

咖啡成了日常必需品,手机成了解闷神器,偶尔还能补个觉……

# 通勤路上的务工者有点不一样

## 阅读提示

职住是城市空间的核心功能,联系职和住之间的通勤问题,直接影响着城市发展和居民幸福感,通勤,成为现代社会打工者们绕不开的话题。

本报记者 武文欣

近日,中国城市规划设计研究院发布《2021年度中国主要城市通勤监测报告》,调查显示,在报告选取的42个主要城市中,北京仍是单程通勤时耗最长的城市,达到47分钟。记者采访了多位在北京从事不同工作的农民工,了解通勤对他们的工作和生活带来哪些影响。

### 通勤路上的“逆行者”

晚上8点,张河的手机发出了滴滴声,提示他附近有一个代驾订单,他立马穿上工作马甲,骑上自己的自行车前往客户的定位地点。

“我们接单的时候并不知道客户会到哪里,记得有一次接到一个去燕郊的订单,回来的时候只能骑车子,不记得骑了多久,就记得到家时,天都亮了。”张河说。

“逆行”是无奈的选择。“我不是全职代驾,白天还有其他工作,只晚上出来接单,选择做这个工作主要是想多赚点钱。”张河说。

今年是张河从事代驾工作的第3个年头,长期昼夜颠倒作息,咖啡成了他的日常必需品。

而这种紧凑忙碌的工作节奏反而激发起了张河的斗志。早晨,张河结束代驾工作返回家,碰上熙熙攘攘的上班“大军”,让他觉得:“北京的生活节奏快,每个人都在奔赴自己的工作岗位,匆匆忙忙,都在努力,自己怎么能怠慢呢?”

通勤路上的“逆行者”不只张河一个人。凌晨5点半的北京,路上的车辆已经逐

渐多起来,老张终于结束了当天的工作。

老张来自北京密云农村,从事道路冲刷工作已经3年了。每当城市夜幕降临,便到了他的“上工”时间。“我一般8点从宿舍出发,乘坐公交车去单位,大概需要1个小时的路程,9点半到达单位,点名后再乘坐作业车到达目标路段开始工作。”老张说。

凌晨3点半,老张和工友结束作业,清洁完车辆后,再坐作业车回到单位。早上5点半,下班后的老张来到路边的早点摊吃饭,这里也是老张和早高峰“大军”的交汇点。

### 距离适当才能提升幸福感

早晨6点半,李坤手机上定的闹钟开始疯狂响起,李坤猛地睁开眼睛,开始匆匆忙忙地洗漱起来。7点20分,他已经准时出门,走向家附近的地铁口。

“工作日我担心堵车,一般都坐地铁上班,从6号线物资学院路站出发,到朝阳门站换乘2号线到鼓楼大街站,再步行10分钟,大概需要1个小时的时间。”为了完成公司每天8点半打卡的要求,李坤把自己的作息精确到了分钟。

95后李坤从事医疗相关工作,现在这份工作是他毕业后的第二份工作。“现在住的地方距离第一份工作地点比较近,后来住习惯了,房子附近的设施也都熟悉,虽然换了工作,也没有重新找房子。”李坤说。

1个小时左右的通勤时间不算短,难免会让人感到一丝乏味。“每天有两个多小时的时间都花在通勤上,有时候就会感觉时间被浪费掉了。”李坤说。

漫漫通勤路,手机成了李坤的解闷神器。“如果地铁上有网络,我会玩玩手机,主要是看看新闻资讯,如果地铁有空座还可以补个觉。”李坤说。

在李坤看来,通勤的距离和时长适当,才会提升幸福感。“之前上班通勤时间短,虽然很舒适,但是导致我整个人很懒散,很难进入工作状态,其实最后算下来浪费了更多的时间。”李坤说,“现在通勤时间变长了,虽然每天时间都很紧张,但我的时间观念更强了,工作状态变得更好了。”而自己理想的通勤时长是在30分钟左右最佳。

“这样会有上班通勤的感觉,不会变得散漫、养成没有时间观念的坏习惯,也不会太累。此外,不少人坐在办公室一整天都不走动,在上班通勤的时候适当走走路,对身体健康也有好处。”李坤说。

### 一直在路上

早上8点半,外卖骑手亮亮拉开出租屋的窗帘,穿上标志性的黄色工作服,骑上自己的电动车,开启了一天的工作。

为了方便接单,亮亮选择在东城区胡同里租了一个7平方米的小单间,北至和平

里,南到东四北大街,西至鼓楼,东到簋街,这便是亮亮每天的配送区域,其中的大街小巷,亮亮也不记得跑了多少遍。“当时听说东直门区域的单子多,就来到这个站点并住在附近。”

