同时还能照顾到家里的老人和小孩,干起来很安心。”

据肖加会讲,他还将扩建一个新车间,准备通过扩大生产规模、加强经营管理和拓宽营销渠道,吸收和带动当地更多返乡农民工就业致富。

据悉,纳溪区总工会和区就业部门已将该厂作为当地农村劳动力转移输出培训基地,并决定,在这里经过免费培训获得技能的农民工,将建成建制地有组织外出务工。

### 甘肃省旱情依然十分严重

本报北京2月24日电(记者高莎)据农业部农情调度,甘肃省农作物受旱面积自2月份以来居高不下,2月20日仍维持在725万亩的最高峰值,是8个受旱省中唯一旱情持续发展的省份。

由于降水持续偏少,气温普遍偏高,河流来水偏枯三个主要原因,甘肃省旱情严重。目前,随着气温的快速回升,蒸发量加大,旱情仍在持续加重。甘肃省越冬作物受旱面积已接近播种面积的80%,重旱面积达340多万亩,已有70多万亩干死苗。日益加重的旱情对冬小麦越冬作物返青构成严重威胁,给春播作物播种带来很大困难。目前,全省春播地受旱面积已达1500万亩以上,其中重旱400多万亩。如果未来1个月内再无有效降水,将有400多万亩春播作物无法下种。依靠集雨窖饮水的地区,窖水将逐步用完,出现大面积人畜饮水困难局面。

### 中小企业网上百日招聘高校毕业生

本报讯(记者戴明阳)3月1日至6月8日,工业和信息化部、教育部将联合举办“2009年全国中小企业网上百日招聘高校毕业生”活动。此前,全国中小企业网上招聘高校毕业生活动已连续六年举办。

活动期间,招聘信息与求职信息将同时在中国中小企业信息网和全国大学生就业公共服务立体化平台上免费发布,供中小企业和高校毕业生免费浏览查询、互相联系。据悉,中小企业可自行登录中国中小企业信息网填写并提交招聘信息,也可向地方中小企业管理部门寻求帮助。

### “煤炭企业手指口述安全确认管理模式研究与实践”通过鉴定

本报讯(通讯员李亚南)“煤炭企业手指口述安全确认管理模式研究与实践”近日在京通过专家鉴定,与会专家一致认为该项研究成果达到国际先进水平,对于强化煤矿安全基础管理工作具有广泛的推广示范价值。

据悉,该项成果的核心是由克矿集团东滩煤矿首创并坚持实施的“手指口述安全确认胜峰管理法”,它以东滩煤矿职工胜峰的名字命名,是一项语言动作协调配合的科学管理方法,包括眼看、手指、口述三项基本要领,使现场工作的岗位人员做到手能指、口能述,保证自身安全生产,从而确保区队、全矿的安全生产。

### 第五届“金圆桌奖”即将揭晓

本报讯(记者黄哲雯)2008年第四季度以来,全球性金融海啸席卷了欧美多家知名企业“百年老店”,现代企业核心——公司治理面临着严峻考验。对于处在治理变革期的中国上市公司而言,不少实践、理论、认识上的难题亟待破解,为推进中国特色的董事会建设,如何进行下一步的制度安排?如何构建后危机时代的董事会,实现公司财富持续稳定增值?

答案将在4月11日揭晓——由《董事会》杂志主办的中国上市公司董事会高峰论坛暨第五届“金圆桌奖”揭晓仪式将在北京举行。届时,将评出2008年中国上市公司最佳董事会、优秀董事会、最具战略眼光白内董董事长、最具社会责任董事长、最具影响力独立董事、董事会建设特别贡献奖外,还将增设“最具创新力董秘”单项奖。和往届相比,此次活动加大了上市公司履行社会责任的指标权重。

与此同时,《董事会》杂志还将推出“中国上市公司董事会建设绿皮书”——中国上市公司董事会治理报告,系统总结中国上市公司董事会建设历程,梳理现阶段及今后面临的挑战,预测可能的变化趋势,独家提出可行的改革建议。

### 第四列健康快车交验出厂

本报讯(记者杨明清)由南车青岛四方机车车辆股份有限公司研制的第四列健康快车已顺利通过验收,2月20日编组出厂。该车将在北京由卫生部组织进行医疗设备安装、调试和车辆整備,于2月底先行开往四川提供医疗服务。

