

青海受理千余件拖欠农民工工资案件

本报讯(记者邢生祥)记者从青海省农民工工资清欠形势分析会上获悉,今年以来,青海农民工工资支付工作坚持防欠与清欠相结合,标本兼治,综合施策,取得积极的成效,实现案件受理、拖欠人数、拖欠金额、群体性事件四下降目标。

截至8月31日,青海多部门共检查用人单位4788家,受理拖欠农民工工资案件1002件,为1.4万农民工追发工资1.7亿元,清欠率达97.7%。收缴农民工工资保证金3亿元,与去年同期相比增加9.9%。处理因拖欠农民工工资引发突发事件5起,有效维护了农民工合法权益及社会和谐稳定。

据介绍,青海工程建设领域仍是农民工工资欠薪“重灾区”。近年来,该省查处的欠薪案件中,80%以上属工程建设领域。一些工程建设单位压价竞标、垫资施工现象较为普遍,挂靠承包、违法分包、层层转包等问题屡禁不止,一旦发生资金链断裂或者出现工程款纠纷,农民工容易成为直接受害者。

受经济下行压力影响,青海实体经济困难状况尚未根本好转,部分企业因信贷收缩和房地产市场调控等政策影响,资金周转困难,一些行业产能过剩,生产经营困难,加之全省大多数企业具有技术含量低、利润低、融资难等特点,抗风险能力较差,如果经营不善造成亏损,往往采取扣减农民工工资的方法弥补损失,直接侵害了农民工的权益。

另外,一些欠薪遗留问题解决难度大。由于青海在大开发、大建设时期,项目多、范围广,治理欠薪的体制机制不够健全,农民工工资清欠遗留问题较多,清欠难度加大。据了解,由于全省劳动保障监察工作量大,涉及面广,而执法力量相对不足,青海个别地区对农民工欠薪情况排查不深不细,一些农民工欠薪问题未能及时发现和解决,加之随着国家环保督察工作的持续推进,一些中小企业因环保问题而关、停、并、转导致农民工欠薪新案明显增加。

东莞法院为两名农民工讨回欠薪

本报讯(记者叶小钟 实习生刘楚冰 通讯员钟小欣 黄雨冰)9月29日,东莞市第二人民法院厚街法庭开展涉民生案件专项行动,为劳动者拿到了被该镇某鞋材加工厂拖欠半年多的工资款。

2016年5月开始,外来工李先生、陈女士在厚街某鞋材加工厂工作。今年2月16日,鞋材加工厂将两人辞退,并拖欠工资。李先生、陈女士向东莞市劳动人事争议仲裁院厚街仲裁庭申请仲裁。

7月18日,仲裁庭作出裁决:由东莞市厚街鞋材加工厂支付李先生工资6750元、陈女士工资5850元。但裁决生效后,鞋材加工厂不理不睬。无奈之下,两人遂向东莞市第二人民法院申请强制执行。

法院接收该案后,迅速启动快速执行机制,并立即向鞋材加工厂发出执行通知书报告财产令,责令其履行支付义务。法院一方面对鞋材加工厂及其经营者翟某展开财产调查,另一方面联系双方进行协商。双方经过协商后,约定鞋材加工厂于9月29日前一次性支付完毕。

9月28日,法院执行人员电话联系翟某,提醒其尽快付款,但其采取拖延态度,并声称无能力履行。9月29日上午,执行人员立即前往鞋材加工厂,现场发现翟某的车辆。执行人员对翟某释法明理,告知其法律后果,并打算扣押其车辆。迫于强制执行的威慑力,翟某在车上取出1万多元现金,执行人员责令其当场向两名工人支付了拖欠已久的工资。至此,一宗涉民生案件得以圆满解决。

福建清流工会精准帮扶困难农民工

本报讯(记者吴锋思 通讯员伍立雯)国庆前夕,福建省清流县总工会工作人员来到特困农民工曾秀云家,了解帮扶实效。曾秀云是去年清流县总工会对困难职工档案动态管理后第一位新入档对象。

为实现对职工精准帮扶,清流县总工会对困难帮扶对象实行扩面建档,分类设立了困难农民工电子信息数据库,发现一个建档一个,变化一个调整一个,脱困一个撤档一个。目前已形成劳模结对帮扶、企业结对帮扶、社会慈善帮扶、职工志愿帮扶等工会精准帮扶网络,特困农民工不脱贫,工会组织不脱钩。

微信答题激发职工学习热情

本报讯(记者余嘉熙 通讯员张勤勇)“今天你答对了多少题,得了多少分?”“90分,没有超过你,但我不会泄气,总有一天会超过你。”10月9日晚9点,正在值夜班的郑州铁路局电务段新郑信号工区职工孟红岭和许宏杰结束了第二轮的微信闯关答题比拼,略占下风的许宏杰拿起手机让孟红岭验脸,内心并不服气。

