

本报讯（记者黄仕强 实习生韦其邑）火红5月是劳动者的节日，在工地上不仅有铲车、挖掘机和钢筋混凝土，还有洁白的婚纱和幸福的笑容。

5月2日下午，嘉陵江畔，清风徐徐，重庆瓷器口嘉陵江边磁井段防洪护岸综合整治工程项目工地旁的简单舞台上，伴随着在场工人的掌声和祝福，9对新人和4对老铁道兵夫妇身着婚纱礼服，在现场工友的祝福声中缓缓登上婚庆的舞台……

“在企业的帮助下，终于实现了我们多年的心愿！”现场一位西装革履的老人介绍说，他是一名已退休的铁道兵，名叫龙运斌。1976年3月入伍，“兵改工”后一直在中铁十一局重庆片区工程项目工作，扎根重庆30余年，把青春都献给了重庆的基础设施建设。“不论是当军人还是当一名职工，几十年来我无怨无悔。但却愧对妻子，因为从未让她穿过婚纱，也没有给她办过婚礼，这次我们终于都圆梦了。”

另一对新人张峰、何芳夫妇告诉记者，他们俩相识19年，恋爱7年，结婚9年。张峰刚参加工作那年就和妻子领证结婚，他们的女儿已经8岁了。但他们没有举行结婚仪式，没有婚宴，连婚纱照都没有拍过，今天终于等到了“迟来的婚礼”，没有后悔，只有幸福和感动。

“公司组织的此次活动让我十分感动，这次集体婚礼，让我见证了铁军精神的伟大和传承。”新娘刘娅红说，她作为一名新的“铁嫂”，更能理解铁建人的不易，“这坚定了我和丈夫要一起维护好家庭和铁建事业的信心。”

无独有偶，5月11日，中铁八局一公司重庆铁路枢纽东环线项目施工现场，8对新人在他们最熟悉的建筑工地上牵手走进婚姻的殿堂。

“有人说，‘生命中最重要的两个日子，一个是你出生的那一天，一个是你发现自己为什么而生’，今天，我终于知道我是为你而生！”该公司员工唐浩的一句告白，让现场的来宾和家属动容不已。

特意调整工作赶回来的新郎康旭说：“我没想到我会有一个独特的婚礼，虽然没有太多的亲人到场，却得到了这么多同事的祝福，这将是我一生中最难忘的一刻！”



建设项目农民工工伤保险全覆盖

青海全面启动实施“同舟计划”

本报讯（记者邢生祥）为切实保障农民工工伤权益，青海省人社厅、省交通运输厅、省水利厅、省能源局、民航青海监管局等六部门日前联合下发关于铁路、公路、水运、水利、能源、机场工程建设项目建设项目农民工参加工伤保险的《通知》，在实现建筑项目农民工参加工伤保险全覆盖的基础上，力推交通、水利等各类工程建设项目农民工参加工伤保险全覆盖。

据介绍，为确保全省铁路、公路、水运、水利、能源、机场工程建设项目建设项目农民工参加工伤保险工作，青海从7个方面细化工作提出具体要求，明确将建设项目建设项目农民工参加工伤保险作为重点工作，从今年开始，全面启动实施“同舟计划”（二期），明确建设项目建设项目按施工项目参保方式、缴费基数、缴费比例、享受待遇、相关责任等。

青海要求建设工期延期的，在原合同期限结束30日前经建设单位、监理单位确认后，补缴农民工工伤保险费。要求全省各市州开通农民工等工伤保险参保登记缴费、工伤认定、劳动能力鉴定、工伤保险待遇支付绿色通道，提供一站式“经办服务”。受理职工工伤申请后，10日内作出工伤认定决定，申报劳动能力鉴定后，30日内作出劳动能力鉴定结果。

此外，青海还建立建设项目按照“先参保，再开工”和“谁审批，谁负责”的工作机制，要求在进场施工前提交农民工等参建职工参加工伤保险证明。将建设项目建设项目参加工伤保险情况纳入企业信用考核体系，多渠道监督建设项目建设项目农民工参加工伤保险，依法严惩造假骗保行为。

