

提供2000多个岗位、创业咨询和培训信息

沈阳举办专场招聘会 帮农民工找工作

本报讯(记者刘旭)3月2日8点20分,还没开门的中国沈阳人力资源市场(劳动大厦)门前已经排满了刚返回沈阳打工的农民工。10分钟后,沈阳市人力资源和社会保障局要在里举办一场农民工专场招聘会。

会场刚一开门,求职的农民工就涌入到各个展位前看招聘展板,育儿嫂、面点师、厨师、维修电工……现场100余家用工单位发布了2000多个岗位信息。有的农民工在招聘单位前询问待遇,有的农民工拿着创业政策慢慢研读,有的三三两两围着创业项目的展板交谈,现场人头攒动。

开场刚15分钟,农民工王富春就给3家企业留了联系方式,拿到了招聘人员的名片。他当天的目标是找到一份维修的工作。听老乡说沈阳有农民工专场招聘会,他前一天坐火车从辽宁朝阳老家赶了过来。王富春说:“以往找工作都是通过老乡打听消息,很难找到满意的企业,这场招聘会是专门为农民工,来的企业集中,都挺合适的,我准备都去试试,选一家待遇最好的。”

徐方是一名送水工,一进大厅就开始寻找创业的标牌。干了4年送水工的徐方发现承包水站很赚钱,他的老板每月能赚1万元,他也想试着创业,可如何开水站、税费怎么交、怎样租房子签协议、有没有哪些好政策,他都不懂,急得直挠头。听说当天有创业政策咨询,他就来了,经过工作人员的解答后,他感到豁然开朗。

11点,离结束还有半个小时,25岁的农民工曾涛绕了三四圈也没找到合适的工作。虽然有些失望,但并不是一无所获,他发现来招聘的企业提供的岗位绝大部分都对职业技能有要求,他拿了中式面点、中式烹调、维修电工等专业技能培训的宣传单,现场咨询了工作人员,申请了培训登记,他告诉《工人日报》记者,等自己学完技术再来找工作就容易了。

据沈阳市人社局工作人员介绍,农民工专场招聘会提供5项就业创业服务,包括专场招聘洽谈会、就业创业的政策咨询、免费就业培训和创业培训咨询、展示和推荐创业项目和劳动法律法规咨询,希望通过多种方式帮农民工找到适合的工作。

乡村旅游带动收入增长、吸纳能力不断增强

青海六成以上农民工 青睐省内从业

本报讯(记者邢生祥)“今年‘春风行动’专门把有劳动能力和就业意愿的农村贫困人口作为重点服务对象,依据近年来农民工群体省内就业的求职特点和所需岗位,积极联系用工单位,专门举办农民工专场、农牧区富余劳动力专场等30余个专场招聘会,开展送岗下乡活动,其中设置了一些门槛低、有保障的普工、服务、操作工等岗位,为多数农民工创造了在家门口就业的机会。”日前,在2017年“春风行动”大型招聘会上,青海省人社厅副厅长毕晓宁介绍说。

青海调查总队农民工监测调查数据显示,2016年青海外出从业的农民工选择在本省地域内务工的人数占全部外出从业人数的67.5%,外出农民工从事行业仍以二三产业为主,农村非农劳动力全年从业收入均呈现增长趋势。

据介绍,青海六成以上农民工选择在本省地域从业的主要原因是近几年全省乡村旅游蓬勃发展,带动农村劳动力收入增长,省内吸纳劳动力的能力也不断增强。另外,青海省特色经营和土地流转整合成为稳定农村劳动力增收的另一途径。随着近年来逐步放开的土地流转政策释放了农村剩余劳动力,加之青海地方经济的发展也增加了本地就业岗位,全省农村劳动力市场重新匹配,劳动力逐渐回流,出省从业农民工呈现逐年减少迹象。

监测调查数据显示,2016年,青海农村非农劳动力全年从业收入均呈现增长趋势。其中,本地非农自营人员月均收入2871.5元,同比增长3.5%;本地非农务工人员月均收入2809.4元,增长4.1%;外出务工人员月均收入3556.4元,增长5.9%;外出自营人员月均收入5156.3元,增长7%。

据《工人日报》记者调查了解,近年来,青海农民工转移就业季节性矛盾突出,青海外出务工人员习惯于春节后出省务工,农忙时节和年底返乡,加之内地及沿海经济发达地区夏季气候炎热,导致出省务工人员较少。

另外,青海农民工受省外务工交通及生活成本提高、子女入学困难、在本地从业的收入与沿海地区差距逐渐缩小等因素影响,部分农民工开始由省外向省内转移,更多地选择在家门口就业或自主创业,既能照顾到家庭,也能务工赚钱。