健康快车是目前国内唯一流动的、专业从事慈善医疗活动的眼科火车医院,专为革命老区、少数民族地区和偏远贫困地区白内障患者提供免费实施复明手术。健康快车至今已生产了4列,全部由南车青岛四方股份研制。

得自己掏腰包来赔偿了。除了一些细节外,最大的问题就是店主的经营能力和管理水平。陈龙是西城区地安门外大街一家名叫“格仔王子”的老板,他认为管理对一家格子铺的生存非常重要,除了做好稳定格主,经常与格主联系等“软件”工作外,还得做好硬件准备,比如,网络、论坛以及其他相关设施等等。“另外,我们还得做好商品的把关,我们店就做高档产品和新产品,因此,二手货或者不符合要求的商品我们不会接受。”

据了解,现在北京100多家格子铺,其中40%已经安装了自己的格子铺网络管理系统,大部分有了自己的网站和论坛。激烈的行业竞争使他们多方审视,及时关注网上信息,随时准备提升自己的管理水平。

对于格子铺的店主来说,解决生存危机的办法只有一条:让格主受益。格主的专业性和经营能力提升,反过来提升店铺的竞争力。对那些用心经营格子铺的店主来说,格子铺还是一个不错的盈利渠道,因此,即使有些格子铺由于店主的经营不善而关门,还是有很多存活下来,在纷繁的市场上赢得自己的一席之地。

经济生活视点



青年就业见习岗进招聘会 2月24日,一名青年在招聘会上咨询就业见习岗位情况。当日,江苏省徐州市举办2009年春季返乡农民工招聘会,铜山县团委设立专门摊位提供100个就业见习岗位,吸引返乡青年积极报名。新华社发(张庆祝摄)

# “再亏也不能亏一线职工!”

## 西南铝业科级以上管理人员降薪

本报讯(记者李国)“再亏也不能亏一线职工!迎战金融危机渡难关从管理人员减薪开始。”2月18日,记者在西南铝业集团公司采访时,公司总经理赵世庆,党委书记樊代兴掷地有声地说。

拥有3万职工家属的西南铝业集团公司,是国内最大的铝加工企业,随着全球金融危机对实体经济影响逐步加深,该企业成为“重灾区”,新的一年成为西南铝业发展进程中最为困难的一年。

从今年元月开始,该企业实行减薪计划:集团领导班子成员每月将减发30%的薪水,处级管理人员减发25%,科级管理人员每月减发20%。而一线职工不在减薪之列,而且坚决做到不裁员。“集团科级以上管理人员带头减薪,充分展现了西南铝人勇于面对困难的信心和决心,西南铝将鼓足干劲打赢这场企业保运行求增长的‘攻坚战’。”赵世庆总经理说。

“以前我月薪4000多元,目前每月减

少了600多元!”西南铝锻造厂技术开发科科长关基容说,员工与企业本就是“一损俱损,一荣俱荣”的依存关系,少点钱算不了什么,在企业有了困难的时候,作为公司管理人员更应该责无旁贷地承担起应有的责任。

西南铝业也正是在强化职工意识、在点滴节约上下工夫,像抓安全一样抓质量,鼓励职工发挥科技优势来占领市场,让效益目标稳步实现。

西南铝业熔铸厂扁溶车间熔铸班长王洪刚对记者说出了一线工人的心里话:“面对金融危机,企业领导带头降薪,工人不降薪,不裁员,我们心里很感动。我们作为企业的一分子,要在工作中合理地利用材料,在点滴节约中为企业创造效益。”

王洪刚还告诉记者,在工作中,工人们注重熔铸生产现场铝渣中的金属回收及再利用,仅此一项,就为企业创造数十万元的经济效益。

### 凝聚全员力量消化不利因素

## 太钢中高级管理人员主动减薪

本报讯(记者天明)日前,太钢(集团)公司向全体中高级管理人员发出倡议,号召全体中高级管理人员以积极的方式积极响应减薪行动,紧紧围绕和依靠全体职工,采取有效措施,共同应对金融危机挑战。记者从太钢有关部门获悉:从今年1月份起,公司高管主动减薪20%,中层管理干部主动减薪10%,以此作为积极应对当前困难和挑战的具体措施之一,同时力争职工收入水平不降低。