今后，青海将进一步加大工作力度，细化工作措施，建立多部门联席会议制度，整合工作力量，强化督促检查，实现信息共享，建立督促检查和调度通报工作机制，力推工程建设项目农民工参加工伤保险工作，实现交通、水利等各类工程建设项目建设项目全部农民工参加工伤保险，确保在建和新建建设项目中农民工参加工伤保险全覆盖。



吉林为建筑业农民工 强力撑起工伤保护伞

本报讯（记者彭冰）“先参保，再开工”“短期雇用的农民工，按工程建设项目参加工伤保险”“人社部门实行快认快结，一般在10日内做出工伤认定决定”……近日，吉林省人社厅出台《关于做好铁路、公路、水运、水利、能源、机场工程建设项目建设项目参加工伤保险工作的实施意见》，将在建设领域流动就业的农民工全部纳入工伤保险保障，以充分维护该群体的劳动健康权。

《意见》要求，凡在吉林省境内施工的工程建设项目，均须在施工现场所在市（州）参加工伤保险。工程建设项目施工承包单位相对固定的职工，按用人单位参保；不能按用人单位参保的职工，特别是短期雇用的农民工，按工程建设项目（或项目标段）参加工伤保险，以建筑安装工程费或工程合同价的一定比例缴费，由建设单位在工程概算中单独列支，按照劳动雇用关系在开工前一次性代缴本项目工伤保险费，并在进场施工前向行业监管部门提交参保证明，严禁杜绝“未参保，先开工”，参保情况将被纳入企业信用考核体系，必要时将对未参保单位启动问责程序。

项目施工期间，施工人员受到事故伤害的，用人单位应及时向人社部门申请工伤认定。对违规未签订劳动合同的，人社部门可以依据工资支付凭证或记录、工作证、招工登记表、考勤记录及其他劳动者证言等证据，确认事实劳动关系。对工伤认定申请材料齐全的，在工地内发生，事实清楚、当事人双方无争议的工伤认定案件，人社部门实行“快认快结”，一般在10日内做出工伤认定决定。劳动能力鉴定机构将建立个性化服务机制，对转移困难的工伤职工采取上门预约鉴定等办法提供方便、快捷服务。

按工程建设项目参保的工伤职工，有关待遇以全省年度职工平均工资为基数计发。对认定为工伤的，统筹地区工伤保险经办机构和用人单位应按时足额支付各项工伤保险待遇。工程建设项目未参加工伤保险的，职工发生工伤事故，由用工所在单位支付工伤保险待遇。

“肯下功夫，才能过上好日子”

——西安三位农民工的创业故事

本报记者 曲欣悦

“西安的创业环境吸引我们来到这里。”随着一系列创业扶持政策出台，时下的西安创业氛围正浓。而在西安的创业者中，也有这样一批出身农村的外来务工人员。他们凭借自己的努力融入了城市，为城市发展注入活力。

从打工者到“准市民”

1990年就外出务工的刘贵锋终于感到在城市站稳了脚跟。他与妻子在西安市碑林区太乙路上经营起了一家10平方米左右，名叫“鞋博士”的修鞋店。

17岁时，初中毕业的刘贵锋从家乡旬邑来到西安打工。“当时身上最值钱的就是我的初中毕业证。”刚来城市的刘贵峰卖过早点，做过夜市，在农贸市场摆摊卖过菜，在建筑工地扛过水泥，中间还辗转去新疆、甘肃谋生。

但刘贵峰印象最深刻的，还是骑着三轮车在李村服装城收废品的经历。“我蹬着三轮车绕着服装城转悠了整整两天，就是不好意思进去。”刘贵峰回忆道。到了第三天，刘贵峰硬着头皮行动了，“我走进楼里，大喊了一声‘收破烂’，没想到各家商铺就把废品拿出来了。”