春检“双保险”确保双安全

本报讯(通讯员王令全)连日来,内蒙古集通铁路集团公司大板电务段以春季检修为有力抓手,紧盯设备质量安全和职工人身安全,明确作业标准、细化作业措施、消除安全隐患,确保人身设备双安全。

在设备安全方面,该段将春检与日常检修、设备隐患排查相结合,组织抽调业务骨干对管内道岔转辙设备、轨道电路、电源设备以及机械室防火防鼠、电缆径路等进行全面检查整治。对站场和区间设备病害集中检查整治,对发现的问题全部纳入问题库,按照专人负责对问题分类别、等级进行逐一梳理,在人身安全方面,组织观看安全视频的形式加强职工人身安全教育,提高职工人身安全意识。

农民工夫妻养蜂酿甜蜜

本报讯 四川达州市通川区复兴镇返乡民工陈绪刚、王亚平是当地有名的夫妻养蜂能手,养蜂300多箱,年产蜜7000多公斤,年产值上百万元。在他俩的影响带动下,复兴镇先后有近20户村民跟着养蜂。陈绪刚、王亚平不但提供蜂种蜂箱,还无偿作技术指导。

2014年,夫妻俩带领复兴养蜂户成立了亚平蜜蜂养殖专业合作社,注册了“恶媳妇”蜂蜜商标,申请了无公害产品标识,合作社养蜂800多箱。2016年,夫妻俩投资200多万元,建成了300余平方米的现代化蜂蜜加工厂房,拥有了符合标准化生产的清洗、罐装、质量监控生产线,从此,甜蜜事业不再是小打小闹。

(高柱 陈国岳)

家政阿姨“触网记”

- 培训:通过系列测试,学会34种工具
- 上门:网络接单,提前踩点,避免迟到
- 服务:听清要求,尽量满足,最重口碑

本报记者 曲欣悦

“阿姨您好,订单号28,需要您在3月1日下午两点到十里铺xx小区进行2小时日常保洁服务,客户联系电话……”刘春兰收到了她所在的网约家政平台发来的工作提醒短信。在收到信息后,她需要做的是提前一天和客户电话确认,再按约定的时间上门服务。

刘春兰来自山西灵丘县农村,利索的乌黑短发让她看起来并不像一位年过半百的中年女性。网约家政这份工作,是她第一次出门打工。

在对家政服务需求越来越高的大城市里,从事这项职业的多是像刘春兰这样四五十岁的女性外来务工人员,干家务活儿,是他们最得心应手的一项本领,也成为他们进城后主要的求职方向。但对于之前从来没有接触过互联网的他们来说,如何“触网”,成为一名合格的“网约阿姨”,绝不仅仅是会做家务这么简单。

需通过系列测试,不能只会干家务活

在来到北京之前,刘春兰从未工作过。因为网约家政平台“阿姨帮”与她所在的县政府合作的一项扶贫项目,她才知道原来还有网上预约家政服务这种职业。

“开始我还不相信。”刘春兰说,政府的工作人员联系上她,说可以去北京干家务活儿、赚钱还多,“参加培训后,觉得还真像那么回事。”

刘春兰的上岗培训持续了将近一个月,每天要上六七门课,从34种不同家政工具的使用方法到上门服务的礼仪技巧。刘春兰每天都要努力消化很多新的知识。

“84消毒液和清洗剂不能混用。古董字画等贵重物品不能乱碰。”每次服务时,刘春兰都会回想起培训时学到的那些“干货”。

对刘春兰来说,培训期间最困难的不是学习怎么干家务,而是如何学会使用智能手机和说普通话。

《工人日报》记者采访到的网约家政平台,在招聘阿姨的启事中都会明确两项内容——会用微信,会说普通话。从来没用过智能手机,要如何学会用手机键盘打字回信息?说了大半辈子的家乡话要怎样“搬”成普通话?……为了补上这些“短板”,培训期间,刘春兰费了不少功夫。“我经常练习着练习到了晚上12点。”刘春兰说。

通过将近一个月的岗前培训,以及商家安排的理论笔试、软件机试、礼仪面试、实操考核等一系列测试。刘春兰这才和其它通过考核的阿姨一起从家乡县城来到了北京,上岗接单。

路难找提前去踩点,保证不迟到

偌大的北京成了横在刘春兰面前的第二道坎儿。“刚上岗时,最担心的就是找不到路。”刘春兰说。

以往阿姨总是固定服务某一地区内,客户比较稳定。但网约家政的客户分散在北京市不同城区,刚开始接单时,每收到一份新的订单,都意味着刘春兰要在她并不熟悉的大城市里找寻一个新的坐标。用手机地图查路线也是她到了北京之后解锁的新技能。

