

据新华社电 (记者李荣)“日常有个头痛脑热的小毛病，我们最怕的就是看病烦。”沪郊金山山区的一位老人恳切地对记者说。

烦在哪里呢?烦在看病的地方离家远，人本来不舒服，还要长距离来来回回;烦在看病时间“错位”，在厂里上班的村里人或外来务工者，他上班，看病的地方上班，他下班，那里也下班了;还烦在看病、配药与拿药上，几个环节就是几个来回，腿脚不便的老年慢性病患者，实在有点吃不消。

破解农村“看病烦”——沪郊有了家庭医生

如今，沪郊兴起社区家庭医生制度，解决了“看病烦”的难题。

在金山工业区社区卫生服务中心，80多名在岗职工组成了“全科团队”，提供家庭医生服务。每个团队对口相对固定的辖区，定期上门服务，对结缔组织病残患者，一遇紧急事、突发事，可以随叫随到。

85岁的季阿婆患有高血压、糖尿病等慢性疾病多年。每次上门，李妹都会把检查结果、用药情况，详细地记录下来。李妹所在的这个“全科团队”，一共4名家庭医生，还有9名健康助理医师。

家庭医生送医上门，并不“到此为止”。金山工业区社区卫生中心相关负责人对记者说，家庭医生还义务为老弱不便者“代配药、代送药”。

近日，职工公寓里新设了一个社区卫生服务站，门上贴出的服务时间为中午12时到晚上8时。这是为了让企业职工在“家门口”能够“错时看病”。送医上门，还要送到合适的时间点上，否则服务就要“错位”。

工资总额怎么组成和计算？	
案例	
小李进入东莞某塑胶厂应聘为高级技术工人，每月工作26天，每天10小时。工资发放包括底薪、技术津贴、岗位津贴、全勤奖和加班费，每月工资4500元左右，工资由银行转账到小李账户。之后，厂方与小李签订新的合同，合同约定底薪为770元（东莞最低工资标准），每月底薪、技术津贴、岗位津贴、全勤奖照发，并附“按照底薪计算加班费”。小李的工资下降到每月2800元左右。此外，自从小李签订新合同后，就被要求每月签两份工资单，一份是770元的底薪，一份为其余工资数额。厂方每月通过银行转账770元，其它都以现金形式发放。合同期满后，小李离职要求厂方给予经济补偿，可厂方只愿意按照770元的标准给，并扬言小李没有工资凭证，就算告也告不赢。	
陷阱一	怎么办？
加班费基数陷阱：在合同中约定“计算加班费基数为基本工资（底薪、最低工资标准）”，或以其他形式要求劳动者签字确认计算加班费基数。	先拒绝签字，以书面形式要求企业更改合同内容；如果工友也遇到同样情况，可团结工友一起找单位协商，再按自己的实际情况签订合同。
陷阱二	怎么办？
工资单陷阱：劳动者手中没有工资凭证，用人单位只以现金形式发放工资；用人单位只做好工资凭证，需劳动者签字确认，却不给劳动者。	记录自己的工作时间，工资组成，每月工资发放项目和数额，最好和工友一起记录并互相签字证明；如与厂方发生争议，以自己的记录为依据，提出请求事项；
法律怎么规定？	
《关于工资总额组成的规定》	《中华人民共和国劳动争议调解仲裁法》
<p>第四条 工资总额由六部分组成：计时工资；计件工资；奖金；津贴和补贴；加班加点工资；特殊情况下支付的工资。</p> <p>第八条 津贴和补贴是指为了补偿职工特殊或额外劳动消耗和因其他特殊原因支付给职工的津贴，以及为了保证职工工资水平不受物价影响支付给职工的物价补贴。</p>	<p>第六条 发生劳动争议，当事人对自己提出的主张，有责任提供证据。与争议事项有关的证据属于用人单位掌握管理的，用人单位应当提供；用人单位不提供的，应承担不利后果。</p>
加班费基数怎么算？	
正常工作时间工资是计算加班费的基数，它是指在法定正常工作时间内提供正常劳动所应获得的劳动报酬。包括基本工资（底薪）、技术津贴、岗位津贴、物价补贴和全勤奖。	
小李的法定工作时间出勤工资应包括哪些？ 小李的工资组成部分包括底薪、技术津贴、岗位津贴、全勤奖和加班费。 小李正常工作时间工资=底薪+技术津贴+岗位津贴+全勤奖。	