早在去年10月份,太钢就提出了应对日益严峻的经济形势的10条策略。李晓波董事长提议,面对复杂的经营环境,公司中高级管理人员要主动减薪,带动全员积极

应对挑战,努力完成预算目标,力争职工收入水平不降低。在今年年初召开的绩效考核和薪酬管理工作讨论会上,太钢进一步明确了中高级管理人员减薪、职工收入不降低的基本原则。

按照常理,在金融危机面前,是不是应该压缩投资,收缩战线?面对疑问,公司董事长邢运波充满信心地说,“危”中有“机”,危机导致设备和原材料降价,对企业扩产就是一个机遇。为此,从去年10月份以来,他们规划实施了精密机床、锻造毛胚、胀断连杆等项目,新建厂房8000平方米,引进国际精密设备8台,为此可降低投资成本3000多万元。

文登市引导企业视危机为机遇,发挥企业自有资金充足的优势,实施低成本扩张,蓄积发展后劲。目前,威力工具、森鹿制革、艺达集团等20家骨干企业,均实施了一期膨胀扩

### 采取“非常”措施应对经济困局

## 山东文登“危”中寻“机”

张项目,总投资达50多亿元,二期膨胀扩张计划也通过论证,率先启动。文登市还采取“非常”措施,推出了一套“组合拳”,配套出台了鼓励扶持企业发展的政策,拿出3400万元,引领扶持企业创新升级,在逆境中崛起,保持经济平稳较快发展。

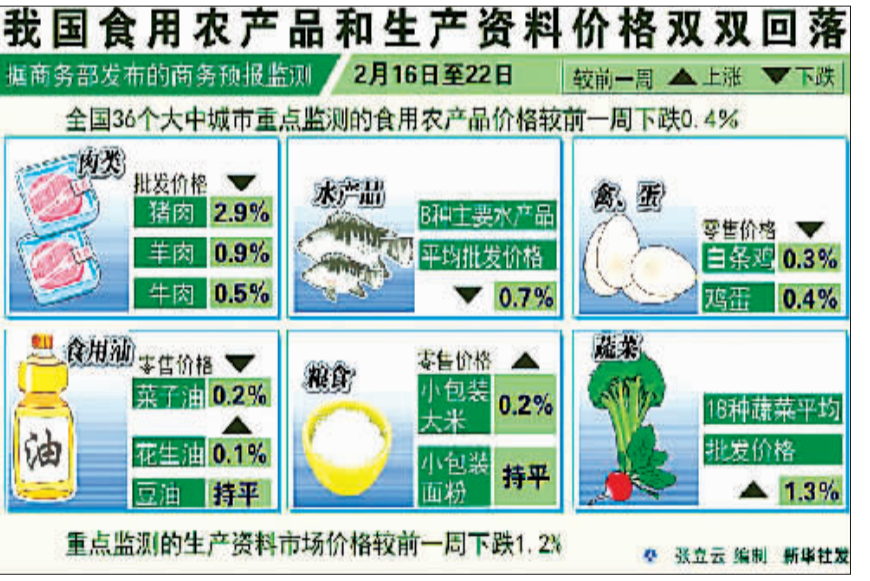
逆势而动,文登的产业招商打破了“坚冰”。文登市成立了17大产业招商办公室,在深度开发对韩经贸合作的同时,把招商触

### 采取“非常”措施应对经济困局

## 山东文登“危”中寻“机”

角延伸到欧盟、美国、日本等国家和地区,并在美国、韩国设立了办事处,推出大项目审批代理服务新政,呈现出“逆流行大船”的趋势,取得了更好的招商效果。去年全市外汇到位外资5229万美元,增长15%,引进投资过亿元或千万美元以上的大项目85个。威力工具集团与世界最大的工具制造商史丹利公司签订合同,共同出资1.1亿美元,其中史丹利公司出资6600万美元,合资新上项目,提升产品档次,借助外力带动机电工具产业发展。

在深度开发对韩经贸合作的同时,把招商触



## 严格环境准入 我国将构建工业污染预防新体系

据新华社上海2月24日电(记者顾瑞珍)环境保护部副部长张力军24日在上海表示,我国将加强重点行业环境准入管理,联合有关部门研究“两高一资”行业结构调整意见,完善环境准入条件,构建工业污染预防新体系。