“忙的时候,一天能接三四单,即使两个地点相距较远,中间也只有1个小时的间隙。”为了不迟到,刘春兰每次收到订单短信后,都先把地址抄在一张小纸条上,查好路线,在当天工作结束后,提前去“踩点”,算好时间,尽量保证上门服务时能够提前十分钟按响客户家的门铃。

“客户的时间都比较紧,最讨厌阿姨迟到。”刘春兰说,自己的一位同事就因为迟到了8分钟被客户打了差评。“如果得了差评,网上显示的好评率就会低,客户都喜欢选好评度高的阿姨。”

即便这样小心谨慎地规划时间,刘春兰也遇到过紧急情况。

有一次,一名客户本来预约了9点到11点的日常保洁,刘春兰做完两个小时的服务后正要去赶下一趟12点的订单,客户却突然表示想延长服务时间。

刘春兰只能赶紧联系平台,和客户反复解释,通过平台客服进行沟通,客户才答应让她第二天再去一次,但这么一来一回花了20分钟。为了不迟到,她只能花30元坐出租车赶去下一个小区。下了车的刘春兰一路小跑,终于赶在12点前到了客户家门口,“我当时看了下表,是11点58分。”

客户形形色色,考验“网约阿姨”情商

在互联网环境下,客户的每一次评价都会影响到阿姨的收入。“客户至上”在强调用户体验的O2O平台上,被提升到了一个更加重要的高度。如果客户对一位阿姨满意,就会长期选择她。

刘春兰目前在网约家政平台上的满意度是100%,入行不到一年已经积累了不少固定客户。其中既有外卖饭盒堆到进门没法下脚的宅男;也有住房面积三四百平方米,满是高档家具的“有钱人”;甚至还有长期住在中国的老外。

与形形色色的客户打交道,刘春兰觉得,最重要的是要“听清客户的要求,尽量满足”。

“有些客户会告诉你哪些地方要打扫,有些就什么都不说。当阿姨一定要眼里有活。”在刘春兰看来,细节非常重要,开关、墙角、桌子下面、马桶盖这些地方都是容易忽略且客户爱挑剔的地方。

除了有眼力劲儿,阿姨也要管好自己的嘴巴。

“不能和客户聊天,客户的事情不要多问。即使客

户主动聊天也要尽量拒绝。”这是公司规定的制度,刘春兰也十分赞成,“工作时间有限,聊天很容易影响工作速度。”

公司将家政服务划分成了9大类47项,刘春兰所从事的“日常保洁”工作,只负责一些室内的除尘清理工作。而诸如外玻璃、天花板、家电清洗都不在她的服务范围内。“但有些客户并不十分了解你的工作范围。”刘春兰经常会遇到客户提出一些她无法满足的要求,比如做饭、清洗抽油烟机、擦天花板等等,“虽然和客户解释起来很麻烦,但一定要耐心沟通。”

“如何与不同的人打交道”是刘春兰将近一年的网约家政经历中学到最多的事。在她看来,这也是这一行“专业性”的体现。

收入接近家乡10倍,网络订单丰富

“在我们县里的超市打工,一个月也只能赚六七百元。现在当阿姨,每月能赚五六千元。”将近10倍的收入差距,让刘春兰坚定了留在北京继续干这行的信心。

收入可观源于订单量丰富。如今,快节奏的生活让很多上班族没有空闲打理家务。有调查显示,超过8成的受访白领表示会选择在双休或空余时间预约保洁服务。

另一方面,应运而生的网约家政平台方兴未艾。更为丰富的客户资源使得大批阿姨学会了通过网络“接生意”。大到搬家清扫,小到换锁换灯的丰富服务项目和即约即订的方便预约方式,也让网约家政服务越来越受欢迎。

刘春兰基本每天都会接到订单。每逢节假日,她的工作量都会迎来高峰:从早上8点到晚上6点连轴转。从去年5月工作到现在,刘春兰一共只休过20多天,仅在过年期间回了趟家。

在山西灵丘,她有一对老人需要赡养,还有两个儿子,大儿子已经成家,小儿子在江苏徐州上大学。小儿子学习好,“我准备供他读到研究生。”刘春兰告诉记者,这是她现在工作最大的动力。



志愿者助农民工网上看两会

3月7日,江苏镇江,江苏科技大学志愿者上网为进城务工人员解读全国两会有关农民工保障的新闻。

当日,江苏科技大学志愿者来到镇江市七里甸街道万科社区

“农民工网络学堂”,指导辖区建设工地的进城务工人员通过电脑和智能手机上网了解全国两会新闻,为农民工兄弟们解读有关农民工保障、医疗及子女教育等内容。

凡言 摄/视觉中国

本报记者 吴铎思
本报通讯员 童长福 赖冬觅

蜂箱一打开,数千只胖绒的小蜜蜂欢快地将主人团团围住,扑闪着小翅膀“嗡嗡”叫唤。主人爱怜地注视着眼前这群小生灵。主人叫聂书宁,出生于福建省永安市埔岭村,今年42岁,全国农村青年致富带头人,福建省永安市蜂业协会会长。