余姚国泰机械公司：15年参展塑博会的背后

■马顶铃

精心布置展位、清点参展商品、制作企业样本册《国泰机械》、选定宣传广告语……10月30日，距离第十六届中国塑料博览会开幕仅剩7天，当浙江余姚市供电公司配电运维班徐建国上门为企业提供例行安全用电检查时，余姚市国泰塑橡机械有限公司负责人周海林正在为参加一年一度的“塑料盛会”做最后的准备工作。

向徐建国一页页展示《国泰机械》，周海林百感交集，连续15年参展，国泰公司可以说和塑博会风雨兼程、共同成长。“徐哥，认识快10年了，这些年企业的用电，多亏了你的帮忙。”与徐建国相对而坐，周海林开始絮絮述说企业发展史，其中不乏艰辛，但更多的是感动与收获。

余姚市国泰塑橡机械有限公司成立于2000年，2005年周海林在阳明科技工业园区建了新厂房，购置了车床、剪板机、折弯机、铣床、电焊机等各类设备50多台。“如果电压不足或不稳，机床根本开不起来。”为了确保企业投产顺利，周海林申请了用户专变，也是在那时与徐建国结识。由于配电房所处位置偏僻，加上通道过于狭窄，施工难度较大，费了一番周折，徐建国与队友们完成了80千伏安变压的安装。“下午1点半他们才回去吃午饭，我到现在都记得。11点以后，好几次催电力师傅去吃饭，但他们都坚持先把活儿干完。”

供电足，国泰公司产量稳步增长，目前已发展成为年产值逾3000万元的企业，产品足迹遍布中华大地和东南亚、拉美、中东

对新事物接受能力强，手机上网普及程度高

新生代农民工热衷网购

但因闲暇时间少、不会使用网银、快递到不了偏远工地……使他们网购障碍多多

了，可那天到了夜里12点多，几个女孩都不肯走，围在前台的电脑旁，个个都特别精神，既紧张又兴奋。”接下来的一个星期里，沈先生店里陆续收到20多个包裹，全是当天夜里女孩们淘宝的“战利品”。

店员小田对记者说：“我们工作时间长，没时间上网，店里也不允许我们玩手机，所以我们都趁下班时用店里这台电脑。”

记者采访发现，许多新生代农民工热衷于上网，但上网途径却十分有限，尤其是涉及交易的网购，网吧这样的公共场所并不安全。

除了在工作场所使用电脑外，手机成为多数新生代农民工最主要的上网工具。一家主要面向三四线城市农民工群体的网购平台负责人表示，正因为农民工没有更好的方式接触外界，手机上网和聊天成为他们标准的生活方式，因此他们的手机上网普及程度反而比城市人群更高。

尽管新生代农民工对手机、互联网等新事物接受能力较高，但记者发现，他们中的许多人并不相信网络支付的安全性，还有许多人不会使用网银。

在北京一家手机卖场工作的张天庆，是朋友圈里的一个重要人物，因为他承担着许多“代购”任务。“很多朋友和老乡，即便在外地的，只要上网买东西，就要找我代购。”张天庆对记者说，代购并非因他有过人的淘货本领，而是因为他有网银。“有的人只用现金，把钱给我，让我替他们在网上支付。有的人开了网银也不会用，最后还是找我‘代购’。”

与上网方式和在线支付相比，更难克服的问题在于快递物流：一些农民工聚集的工厂和建筑工地位置偏远，快递物流网络无

法覆盖。

网络中没有城市与农村、本地人与外来人的区别，新生代农民工可以彻底展示他们的消费能力，释放他们的消费需求。然而，工作时间较长，闲暇时间有限，没有电脑、上网不方便，不相信网络支付、不会使用网银，部分行业工作地点偏远，快递无法到达……这些新生代农民工的生活特点与工作痕迹，仍然难以避免地从现实移植到网络中，使得他们网购障碍多多。要消除这些障碍，仅仅靠网络和手机等新技术恐怕远远不够。