外卖行业的工作特征决定了亮亮要一直奔波在路上。“我每天的工作时间是从上午9点到晚上9点。”从事外卖工作一年的他基本没请过假,每天都准时准点出现在大街小巷,对他来说,这是份幸福感挺强的工作。

和亮亮相似,陈渊的工作也是时刻奔波在路上,但和亮亮不同的是,带陈渊往返于不同地点之间的不是电动车,而是公交车。

陈渊是北京332路公交车的一名乘务管理员。天还没亮,陈渊已经起床准备前往上班地点了,每天“赶早班车”是陈渊的工作常态。“我一般都5点到7点起床,按照发车时间随机调整,最早的时候得4点起。”陈渊说。

332路公交车从颐和园北宫门始发,陈渊住在始发站点附近单位提供的宿舍里,走路15分钟就可以到站点,但陈渊一般都选择骑共享单车,4分钟就可以到,这样可以节省11分钟的时间。

公交车上的工作不算辛苦,但是很熬人。“有时候晚上12点才下班,回去洗完澡还得凌晨1点了,睡觉时间太短了。”陈渊有些无奈地说。

陈渊今年30岁,却有10多年的打工经验,在蛋糕店做过学徒,也在工厂当过工人,还在汽车4S店里做过销售……夜深人静的时候,陈渊有时候也会想想自己未来的路该怎么走:“辛苦不怕,希望以后的工作和生活能有保障。”



## 生产冰雪装备

9月22日,河北省张家口市宣化区宏达冶金公司工人在雪场用脱挂索道上下站设备生产线上工作。

河北省张家口市宣化区抢抓北京2022年冬奥会和京津冀协同发展机遇,立足装备制造产业良好基础,通过技术创新、自主研发提速冰雪装备制造业发展,打造冰雪装备产业集群,成为冰雪经济新的增长点。

陈晓东 摄/东方IC

### 推动实施高质量家政服务劳务对接行动

## 湖南将重点培育员工制家政服务企业

本报讯(记者王鑫 方大丰)近日,湖南省人社厅等7部门联合印发《湖南省家政服务劳务对接行动方案》,从培育员工制家政服务企业、培育家政服务员工队伍、培育家政服务品牌、巩固劳务对接机制等方面制定工作措施,推动实施高质量家政服务劳务对接行动。

根据方案,湖南将培育员工制家政服务企业,提升家政服务劳务对接市场主体实力。通过开展员工制家政企业认定,培育一批有实力的企业;通过开展职业经理人培训,培育一批高质量的管理者。方案提出要求:员工制家政企业应有1名以上职业经理人接受过培训。

在培育家政服务员工素质上,湖南将重点开展家政服务师资和示范培训。鼓励有条件的家政服务企业与技工院校、职业院校和培训机构合作,建立家政服务人才培养基地和实训基地;支持签订劳动合同员工30人以上家政企业自建职工培训中心,开展家政服务培训。湖南还将创新开展家政服务技能竞赛,开展优质家政服务案例推介。通过竞赛、比武、优质服务案例树等方式,逐步选育形成在省内乃至全国有影响力的家政服务劳务品牌。

在巩固劳务对接机制上,湖南将在省内农村劳动力输出为主的市县与省会长沙等输入地为主的市县之间,以及湖南与京津冀、长三角、珠三角等省际之间,构建常态化的家政服务劳务对接渠道,每个市州及劳务输出重点县分别不少于1个。此外还将建立家政服务企业从业人员动态信息监测工作体系和调度监测站点,组织开展一系列家政服务供需对接活动。

此外,评选表彰也将向家政从业人员倾斜,对获得五一劳动奖章、青年岗位能手、巾帼建功标兵、三八红旗手(集体)、青年文明号奖励,以及在世界技能大赛和国家级一类、二类职业技能大赛中获奖的家政从业人员,纳入各级高技能人才推荐范围。

## 青海“能人回乡”助2万名农民工就业

本报讯(记者邢生祥 通讯员黄永孝)“县委县政府鼓励致富带头人回乡创业,对符合条件的回乡创业人员最高可给予20万元的创业担保贴息贷款,措施非常实,在农村这片土地上,我们创业者大有可为。”青海省大通回族土族自治县青林乡返乡创业者李更顺,利用村内原有的合作社基础,结合自己走南闯北的销售经历,创办纯净水加工厂,不仅自己迎来事业发展的春天,还带动当地50多户农户增加收入。