“没有到采蜜的季节,不要随意去打开蜂箱,因为环境温度的变化直接影响蜜蜂的个体发育、群体活动、蜂群繁殖……”在稍显简易的埔岭养蜂场里,聂书宁说起自己的“养蜂经”来,自信而恳切。

“蜂”助一臂创业路

2002年,聂书宁与一位退休的养蜂专家交往,在这位师傅的引导下,迷上了养蜂产业。2003年他告别打工岁月,带着师傅送给他的11个蜂群,开始养蜂之旅。

创业刚开始,最大的困难莫过于技术与资金支持:“因为没有资金发展蜂群,这年6月,在西洋下洋木材加工厂突然发现了一群蜜蜂,于是我就想想办法‘收’回来,结果被这群蜜蜂叮得体无完肤,后来还是师傅带着蜂框、蜂箱教我‘过箱’,从野生状态驯养成人管理状态。”从此,聂书宁边筹钱发展、边学习知识,积极参加市组织的青年创业培训班,还有一对一的创业指导,他的创业大门徐徐而开。

通过不断拜师学艺、交友,功夫不负有心人,聂书宁的养蜂技术有了很大提高,2004年蜂群发

展到了20箱、2005年30箱……到了2009年达到100个高箱,还创建了永安市首家养蜂合作社并注册了“嘉露”商标。

“迁徙”途中尝甘苦

聂书宁养殖的是西蜂,每年3月到12月,养蜂人为了追逐花蜜,大约要转场10多个地方。一年到头夫妻聚少离多,2008年至2010年连续三个年头都是快要过年的前一个月才回家。聂书宁记得2011年是最艰苦的一年,养蜂没有赚到钱不说,过年时还得拖到年关前7天才回家,为了照看蜜蜂,一家人吃完年夜饭后,老婆孩子跟他来到福庄蜂场帐篷里住了一夜。

蜜蜂还得小心伺候。有一次,从永安运蜜蜂到永安采蜜,原本只有20多个小时的路程,却整整花了2天时间。原来,他们都是晚上赶路,白天休息:白天时,车子要下高速公路,给勤劳的蜜蜂放风。

太过艰辛,2010年底聂书宁便尝试着“改行”,到湖北去买60头牛,贩回来卖。结果由于没有进行市场调查,赔了本。2011年又管理了一

年果园。通过贩牛和管果园,他感悟到,养蜂之所以不会赚钱,是因为在“追花逐蜜”的10多个月中,严重与市场脱轨。

行业推进“蜂”浪潮

后来,聂书宁转换思路,又回到养蜂行业,从2013年起改养中蜂,既可以照顾家人,又能把更多精力放到营销上。

聂书宁所卖天然蜂蜜、蜂王浆、蜂花粉在永安市及采蜜的地方也小有名气。随后,借助全省创业导师成立的蓝丝带商务平台,把自己的蜂产品成功打入了福州市场,合作社也于2013年被省农业厅评为“省级农民专业合作社”。聂书宁卖的蜂蜜品种也多了,发展到金桔蜜、野桂花蜜、槐花莲蜜等七八种,副产品有油菜花粉、莲花粉、茶叶花粉等。

如今,他不仅自己养蜂卖蜂,还带动了周边几十个农户发展养蜂行业,培育了近10个养蜂基地,蜂群数量也翻了几番,目前,他已有蜂群500多高箱,年产蜂蜜近10吨,产值超过80万元。

从养蜂采蜜起家,发展为立体养殖,成了全国农村青年创业致富带头人

“追花寻蜜”的迁徙人生

2012年还成立了永安市创业之家,当年就带动发展了7家农产品小微企业。去年5月又成立了三明市首个养蜂协会,目前协会拥有6000多箱蜜蜂,年销售额600多万元,带动200多名会员增收致富。

聂书宁在不断发展个人事业的同时,充分发挥会员优势,为残疾人免费养蜂培训,首批帮扶26名残疾人认养260群蜜蜂,提供实地调查、布置蜂箱、配送工具、养蜂技术后期跟踪等服务,形成“协会+会员+贫困户”结对帮扶和“传授+帮助+兼顾”技术服务的精准扶贫模式,切实帮扶贫困户实现共同致富。

“养蜂,只是事业的一部分。”聂书宁说,从采蜜到生产花粉、蜂王浆,再到蜂蜜保健品、化妆品,一个立体养殖、资源循环利用、综合开发的生态经营农场,才是他的梦想。

劳动光荣·劳动圆梦
追梦·我的奋斗