为解决农民工就业稳定性差、融入城市和维权难等问题——青海实施多项政策促农民工融入城市

工创办企业从事农、林、牧、渔项目的所得收入，按照税法规定减免企业所得税。

在促进农民工市民化方面，青海不断深化户籍改革，为符合条件的农民工落户城镇制定阶梯式政策通道。西宁、海东中心城区在现行落户政策基础上，创造条件，优先将高技能农民工和城市急需的优秀农民工转为当地市民。

同时，青海将符合条件的农民工纳入公共租赁住房供应范围。对开发区、工业园区、企业建设用于安置农民工公共租赁住房的，一律免收城市基础设施配套费、防空地下室易地建设费等行政事业性收费和政府性基金，执行保障安居工程有关税收优惠和信贷支持政策。

在培训方面，农民工可在户籍所在地或

求职就业地享受培训补贴和技能鉴定补贴，招用农民工达职工总数10%且参加失业保险的企业生产经营困难时，可组织职工开展技能提升、转岗、安全生产等方面的培训，资金由失业保险基金给予一定补贴。

另外，青海将农民工随迁子女全部纳入流入地教育发展规划，根据流入的数量、分布和变化趋势，合理规划中小学布局，均衡配置

教学资源。将农民工随迁子女义务教育经费全部纳入各级财政统筹，实现农民工随迁子女基本在流入地全日制公办中小学平等接受教育。对接受政府委托承担义务教育的民办学校就读学生按照公办学校标准享受补贴。凡取得流入地初中学校正式学籍的非户籍考生，均可就地报名参加中考按相关规定予以录取；符合高考报名条件就可地参加高考。



长沙：餐馆厨师与服务员戴墨镜齐做工间操

在长沙市芙蓉路的一家餐厅里，厨师和服务员以及门店管理

人员，在餐桌旁边，戴着夸张的彩色眼镜，随着欢快的音乐跳起工间操。

每天下午1点和晚上7点，这家餐饮店的员工都会为顾客表演，就餐的顾客总能被他们的搞怪动作逗乐。一支舞曲大概三四分钟，既是一种健身也是一种和顾客娱乐互动的方式。“我们都很喜欢这样的工作方式，很特别，能让我们感受到青春与活力。”店里的厨师唐蓉说。

辛鹏博/CFP

本 报 记 者 李 丰

1988年，21岁的潘林从部队退伍后回到了故乡贵州省黔东南州丹寨县孔庆村。乡亲们对这个兵娃娃寄予了很高的期望，把他选成村长。一门心思想着带乡亲们致富的他发动村民一起养肉食猪，可因为不懂技术，亏了。

“搞农业我是半斤八两，搞企业也是无从下手，该怎么做？”满腔热血化成了冰冷的现实，无数个日夜，潘林在反思，最后他想通了，失败的原因就在于自己“不专业”。

一年后，潘林主动辞去了村长职务，他决定去沿海打工充电。他去了林场给人背柴火，一天背600斤，换回5块钱。半年后，他揣着辛苦赚来的800块钱踏上了南下打工路。出省后，潘林去了广西一家工地打工，进厂半个月他就被老板提拔为管理人员，月薪从600元渐渐变成3000元。半年后，就在所有人认为潘林要被提拔成副总时，他返乡了。潘林找入四处借款办起长途运输队，第一年赚回一辆东风卡车，第二年赚回两辆，第三年赚回一个车队……潘林火了，他成了村民眼里传奇似的人物。

1999年，潘林在经营运输队生意的同时开始做工程承包，他很快成了县城里颇有名气的土建公司老板。但就在这时，他又做出了

一个出人意料的决定：从利润高昂的工程、包工项目抽身，投资200多万元在当地一处荒山开拓了630多亩草地。人们每天都能看到他蹲在地里琢磨那一株又一株的小草。

“潘林在干什么？放着好好的工程不去做，种什么草？”乡亲们疑惑了。此刻，只有潘林自己心里明白。

两年前，他受贵州省工商联邀请，去清华大学参加贵州首届“农民企业家”培训班。交流时，他认识了贵阳市几个经营农业非常成功的农民企业家，每个人身家都超过千万。这次培训让他彻底明白，山外有山，原来做农业也可以这么有“钱途”。丹寨县植被丰富、气候条件优越，一位外商来考察时曾和他说起，这里的地形非常像瑞士，发展养牛业应该不错。潘林把这句话记在心里，“壮士断腕”般地下了决心。这次，他提前做足功课，自学成了农