李更顺只是大通县深入实施“三乡工程”中涌现出的一个先进典型。自今年2月“三乡工程”启动以来,全县已有1200余名人才下乡和能人返乡创业,700多名党员致富能手加入合作社,累计实施项目35项、完成投资400万元,带动2万余名农民工就业增收。

“我们将‘能人回乡’作为实施‘三乡工程’的核心和关键,在选好能人、用好能人、选好产业上下功夫,以‘能人回乡’激活农村产业。”大通县委组织部相关负责人说。在产业项目招引上,该县按照“宜农则农、宜商则商、宜游则游”的原则,探索形成符合实际、各具特色的发展模式。景阳镇甘树湾村采用村党支部+招引+N个返乡能人创业“1+N”模式,联合建设总投资1000万元的百惠园休闲观光园,开办企业团建、夏令营等活动等,累计接待1.2万人次,有效增加村集体经济和农民收入。

近年来,随着大通县“三乡工程”的持续推进,越来越多的乡村能人、致富带头人回村创业,并将发展眼光投向城乡资源要素的融合,通过自身融入政府体制机制改革、发展模式创新的发展浪潮,使原有的城乡要素资源产生“化学反应”,推动着农业加快发展、农民加快增收、农村加快发展。

### 引进浅水藕,在村里第一个种起葡萄尝新带来新生活

本报记者 黄榆

“小康生活更多是靠自己的双手干出来的。”今年47岁的李春贵是云南省安宁市连然镇白甸村土生土长的农民,90年代中专毕业后,种植浅水藕和葡萄已有30余年。

“在外边读书开阔了眼界,引进浅水藕以后,那时藕种比较便宜,才一元钱一斤。”李春贵介绍,第一年试种了一亩浅水藕就收入了2000多元,这在20世纪90年代初已是一笔可观的收入。随后,他多番钻研学习,带领村民一起种植浅水藕。后来,家家户户开始种植浅水藕,面积发展到100多亩。

2000年,通过种浅水藕,李春贵家已有近20万元的存款,于是拆掉了老土基房,在全村率先盖起了两层砖房。2005年,喜欢尝试新事物的李春贵又去富民县考察,引进维纳莎、红提两种葡萄,成为全村第一个种植葡萄的人。

“我有个3亩的葡萄园,一年种3堂,同时套种了黄瓜。葡萄一年收入接近两万元,黄瓜收入接近一万元,接着再种一批蔬菜,加起来共有四五万元的收入。”

“现在农特产品不愁卖,而是愁种不出来。”谈及浅水藕和葡萄的销路,李春贵满心欢喜。

李春贵告诉记者,妻子在昆钢打工每年有两万余元收入,大女儿在安宁工作每年也有5万元收入,加上自己的种植业,全家年收入超过15万元,生活很幸福。“今年建起了新房子,准备以后开个民宿。”



### “村花”直播团来了

9月22日,甘肃省天水市妇联组织“村花”直播团在秦州区汪川镇通过网络直播平台推介销售当地农产品。近期,天水市妇联挖掘了一批活跃在当地各直播平台的女性直播达人,通过系统的培训学习,打造一支“村花”直播团队,线上线下推介当地农产品,助力乡村振兴。

孙镇 摄/人民图片

负责100多家快递站点、带动村民创收的同时也不忘公益

# 十年快递路,他带领爱心队伍捐赠100多万元

本报记者 甘皙

100多家快递站点的负责人、曾获全国“最美快递员”50强、带动村民种植梨创收的村支书、资助山区儿童的爱心团队发起人……已到“不惑之年”的张连波依旧保持着十年前“拼搏”的状态,比起从前,他说现在更多的是感激和责任。

### 从4名店员到吸纳就业200人

今年40岁的张连波是贵州省毕节市中通快递的负责人,十年前来到来到毕节做快递。当时毕节还是贵州省唯一一个不通铁路的地级市,他清楚地记得干快递的第一天,网点只到了8件包裹。

但他没有因此气馁,一步一个脚印地踏实干。“起初因为件少,从贵阳中通到毕节没有直达班车,但为了更快的让客户拿到包裹,我每天凌晨开车到贵阳拉回快递,中午回到毕节后再去送货,经常忙得连饭也顾不上吃。虽然很艰难,但那时常常告诫自己:只要有干劲,不放

弃,就没有办不成的事。”张连波说。经过多年服务“好评”的积累,毕节中通已经从原先一家只有4名员工的小店面发展壮大,如今拥有2400平方米的分拣仓库,吸纳就业近200人。