让刘贵峰更没想到的是，收废品的利润颇高，短短17天竟挣了700多元。但由于“没文化”，对于生活缺少规划，跌了跟头。此后刘贵峰在亲戚的

介绍下，决定去学一门手艺。经过培训后，他接手了太乙路上的一家修鞋店。

刘贵峰把修鞋店看成自己在西安的“二次创业”，格外重视。在妻子的眼中，老刘坐得住，可以一上午专心致志地坐在那里修鞋。

“能做好的一定要做好，做不好的不说大话。”这是刘贵峰给自己定下的做生意的准则。有一回，一位拿着47码鞋的男士想换鞋底，刘贵峰凭借经验知道47码的鞋底市场上几乎没有，但还是骑着摩托车跑遍了西安市各个供货商，“虽然没找到，但我得尽力，得给人家一个明确的交待。”

现在，刘贵峰的大儿子已经在山西上大学。去年，他研究了进城务工子女入学政策，把小儿子接到了西安念小学。最近，刘贵峰正琢磨着，等手头有了积蓄要买一套房，把自己的修鞋店开成连锁店，做些高端皮具的保养业务。

“肯下功夫，才能过上好日子。”“准市民”刘贵峰说。

小粽子做出大生意

端午临近，黄健的食品公司越来越忙碌。往年，他的公司在端午期间粽子销量能达到20万个。

包粽子是湖北恩施人黄健18岁时从农村出来，到福建、广东等地打工学到的手艺。辗转来到西安后，黄健找了一份月薪700元的传菜员工作，但较低的收入根本无法维持生活。

难以抉择之时，黄健在火车站附近看见一个粽子摊，学过包粽子的他向老板毛遂自荐，“可能

看我是熟练工，老板就答应雇我了。”当时黄健每包一个粽子，老板给他两角钱。

打工包粽子的黄健发现，以面食为主的西安本地人并不擅长做粽子，“米、粽叶等材料选得并不精当，包得也不够瓷实。”于是，黄健决定自己当老板卖粽子。

说干就干的他从家乡叫来了表弟，又在本地招了两位大姐帮忙，在城南一间租金便宜的房内开始了自己的生意。黄健一个人既负责卖，又负责包，还要和表弟轮流去送货。“当时真是忙得不分白天黑夜。”

起初销量较少，黄健就骑着自行车在后座搭个篮子去送货。随着客户逐渐增加，自行车实在送不过来了。善于观察的黄健又想出了一招，“西安有很多摩的司机，我请他们帮忙，送一趟给他们三四十元。”后来，黄健的送货车又从摩的变成了面包车。

2014年，黄健在报纸上看到西安市工会举办免费的职业培训班，正思考如何把小本生意继续做大的黄健便立马报名参加。学习创业知识。

2015年，黄健注册了自己的食品公司，喜欢吃米的他给自己的公司取名“田间水稻”。“但大部分北方人更爱吃面食呀？”记者问道，“现在西安外地人越来越多，会有更多爱吃米的人来。顾客的饮食习惯也是可以培养的，好吃他们自然会来。”黄健笑着告诉记者，语气自信笃定。

从为了挣钱到为了事业

当下是春招季，白亚峰正在忙着考察一批来

公司求职的大学生。看着这批初入社会的年轻人，白亚峰也回想起自己18年前从农村来到西安时的样子。

当时白亚峰找到了一份通信工程硬件服务的工作。工作名字在外行人眼里显得“高大上”，但白亚峰知道，这其实是个“工程队”，常年在外地项目出差。

有一回，白亚峰在宁波参与项目，沿海城市风大，他们却需要爬到55米高的通信铁塔上安装天线，这让刚入行的白亚峰非常害怕。“你不爬别人会来爬。不敢爬就别干了。”队长对白亚峰说道。更害怕丢掉工作的白亚峰只能硬着头皮爬了上去。

2年的“工程队”经历让白亚峰熟悉了通信工程建设基层的工作状态，也积累了丰富的经验。凭着这些本领，他进入了一家国企成为一名测试员，并逐步当上了项目经理，带领一个20个人的团队。