业的“半个专家”。

“每天我都要自学养殖、畜牧、种植知识，夜里12点之前很少睡觉。”不知不觉中，潘林多了一个习惯，只要去和乡亲们拉家常，他都会讲自己的故事，苦口婆心地规劝大家，“在外面不要总打工，那样不行，一定要精通一门专业技术，回乡创业，这样才能长远发展呀。”

2001年，潘林把全部家当投在了牛身上，他从山东运来300多头高品质肉牛，分给当地有合作意向的农民饲养。一传十，十传百，周边的村民纷纷找到他。他又自掏腰包1000多万元，无偿借款，带动了周边3500余户村民一起养牛，年人均增收7000余元。那时的丹寨县甚至成了贵州小有名气的“牛集市”，高峰时拥有各类肉牛3万余头。肉牛多了，渐渐出现“肉贱伤农”的苗头，潘林马上延伸产业链，贷款开建了牛肉深加工厂和贸易

公司，把丹寨的鲜牛肉加工成牛肉罐头、牛肉干，卖到了上海、深圳的大型超市。

潘林仿佛一个拓荒者。如今，他又在贵州省黔南州独山县承包了1万亩荒山，他想拿出7000亩来经营农场，3000亩分给村民种植辣椒。为了激励村民种植技术，他规定，谁家产量高，就可以多承包地。“一斤鲜辣椒4.2元1斤，一亩田就可以增收2000多元呢。”

此刻的潘林，虽然不再顶着“村长”的头衔，但他一样做到了当初的承诺。“我一直认为，当‘农民’比当官值得。”他笑着说。

劳动光荣·劳动圆梦——追梦·我的奋斗

宁海供电公司：“让服务跟着客户走”

■张跃银

“用电增容手续刚递上，你们就上门服务来了，真要说一声谢谢。”10月29日，浙江宁海县奇峰电器塑料有限公司总经理冯奇峰见到客服中心用电顾问杨方变，不时表示感谢。据了解，这是国网宁波市宁海供电公司落实国家电网公司“你用电，我用心”服务宗旨而开展的一项新动作——“让服务跟着客户走。”

强服务：“职工的心围着客户转”

宁海供电公司不断创新服务体系，先后建立了“共产党员服务队”、“党员服务岗”、“用电顾问”、“客户经理”和“用电指导员”等队伍，做到了服务上的全心全意，在17个供电服务窗口建立了惠民绿色通道，为全县4000多家企业，特别是小微企业打响了“企

业‘你用电’，服务‘我用心’”的服务品牌。

针对企业创业上存在的用电困难，宁海供电公司多支服务队先后开展了“上门走亲”、“主动找事”、“联企结对”，为企业发展做到“早服务、早施工、早送电”，做好服务我先行。“供电服务跟着客户走，哪里要用电，我们就在哪里。”宁海供电公司负责人童灵华说。

从今年1月~10月，宁海供电公司的各支服务队先后走访了3000多家企业，办理业扩增容客户231家，解决企业用电困难390多件次，调解用电纠纷11家次，办接各类用电申请（包括种（养）殖户）342件，客户投诉率为零。

转观念：“服务跟着客户走”

宁海是全国文具、模具、手电筒之乡，宁海供电公司始终把服务放在浪尖上，让客户来打评记点。

近几年，宁海供电始终把客户的服务放在首位，先后建立了服务承诺制、时限默认制、首问责任制、部门联责制，良好的服务赢得社会的肯定，连续几年在全县经济服务类企业评比中名列前茅。

如何让职工的服务更有效率又有利于客户的需求，宁海供电在18个供电服务窗口建立了“企业热线平台”，让客户有话可说，有意见可提，并设立特别督导员，做到一日一评，一周集评，一月考评，不让职工在服务上“跌跟头”，在群众评议中成“病垢”。“通过‘服务跟着客户走’这一平台的设立，企业客户在窗口滞留的时间少了，找上级反映的没有了，而服务人员上门时间多了，工作效率高了，特别是工程结束后，会有客户经理定期联络、指导、征求意见，让客户在用电上的顾虑一扫而空，从而引来了无数的表扬。”宁海供电公司党委负责人高朴林说。目前，宁海供电公司的新增、增容工程已超过去年同期的10%~30%，服务和质量深受客户的欢迎。