贫困户董珍艳是一位单身妈妈,丈夫过世后,独自带着3个孩子生活。既要照顾孩子起居,又要赚取一定的收入,她在张连波的建议下,在毕节文阁乡开了一家乡村快递网点。“只要勤勤恳恳地把事情做好,就一定会有收获。”董珍艳现在每月能挣1万元,生活也越来越好。目前,毕节中通人均工资五六千元,其中30%的业务员收入超过1万元。越来越多的人实现就业、创业,收获幸福的生活。

### 作为村支书 带动地方兴业

除了是快递网点的负责人,张连波还有一个身份——老家贵州省清镇市新店镇茶店村的村支书。

2017年春节,张连波回到家乡,发现家乡正陷入“三无”的困境,无优势产业、无特色致富项目、无人才引领,全村人均年收入仅4000元。

为了改变贫困现状,张连波邀请省农业专家对土壤结构、气候条件等进行了考察,并组织召开村民大会,征求贫困户发展产业的意见,最终决定以发展刺梨种植作为茶店村农业产业结构调整的特色产业。

当时,各村都成立了农民专业合作社发展产业,于是张连波通过“党支部+公司+合作社+农户”的形式,成立了刺梨种植专业合作社,发展刺梨种植产业。

同时,为解决合作社势单力薄的问题,村支两委联合老鹰山村、大寨村、银杏村、大麻窝村等4个村党支部,组建特色刺梨产业联盟党总支,带领各村统一发展刺梨产业。

随着合作社规模扩大,越来越多村民加入到合作社中。如今,茶店村刺梨种植专业合作社共有社员1950余人,涉及350余户农户,刺梨种植规模达7000亩。下一步,茶店村将探索推进刺梨产业与旅游产业融合发展,为实现乡村振兴做更大的贡献。

### 做公益 守护大山童心

“因为有毕节人民的支持,我们才会慢慢

好起来。”张连波将这份感激之情回报给需要帮助的人。他于2012年成立毕节中通爱心队伍,每年用两个月的时间到当地偏远的山区看望贫困户、留守老人和儿童,给他们送去生活用品、慰问金等。

张东静是张连波2016年一次爱心助学活动中资助的学生,父母车祸去世后,他和奶奶相依为命。后来,张连波每年都会去看望几次,并一直关心着张东静的学习生活状况。去年,张东静读完中学,刚满18岁的他决定去到云南打工赚钱,让奶奶生活得更好一些。张连波了解情况后,提议他到毕节中通上班。

现在,张东静已经是毕节中通的一名操作员,月工资能达到3500元。“每月回家一次,还拿2000元给他奶奶,很懂事!”张连波说,这是他最希望看到的。

2012年至今,张连波组建的爱心队伍已累计捐赠现金100多万元,捐助次数也多达560余次。在他的感染下,身边的家人、朋友和快递员也正在不断加入,现在,毕节中通爱心队伍已有100余人。

### 引进浅水藕,在村里第一个种起葡萄

## 尝新带来新生活

本报记者 黄榆

“小康生活更多是靠自己的双手干出来的。”今年47岁的李春贵是云南省安宁市连然镇白甸村土生土长的农民,90年代中专毕业后,种植浅水藕和葡萄已有30余年。

“在外边读书开阔了眼界,引进浅水藕以后,那时藕种比较便宜,才一元钱一斤。”李春贵介绍,第一年试种了一亩浅水藕就收入了2000多元,这在20世纪90年代初已是一笔可观的收入。随后,他多番钻研学习,带领村民一起种植浅水藕。后来,家家户户开始种植浅水藕,面积发展到100多亩。

2000年,通过种浅水藕,李春贵家已有近20万元的存款,于是拆掉了老土基房,在全村率先盖起了两层砖房。2005年,喜欢尝试新事物的李春贵又去富民县考察,引进维纳莎、红提两种葡萄,成为全村第一个种植葡萄的人。

“我有个3亩的葡萄园,一年种3堂,同时套种了黄瓜。葡萄一年收入接近两万元,黄瓜收入接近一万元,接着再种一批蔬菜,加起来共有四五万元的收入。”

“现在农特产品不愁卖,而是愁种不出来。”谈及浅水藕和葡萄的销路,李春贵满心欢喜。

李春贵告诉记者,妻子在昆钢打工每年有两万余元收入,大女儿在安宁工作每年也有5万元收入,加上自己的种植业,全家年收入超过15万元,生活很幸福。“今年建起了新房子,准备以后开个民宿。”