见证了移动通信由2G走入4G，白亚峰在亲身参与中加深了对这份工作的热情。正值国家大力鼓励创新创业，白亚峰也萌生了创业的想法。

2016年底，他和朋友一起合伙注册了主营移动通信网络服务的凌硕信息技术有限公司。依靠自己从业多年积累的人脉，白亚峰逐渐接到了活儿，公司员工也增长到了80多人。

在白亚峰的设想里，公司不仅要接外包的项目，还要像大公司一样做出自己的产品。目前，他也正在和一些高校建立合作关系。“原来工作只想挣钱，现在我也想干出一番自己的事业。”白亚峰说。

山东：

农民工工资支付 落实不力将被曝光

本报讯（记者丛民）近日，山东省住建厅印发《关于组织开展全省建筑农民工工资支付制度落实情况监督检查工作的通知》，在全国部署开展建筑农民工工资支付制度落实情况监督检查。

《通知》明确规定，各级住建部门自2018年第二季度到2019年春节前，对市、县（市、区）规划区内的在建房屋建筑工程项目进行明察暗访，重点对建设单位、施工总承包企业、专业分包企业、劳务企业等主体贯彻落实国务院、省政府制定的农民工工资支付制度，包括农民工实名制、与农民工签订劳动合同、总承包企业配备劳资专管员、银行代发工资、工资保证金、农民工工资（劳务费）专用账户管理等制度的执行情况进行检查。

《通知》要求，各市、县（市、区）住建部门每季度组织一轮督导检查，对存在不落实国家、省农民工工资支付制度的工程项目、建设单位、施工企业公开曝光。省住房城乡建设执法监察总队每季度将组织一次暗访，对各市、县（市、区）住建部门监督检查工作进展情况进行检查，并及时通报暗访情况。

《通知》强调，全省各级住建部门要高度重视建筑农民工工资支付制度落实工作，把它作为解决拖欠农民工工资问题的“先手棋”，进一步统一思想、提高认识，切实加强领导，精心组织实施，确保监督检查活动不走过场，不出偏差，取得实实在在的成效。



“袖珍夫妻”开饭馆创业

本报记者 甘 赠

孙光梅，一名普通的快递从业者。看到家乡大凉山的土特产被压价收购、甚至烂在地里，她成立电商团队，地毯式搜索特产，和老乡们走出了一条“快递+电商”的致富新路。

助当地土特产“走出去”

2010年8月，孙光梅接手了中通四川西昌公司。2015年始，以攀西地区为试点，她开始将西昌网点上了“快递+电商”之路……

攀西地区是攀枝花、西昌两地的合称，雷波脐橙、盐源苹果、月华油桃、攀枝花芒果等名优特产远近闻名。然而，由于当地山林环绕，这些土特产仅能以低于市场价格的一半卖给外地采购商，甚至腐烂在田地里。孙光梅想帮助当地土特产品“走出去”。

今年初，通过对网络销售平台经营模式长达三个月的研究后，趁着当地樱桃、油桃等水果陆续上市，孙光梅大胆提出了成立电商小组，专门负责土特产销售。并利用西昌市内、乡镇20多个末端派送网

点开通的网络覆盖优势、人才资源优势，组建了一个4人电商小团队，分别负责采摘、包装、售后及联系当地农民发货等，助农、拓荒之行就此启程。

方才迈开腿，孙光梅就碰了一鼻子灰，当地乡亲不愿意与她合作。为了消除大家心中疑虑，孙光梅集中精力做了三件事：一是带领团队到西昌市月华、礼州等乡镇挨家挨户拜访农户，了解大家的真实想法；二是通过交付定金、给予农户高于当地批发价等方式，获取大家信任；三是制定符合当地农民需求的代售服务合同，例如双方约定西昌公司负责农产品前期的宣传推广，为农户配备项目专员、客服人员负责田间瓜果的采摘、发货及售后跟踪，专车运送，专人营销，而农户只要负责保证产品品质合格即可。