记者从此前举行的“全国污染防治工作现场会”上获悉,我国提高了新建项目的环境准入标准。2008年,对总投资4737亿元的156个“两高一资”项目不予受理、审批或暂缓审批。已批复的579个项目,投资额达2.4万亿元,通过落实“以新带老”、“上大压小”和“区域削减”等措施,能够削减二氧化硫排放46.86万吨/年、化学需氧量排放3.84万吨/年,避开了10个自然保护区、7个饮用水源地、2个风景名胜区和生态敏感区,减少占地160多公顷。提高了燃煤电厂准入条件,对新上项目均要求采用低氮燃烧技术,城市近郊、环境敏感地区和经济发达地区大型燃煤机组都要安装脱硝装置,2008年批复要求建设的脱硝机组装机容量达到3221万千瓦,占批复总量的58%。严格企业上市融资环保核查,降低投资风险,三年来,首次审核未通过的拟上市企业比例达到50%左右。

张力军说,环境保护部将联合有关部门逐步废除不利于环保的相关补贴和税收优惠政策,对达不到环保要求、严重污染环境的行业,取消其享受有关税收优惠政策。拓展绿色贸易政策,定期公布企业污染物排放达标公告,凡未被列入达标公告的企业所生产的产品禁止出口,并在目前柠檬酸、电解铝等行业公告的基础上,逐步向其他重污染行业扩展。

### ■本报实习生 王立文 吴楠楠

“北京现在大约有100多家格子铺,但是还是有很多家已经关门了,主要问题出在管理上。”日前,“格仔王子”的店主陈龙告诉笔者。

近年来,一种新的零售模式店在中国风行并且迅速发展,它有两个主人,一个叫店主,一个叫格主,它让一些普通人尝到了当老板的欣喜,像一株自生自灭的花儿,它在纷繁复杂的市场中快速繁衍,自由开放。它就是格子铺。

### 格子铺悄然兴起

对于一些人来说,格子铺并不陌生,品种全,有个性,是来到格子铺的人的共鸣。把一个店面设计成几十个甚至上百个“格仔柜”,任何人只需支付每月100-200元不等的租金,就可以在格仔铺中寄卖任何物品,不必自己经营,“格仔铺”的主人会代你经营看管,招呼客人。小格子里面装满琳琅满目的小物品,比如各种饰品、钱包等等。有的上面还有格主留下的温馨提示,它们的名字也各种各样,“格格步入”、“好人好格”、“别具一格”等等。

“2006年最先由一个日本人开创了这种

# “格子铺”民间悄然兴起

## 管理瓶颈待突破

的缓冲期,用心经营,摸准市场,也许用了三三个月就能赚到钱了,她们会利用课余时间去天意或动物园淘货,放在自己的格子里。

据介绍,格主的纯利每月从2000元到几十元不等,主要是看格主的市场眼光了。笔者发现店里的格主多是年轻人,像小蔡这种学生有很多,还有一些格主是公司的白领,她们喜欢收藏各种新奇的东西,放在格子里希望得到更多人的喜欢,她们把做格主当成一种乐趣。

在短短几分钟的时间里,铺子里的顾客络绎不绝,很是兴旺。格子铺吸引他们的地方正是在于其独特的经营方式。

### 亟待突破管理瓶颈

据了解,这样的格子铺在北京能够统计到的就有100多家,大多数分布在经济比较繁荣的西城区。全国其他城市也有分布。作为

一种快速发展的零售模式,其发展需要克服在管理方面的限制。一位姓李的店主说,有的店主只是管着店面,收取租金,格主可以随时跟店主联系;而另外一些店主则会记录好账本,定期跟格主联系,跟格主对照他们卖出的东西,除了收取租金,他们还可能得到一定的提成。

记者调查发现,去年是格子铺发展的火爆期,仅西单附近就出现过十几家格子铺,但今年还是有些店铺经营不下去。市场是一个原因,一些店主的经营理念也是一个重要原因。

对于格子铺的经营问题,有人认为,格子铺门口低,管理难度大,经营好更难。比如,由于店小空间有限,又没有摄像头,放在格子里的多是一些精美的小饰品,客人多的时候常出现丢失的现象,这样的事情发生时,店主就