

农民工创业致富,捐资 3000 余万元为每户乡亲建起别墅

两户一栋,每户 280 平方米,集生产生活多项设施为一体

走进华蓥“别墅村”



图为 11 月 29 日,正在进行收尾工作的四川省华蓥市高兴镇“别墅村”。

选择了从头再来,成立了云南腾跃投资集团,再次进军建筑行业。10 年来,唐果困了就睡在工地,饿了就吃面包,生病后吃点药就住工地跑,始终秉持“诚信做人,踏实做事”的企业精神……

辛勤的付出得到了回报。经过 10 多年的打拼和不断改革创新,唐果又先后成立了 10 余家公司。集团公司现拥有固定资产超过 20 亿元,在职员工 2000 余人,拥有各类经济、技术职称人员 900 余人。

“吃”出来的别墅计划

2011 年唐果回乡,与一位亲戚相约吃饭,这位亲戚的亲家——原高兴镇的一位老

干部,也出席了这次晚宴,这次偶然碰面促成了日后轰动全国的别墅工程。

那次回乡,唐果是为了重新修建自己家与弟弟家房子,并“想在老家捐建一所学校。”这位老干部却直接告诉唐果,高兴镇的教育设施和条件已非常好,“不缺学校了,你要是真想给家乡做点事儿,就给你自己的村里做点儿贡献吧,比如给他们改善一下住房。”

唐果一家从前所住的林家村,后来并进高兴村被列为第 5 组,房前屋后四五十户老乡始终没变过。对于小时候乡亲们给自己和弟弟几口稀饭、半个馒头的事情,唐果依然记得很清楚。他动情地说,乡亲们是自己成长壮大的“根”,但大家现在的住房还都很陈旧,为此,他决定在翻建自己和弟弟家房子的同时,

也把父老乡亲最麻烦的房子问题给一并解决,统一规划为每户乡亲建栋别墅!

唐果的话一说出口,那位“老干部”顿时热血沸腾:“那你可真是解决了老乡们几辈子的大事啊!”这位老干部接着表示,这几年,就在老乡们居住的正对面,已经建起了 300 多亩地的草莓园、葡萄园、柠檬园,不只成为重庆、成都的各大超市供应新鲜水果,也成为从重庆、成都等地来乡村游的人们的一生态采摘园区。“4 月底到 6 月采摘草莓,7 月到 9 月采摘葡萄、9 月到 10 月采摘柠檬,一整个夏天,你知道 5 组对面水果产业园能吸引过来多少游客吗?”他对唐果说:“可 5 组目前环境和居住条件还留不下客,一看这条线,就没有人愿意走进去了……”

50 岁的老袁从零开始学电脑、90 后的小任期待混出个模样

送水工的那些事儿

伪码,然后拿回去贴到装假水的桶上。”做这一行的都知道,也有人专门出售造假伪码的。“假水也是经过加工的,只是工序可能要差一些,一般人不好细尝还真尝不出来。”停顿了一会儿,袁坤祥自信地说,“没有人来收我们怡宝的防伪码,收回去没有用,因为我们不卖假水,赚那亏心钱我心不安啊。”

华润怡宝食品饮料有限公司北京分公司桶装水销售经理高金彪介绍说,“在北京地区,我们怡宝是唯一一家建立桶装水专卖店模式的品牌。我们保证每桶怡宝水都是怡宝水厂直接配送到专卖店,再直接送到消费者手中,这种特有的两极配送渠道,能保证为消费者送上真正放心的饮用水。”

“一大把年纪了还得从拼音学起”

闲了一会儿,袁坤祥戴上老花镜,拿出顾客消费记录档案卡,将刚刚要水的顾客记录上,然后,在电脑上输入回单信息。“我们公司有一个统一的系统,顾客订水一般都是打客服电话,客服会把这个小区的订单信息通过系统分派给我们,我们会在 40 分钟之内把水送到,然后输入回单信息,比如什么时间送到的,顾客的需要等等。”

“老袁可是我们公司的传奇人物。”一旁的任汉卿拿出“藏在”电脑显示器后面的一张纸条展示给记者看。纸条上面密密麻麻地写着一些文字和大写字母,“EN 嗯,HAO 好,SONG 送……”见状,袁坤祥脸涨得通红,忙说:“我现在不用这玩意儿了。”

“有啥不好意思的,我们都佩服你呢。”

任汉卿一下严肃起来,“咱们老袁到北京之前从来没有碰过电脑,连拼音都不会。一把年纪了还得从拼音学起,现在操作起来很熟练,多么不容易。”