为全面提高职工日常学习业务的积极性,激发学技热情,该段改变过去单一课堂教学或集中培训的方式,利用微信方便、快捷、灵活的特点,开发了“郑州电务段微信闯关答题抢红包”系统,这种闯关答题形式彻底改变了以往职工被动学习的局面,实现了由“要我学”到“我要学”的转变,也让职工在轻松、愉快的游戏中快速掌握专业知识和技能。

本报记者 刘友婷

在深圳市宝安区燕罗街道Mould Lao众创空间的一间厂房里,运作着的数十台设备在生产着不同公司的模具产品,设备上标注的租用价格从20元/小时一台到50元/小时一台不等,进驻空间的小微企业、创客团队和技术创客都可根据自身需求租赁使用。

9月11日,《工人日报》记者采访了解到,3年来,在Mould Lao众创空间“共享制造”模式的引领下,入驻的小微企业“抱团取暖”,焕发出新的生命力,企业成本大幅降低,效益几近翻番。值得一提的是,打工者更加自由,收入远超以前,而且更专注于产品的质量和自身技艺的精益求精,逐渐有了“匠人之心”。

厂房高企、招人和融资困难,市场竞争日益白热化……珠三角不少小微企业面临上述发展难题。Mould Lao众创空间创始人、深圳市五鑫科技有限公司董事长汪强陷入了深思:宝安是深圳制

造业大区,制造业是该区经济发展的重要支撑。而燕罗街道是宝安区的“制造重镇”,拥有大大小小的模具企业800多家,小微企业星罗密布。“是否能让小微企业‘抱团取暖’,共享厂房、设备、人才甚至是品牌?”2012年,他决定在五鑫科技公司搞场试验,从“内部市场化”改革开始,他将公司各个部门拆分为独立团队,以租赁方式过渡设备的使用权。以订单为线索,以客户为焦点,采用项目制分摊公司资源,团队创造利润的一半作为年终奖励,团队管理人员成为“独立小老板”,负责各自团队成员的工资。“共享制造”平台的雏形由此形成。

汪强的“大胆想法”吓跑了不少员工,他们担心“公司不发工资了以后怎么办?”几年下来,原来企业70%的员工离开了,部分敢于尝试的人留了下来。

“进驻众创空间前,我自己在外面租厂房,场地小,且要购买很多设备。”喻彪是深圳市鑫泰翔有限公司的创始人,他告诉记者,进驻众创空间后,成本降低了30%。

喻彪所创办的深圳市鑫泰翔有限公司主要生

产手机壳、数据线头、遥控器产品、家电产品等。两年前,他被Mould Lao众创空间服务平台的资源吸引而来,“无须装修办公室,不用增添设备,可以共用产业链。厂房和以前一样大,租金减少了一半,且不再担心因交租晚了被房东断水断电。”

目前,喻彪的公司一年纯利润达50多万元,在他看来,这样很不容易。喻彪说,过去他至少需要有10多名工人,即使淡季也要养着这些工人。而现在工人都可以共享,人数减少一半,成本减少20%。订单多了,可以跟平台租用工人或技术创客。

“共享平台为进驻企业、创客营造了一个小市场,产业分工明确化、专业化。擅长接单的人成为业务员,打工者成为自由技术创客‘多劳多得’。”Mould Lao众创空间联合创始人吕展如是说。

在Mould Lao创客服务平台,技术创客是独立的个体,“技能”成为他们的名片。在“技术即一切”的自由市场上,他们更专注于“质量”,渐渐地便有了“匠人之心”。

35岁的刘兵在模具行业已打拼了12年,如今

他是一名钳工工程师。刘兵说,如今自己的技术更值钱了,做事也更积极认真了。“在一个项目上花费时间越多,人工成本越高。且要争取做到最好,否则砸的是自己的招牌。”他说道。

三年前,刘兵在公司月薪5000多元,如今更自由的他,月薪反而高了。“每月至少有8000多元,忙的时候还可以拿到一两万元。”刘兵高兴地说道。24岁的屈桂平毕业前是刘兵的学徒,是创客团队的一员,负责做模具。“共享平台模式比较适合成长,更自由。”屈桂平告诉记者,在这里,要专注于提升自己技能,否则找不到工作。

过去,喻彪认为,人是最难管理的,而现在,用能力说话,管理容易多了。“技术高,待遇也高,能力强的人才有市场,若是想混日子,在这里是呆不下去的。”另外,“人员少了,劳资纠纷也少了。”也让他感到安心。有专家表示,“制造业将成为未来共享经济的主战场。”汪强认为,工匠和工人是有一定区别的,他希望能够为工匠提供生产资料、设备,让他们在“共享平台”上沉淀自己,提升自己。