上心之举，短时间内便得到了当地政府的支持，受到了大家的青睐。不到一个月，孙光梅就与月华乡、礼州镇、经久乡的几位农户签订了合同，月华乡、礼州镇、经久乡的几位农户签订了合同，月华乡

的陈昌伟即是受益者之一。陈昌伟家有800亩油桃种植基地，今年经村委会牵桥搭线，和孙光梅合作一个多月，以市场价卖出去了1万多公斤油桃，净利润5万多元。就在一个月，孙光梅的电商小分队通过电商平台帮助乡亲卖出油桃1.5万余公斤，销售额近20万元，为西昌公司增加了数千票的揽件量。

“电商+社交”双平台全开

今年4月，孙光梅特地组织团队到农村电商发达的四川安岳县柠檬基地、具备专业产品包装技术的成都市浦江县以及拥有先进操作设备的成都新都网点学习。回到西昌后，她不仅抛弃了原先“随性”的包装盒，重新设计了更加美观、具有防摔减震功能的专业包装盒，以减少因产品在运输途中的损坏；还在电商平台上开通了自己的店铺，注册了攀西土特产

微信公众号，拓宽当地名优特产的销售渠道。同时她还发动西昌公司内部员工做代理商。

不久后，敏锐的孙光梅发现仅靠公司员工代理不能满足长远发展需求，便开始借力网络平台寻找全国范围内的代理。原产地发货及包装、仓储、物流一体化等优势，不到一个月，就吸纳了江苏、云南、湖北等省份的20多个代理商。在今年上半年中，各地代理仅芒果、核桃就卖出了1万余公斤，日均发货400公斤，每天为西昌公司贡献200多票的揽件量。

由孙光梅搭建的一条“快递+电商”新致富路正全面铺开——今年年初，在其老家西昌会东县，她承包了一块300亩的土地，种植会东特产“乌洋芋”，预计销量1万余公斤；4月初在攀枝花，孙光梅又与当地果农签约合作，建立芒果基地，日销售芒果近500公斤。孙光梅说：“我做的只是一件小事，没想到我们这个平台能带动身边的一群人享受到更好的生活。”

做企业社工以来，服务咨询1580人次，探访626户，志愿服务达250小时

为外来工点亮帮扶的明灯

本报实习生 杨璠琦

本报记者 叶小钟

2004年，年仅20岁的余雪琴从老家江西省景德镇踏上了前往广东务工的道路。14年以来，瓷都女孩凭借着自己的自强、自立和自信，从一名普通职工成长为广东省五一劳动奖章获得者。在从事社工的时间里，余雪琴共服务咨询1580人次，建档656个，开展活动126个，探访626户，志愿服务时数达250小时，彰显着新时代的农民工风采。

自强助她融入异乡

生于瓷都的余雪琴自小长在农村。2004年，南下广东开始了“广漂”生活。在最初的热情逐渐褪去后，绝大多数人选择了离开，而余雪琴却将目光投向了粤语：“要想尽快融入这座城市，至少要能听懂它的语言。”具备了一定的粤语基础后，余

雪琴又凭借着过硬的专业技能成功应聘进入东莞市一家公司，成为了一名企业文员。在企业工作的9年里，由于工作出色，认真踏实，她先后被提升为人事、行政主管，一直到担任工会主席，期间还获得了多个荣誉，万江区总工会先进个人、优秀基层工会主席、优秀员工代表等。2010年获得万江区职业技能竞赛第三名。

回想起初踏异乡的迷茫时，余雪琴坦言：“当时的我特别希望身边能有人给我指引和帮助。”因此，在她2013年成功当选为广东省第十二届人大代表后，对外来务工人员给予了特别关注，为他们的合法权益鼓与呼。她一方面积极在各种场合为他们提出合理诉求，另一方面耐心引导他们勇敢面对生活，为迷茫中前行的外来务工人员点亮一盏明灯。

自立