袁坤祥从记者手中拿出纸条,笑了笑。“因为三个孩子都在北京,所以两年前我到北京来打工。到北京之前,我一直在家里种地,小时候没上过学,没学过拼音,只认识几个字。刚到公司来的时候,不会操作电脑,也没法打字。培训了三天我就感觉自己玩不了这个东西,想要放弃,太难了。”

自认为没有一技之长的老袁不敢想除了送水自己还能做什么,只能硬着头皮又回到公司学习。“我可是拿出了勤快的劲儿。”袁坤祥笑着说,“当时我在另外一家店做送水工,送水间隙隙空就学着拼写,不会的都写在纸上。”大约三个月过后,老袁基本掌握了拼音的相关知识以及电脑的简单操作。

谈到这里,袁坤祥略得意:“最让我有成就感的还不是这件事,而是现在即使我不做送水工了,我去别的公司做些简单的销售工作完全没问题。”在农村生活多年的袁坤祥刚到北京时内心有强烈的自卑感,不知道如何跟人打交道,一说话就脸红。而他入职时,华润怡宝正在努力开拓北京的桶装水市场。送水之余,在一次次散传单、摆促销台、上门推销的过程中,袁坤祥渐渐地领会了一些销售技巧。

“给我个店长我 也能干”

“最近一两年,我们公司一直在开展‘水工关爱’活动,主要关注怡宝一线送水工的生

活、工作、成长。”高金彪告诉记者,“生活方面,就是提供一些日常必需品以及有益于健康工作的用品;工作方面,就是提供明确的考核标准,针对优秀的水工,进行表彰与激励,而且提供更好的发展空间;成长方面,就是建立适合他们的阶梯成长培训。”

“给我一个店长我也能干。”任汉卿说,他想通过自己的努力混出个模样来。

留着时下城市男孩儿喜欢的毛寸,竖起的发丝挑染成黄色,略显稚气的任汉卿有着与袁坤祥初来公司时类似的经历。老家在山西长治的他从最初的胆怯自卑到现在的乐观开朗,虽然工作不到半年时间,但是他觉得自己经历了很多,也成长了很多。“送水不仅是体力活也是技术活。每天出入于不同的客户



送水工袁坤祥正在查看顾客的消费档案。

“短工荒”倒逼用工模式转型

赵昂

根据媒体报道,在北京的建筑业用工市场上,出现了“短工荒”,就算以 500 元一天的价格也难有工人应征。

根据北京市统计局的数据,2012 年,即便是该市城镇职工,平均月工资也只有 5223 元,换言之,农民工一个月里打 11 天工,就能挣得比北京市城镇职工还多,剩下 20 天里想做什么做什么,能过上想干就干,想歇就歇,说走就走的生活。事情真的那么美好么?

农民工“短工荒”并非在所有行业都出现,主要集中在建筑和装修行业。这两个行业中,施工往往经过层层转包,最终真正的用工方,往往是小型公司、包工头。

对于农民工而言,这些实际从事施工的小公司,往往缺乏保障,今天接到项目忙死,明天有可能一个项目都没有。农民工一方面担心可能会拖欠薪水,故而形成“一天一结算”的业内规则。另一方面施工作业本身危险性较高,如果劳动保护不到位,或者出现工伤后施工方一走了之,农民工难以维权。正是这

样的顾虑,使得这些实际招工用工的小公司,通常来说只能靠老乡介绍这种非常原始的招工方式来招募工人。另外,值得注意的是,“500 元日薪招不到短工”大多发生在农忙季节,在刚刚过去的秋收季,甚至有装修公司开出了日薪 700 元的高价,如此“淡季”出现“短工荒”不难理解。

根据国家统计局的数据,40 岁以下的青年农民工占农民工总数的 59.3%。而目前在许多劳务输出大省,青年农民工群体里正在出现不愿意进入建筑行业的情绪,建筑工地

劳动强度大,环境不佳,布满油漆和灰尘的工作服,缺乏保护的劳动环境,难以让青年农民工感觉到体面。健全劳动保障制度,才能吸引青年农民工从事此业。

同时,针对建筑和装修行业的季节性特点,以及项目本身和不同施工阶段用工多寡,应搭建一些劳务中介平台,使用工方和农民工双方能够顺利对接,并让建筑和装修工人从缺乏劳动保障的“短工”变成有劳动合同的长期工人。其实,许多地方正在搭建类似的正规劳务市场平台,但由于门槛较高,对体力用

工者提供的岗位较少等诸多因素,没有得到农民工的足够认同。

“短工荒”的背后,暴露出当下建筑和装修市场现有的用工模式,已经难以适应当下农民工的实际需求。如果不转变用工方式,那么就算开出更高的价格,“短工荒”依然难破解。



责任编辑:程莉莉

新闻热线:(010)84151095

E-mail:grbnmzgk@163.com

争抢“宝贝”

杜娟

拿起桌上的《工人日报》品读,是我每天最盼望、最开心的事!