河南郑州:退休女工用毛线勾织出“动物世界”



从单打独斗到创业集群,从乡镇农贸市场到网络平台……

小创业者用“互联网+”接上大市场

本报记者 李国

本报通讯员 梁向红

“外出打工多年,挣了点钱。想回家创业又不知道干啥好。”重庆市开州区厚坪镇青平村村民毕猛说,这一直是他的心结。

“这不仅是他一个人的心结,也是很多返乡创业农民工遇到的共同难题,总有一些打工者在市场的风浪中折戟。”重庆市政协委员、开县金地农业开发有限公司总经理祁秋中坦言,返乡创业是人口红利的升级,也是跨越城乡鸿沟的路径。

弱化风险形成创业集群

“返乡农民工一方面有创业的积极性,另一方面又难以掌握市场规律。”如何解决与市场对接的问题?同样是返乡创业人员的重庆市飞渝农业开发有限公司总经理曾汉宇告诉《工人日报》记者,就是要改变“单打独斗”的局面,统一规划。“我留意到,大多数人返乡创业都是搞农业相关产业,但如果形成规模效应就很难盈利。”

曾汉宇向记者介绍,由于考虑到这一点,他在返乡创业之初就想到了解决办法——创办一家公司。由公司承担风险,同时提供5种合作模式供村

民选择,如村民可享受土地租金、劳务工资和奖金;村民也可选择不要租金,只拿劳务工资,但可分到一定比例的利润;如果村民有经济实力,还可按照投资比例获得分红等。

重庆籍返乡创业农民工毕猛就是通过其中一种方式,从曾汉宇的公司承包了90亩土地,用来种植蓝莓。他说:“有龙头企业带着,我就不用费尽心思观察市场,风险大大降低了。”

《工人日报》记者了解到,目前,青坪村4600余名村民中,像毕猛这样返乡打工者超过半数。为方便返乡创业就业,厚坪镇青坪村建立了“创客联盟”微信群,在吸纳返乡创业者的同时,及时传达资讯和政策,并提示风险。如今,青坪村已经流转了三分之一土地,吸引了众多返乡创业者形成农产品种植的创业集群。

借助互联网打通市场

由于家庭条件不好,重庆南川农村青年刘远16岁便辍学,前往沿海地区打工。凭着自己的努力,他在一家数控车床厂从一名普通工人做到车间班长,工资也从几百元涨到4000元,日子原本还不错。然而,母亲的一场大病几乎花光了全家的积蓄。

2012年,不甘现状的刘远回到重庆市南川区公司。由公司承担风险,同时提供5种合作模式供村

为。前期工作的辛酸,没有难倒这名年轻的创业者。他一次性购进鸡苗1000只,几个月的细心照料,一只只鸡长势喜人。然而,因无客户资源,养出来的鸡却找不到销路。刘远动员家人和他一起去乡镇农贸市场去卖,收获寥寥。无奈之下,他尝试把求购信息发到网络平台上,没想到得到不错的结果——仅用1个月,1000多只土鸡全部卖完。

刘远感觉到互联网的力量,就开始着手建网站。“刚开始没有什么客户,后来知名度扩大了,引来不少客户。”刘远说。客户越来越多,他的养殖规模也逐渐扩大。借助网络的力量,刘远越走越远。

从上门“求合作”到等合作

重庆南川区就业和人才服务局副局长谢戟告诉记者,据不完全统计,截至目前,全区新增返乡创业实体近1700户,带动就业人员近8000人。与此同时,在创业担保贷款方面也给予了优惠,积极打造市区两级创业孵化基地引来凤凰。

周磊就是众创空间招来的“凤凰”之一。由于家境贫寒,18岁他只身外出打工。尝试了各种工作之后,2003年,周磊在福建省晋江市一家鞋厂稳定下来。他负责解鞋带的工作,每天重复地在新鞋模子上穿旧鞋带,再解开,观察鞋带孔是否整齐。一个月能拿700元工资。但周磊发现,技术工要比自己工资

高很多,于是开始学技术。通过7年的努力学习,周磊从一线工人成长为一名设计总监。“晋江有600多家鞋厂,我最年轻,能拿20万元的年薪。”

小有积蓄的周磊辞职和朋友一起开鞋厂,半年后,以失败告终。周磊告诉记者:“挫折让他备受打击,也让他开阔了眼界。”2011年,周磊回到重庆。9月底,见到周磊时,他告诉记者,自己曾经只想改善生活。如今,他想让南川人都用上“南川脸卡”。从小喜欢新鲜事物,喜欢玩游戏的周磊创办了一家领者商务信息咨询有限责任公司,筹备“南川脸卡”。

“只要注册会员就能在手机上看到实体超市和店铺的商品,用户可享受在线下单、免费配送、货到付款等服务。”“脸卡”需要同商家形成合作,在最初的时候,进展并不顺利。“我不服输,一家一家地跑和联系。”周磊花了两个月的时间谈成了商家30多个。

正此时,政策的春风也带来了好消息。重庆市南川区委、区政府给电商提供了更多支持和服务。周磊说:“我得到了补助,还参加了培训学到了一些法规、政策、知识。企业发展有了希望。”通过努力,2015年“南川脸卡”正式上线。周磊也告别了过去上门“求合作”的局面,在家就能等来商家合作。“脸卡”已经拥有了合作单位600多家,涵盖了各行各业。“现在‘脸卡’用户已经达到1万多人,现在每天以二三十人的速度增加,每天都有500多人次在使用。”周磊兴致勃勃地说。

入行近20年后创业,历经千次实验,成功研发红瓷新工艺

一名打工者的陶瓷人生

本报记者 卢翔

本报通讯员 吴维纲

结缘陶瓷成就了尧忠义的陶瓷人生。1971年,他出生于江西黎川县社坪乡前进村,1987年初中刚毕业,由于兄弟姊妹多,他被迫辍学去瓷厂打工。

工厂里火热的生产场景,让他心中涌动着不竭的工作激情。刚进厂时,他干的是压坯的体力活,由于肯吃苦卖力,每次领工资时,他收入总是比别人多。不久后,厂里便提拔他当了成型车间的主任。1996年,黎川的陶瓷企业因经营不善,倒闭关门。他被迫离开了工作10多年的陶瓷行业。

打工7年回到起点,让他一家人重新陷入生活困境。无奈之下,他带着妻儿一家老小来到了广东潮州的一家瓷厂打工,在这里尧忠义不仅看到了先进的管理水平,还学到了许多新的技术,让他大开眼界。凭着自己的技术,尧忠义每个月能领到1400元的工资。

此后的几年,为了生计,尧忠义又先后到广东

和福建多地打工。他想结束这种漂泊不定的生活。此时,黎川的陶瓷行业经过技术升级、产品结构调整已经逐渐走出了低谷,一系列新产品开始进入消费者的视线,黎川陶瓷行业的快速崛起,让远离家乡的尧忠义始料不及。

2002年1月尧忠义决定回乡就业。一家瓷厂聘任他担任技术厂长,尧忠义又重新找到了企业的根基。在陶瓷行业摸爬滚打打了近20年,看到昔日的伙伴创业成功,尧忠义按捺不住内心的情绪。2005年10月,他提出辞呈,决定创业。

尧忠义变卖了自己仅有的住房,四处筹措资金。2006年初,他终于凑齐了创业资金,和其他三位股东在闲置的郊区农场开办起了工厂。这时黎

川的陶瓷行业每年产值达10多亿元,康舒、环球、九州、嘉顺等品牌已经畅销全国。

要想在激烈的市场竞争中占有一席之地,尧忠义深知技术创新、质量领先是他唯一的出路。2008年中国红瓷作为奥运礼品馈赠给各个国家嘉宾,以后便成了国家馈赠各国元首的国礼瓷。熟悉陶瓷制作工艺的人都知道,烧制红瓷在中国几千年的陶瓷史上一直是一个无法破解的难题,关键问题是铜红在800摄氏度的高温下便分解了,而中国红瓷要在1400摄氏度的高温下才能烧制完成,过去有“十窑九不成”之说。尧忠义是个敢于吃螃蟹的人,他看中了红瓷市场的卖点,凭着20多年与瓷土打交道的经验,他对研制中国红瓷充满信

心。为此他先后多次到湖南红瓷产地参观考察,屡次碰壁,并未使他灰心丧气,为此他一边看书书籍,一边琢磨。经过上千次的实验,2009年9月,他终于成功研制出了耐高温,色泽均匀,色相大红,光洁透亮的中国红瓷。这个消息一经传开,订单像雪片一样飞来。

黎川红瓷作为该县陶瓷行业的一张崭新名片很快在市场打响。企业产值由原来每月过百万元,急剧增加到每月400多万元。浙江丽水客商看到了中国红瓷的市场前景,决定投资3000万元合资开发生产。目前他所创办的黎川华星陶瓷有限公司,已经在该县陶瓷工业园新建厂房2万多平方米,宽截面节能隧道窑2座,不久将搬迁投产。