我是一个外来打工妹,在一家小厂子的仓库当管理员,每天要面对冰冷的电料 12 个小时,这 12 个小时让我与世隔绝,心中非常孤独,只能数着时间慢慢煎熬着。

和《工人日报》结缘是在一年前。一次,我去门卫室拿发票,发现一名门卫正在看报,我盯着他手中的报纸看了好半天,尤其喜欢报上富有哲理性的图片。终于,我没控制住自己开口借阅。还记得当时为借这份报纸,我哀求了几分钟,终于在一帮大老爷们儿的“仁慈”下拿了过来。

当时厂里有三四个门卫,他们个个笑我,一个小女孩儿竟然喜欢这个,这可是他们男人的“宝贝”,而我理直气壮地指着图片说,就凭这个我就喜欢,然后跑回了仓库。

在回仓库的路上,我想,一帮老爷们儿怎么这么吝啬?再珍贵也只是一张报纸。可当我真正读到里面的内容的时候,我大吃一惊,才明白为什么这些老爷们儿把它当成心中的“宝贝”。因为《工人日报》是一盏指明灯,它照亮了工人的心!

《工人日报》刊登的文章与打工者的生活紧密相关,可以帮工人维护权益、增长知识、排解孤单、陶冶性情、感化心灵,那份独到的温情无时无刻不在吸引着打工族。然而,吸引我的不仅是这一份温情,还有它美观的版式、富有公益性(哲理性)的内容,不但丰富多彩,还让人心中涌起丝丝感动。

从那以后我自己也订购了一份《工人日报》,有了它不再孤独,而之前每天习惯性地去门卫那边拿报纸,时间一长便也和门卫那帮老爷们儿“打”成了至交。他们经常神采激昂地给我讲报上的事情。有时他们感叹,真没想到你一个女孩儿竟然也喜欢这样的玩意儿,看来《工人日报》真的俘虏了不少人的心,而我乐呵呵地说,因为我们都是打工族。

如今,看到手中积累的一摞报纸,才发现原来我们这些忠实读者已经紧随《工人日报》一年多了。

有《工人日报》相伴的时间里,我们这些打工者孤单、疲惫的心被温暖着,虽然我们的年龄与性别不同,但对这份报纸的热情都是相同的。

现在,我们这批忠实的“粉丝”继续守着《工人日报》努力打拼,这位无言的朋友指点我们走出迷茫,度过人生的春夏秋冬。

天津首家菜市场“新市民书吧”启用

本报讯 (记者姜明 通讯员姜书范)“以前中午没什么顾客时,我们就在摊位里打打牌或者睡一觉,现在有了书吧,我们也能上来看看书,或在网上冲个浪,丰富了业余生活,也提高了我们的文化素养。”在天津大沽菜市场卖豆制品的陕西籍商贩吴树新手里捧着几本崭新的书籍,笑得合不拢嘴。

11 月 28 日,天津市首家菜市场“新市民书吧”在河西区大沽菜市场建成并投入使用,这是该市第一家开在菜市场的纯公益性市场书吧,不但丰富了市场商户的文化生活,还为他们的子女提供了一个学习、阅读的平台。

据了解,天津市河西区大沽菜市场有 300 多个摊位,经营辐射周边 3 公里范围内的 20 余个居民社区,服务人口约 6 万人,客流量均在 26000 人次以上,考虑卖菜的商户多为外地务工人员,为了丰富他们的业余生活,市场管理部门在二楼的办公区留出一间屋子,专门为其开办了一个书吧。

大沽菜市场二楼的“津城书吧”约 50 平方米,分为书刊杂志阅览、电子阅读、少儿阅读和文化沙龙四个功能区。并配置了书架、书柜、成人阅读桌椅、儿童阅读桌椅等设施。图书管理员冯丹丹告诉记者:“这里的藏书涵盖了科技、历史、文化、健康养生等方方面面,共 2600 余册。商贩拿身份证就能办借书卡,不用花钱。”另外,“书吧”里还配备了电脑、网络等多媒体设备,也全部向商户和周边百姓免费开放。

天津河西区宣传部副部长、区文明办主任郭金琦说,目前,河西区已经建成“新市民书吧”25 个。有关部门表示,“新市民书吧”的建设将在天津市内六区全面铺开,计划 3 年内建成 150 个“社区书吧”和 50 个“公园书吧”。