

有的做起专职“滑竿”,有的抱团跑货运,有的主动“触网”求变……

靠负重谋生的重庆“力哥”悄然转型升级

本报记者 黄仕强

近日,一位旅游博主在重庆武隆天生三桥旅行途中,将雇人抬轿上山(当地称为“抬滑竿”)的视频上传到网络,随后遭到网友“花钱糟蹋他人尊严”的指责。然而,也有更多声音认为:“你出钱,他出力,靠劳动吃饭为什么不可以”,提倡对劳动者给予平等的尊重,看到他们的实际需求。

记者注意到,以“滑竿”“棒棒军”和挑水工为代表的重庆“力哥”曾闻名全国,他们以棍棒、绳索为劳动工具,靠负重劳动吃饭,为千家万户提供便利。鼎盛时期,这支队伍超过40万人。随着网络时代的来临,不少游走在大街小巷的“力哥”,逐渐发展出正规运营团队,并借助互联网悄然转型。

网络“聚光灯”下的滑竿师傅

随着互联网短视频的传播,“抬滑竿”已经成为重庆各大景区的一道人文风景,许多游客慕名前来打卡,也为不少力工提供了就业机会。其中,在天生三桥景区从事滑竿服务的就有68人,他们的年均收入在5万元左右,平时每天约有20人常驻景区,向游客提供服务。

据介绍,景区主要招收附近身体素质较好的村民进入,由轿夫和游客自行商量价格,一趟收费不得超过400元。同时,景区方面不向轿夫收取任何费用。

“网络给我们带来了生意,增加了收入,却也砸了我们的‘饭碗’。”在天生三桥景区从事滑竿服务多年的倪师傅便是前述网络事件中的轿夫之一。倪师傅告诉记者,近年来,景区轿夫“抬滑竿”的视频经常出现在网络上,让不少年轻的游客感兴趣,特意前来尝试,每月能有四五千元的收入。

信息共享、一体推进、协同发展

烟台32家工友创业园入驻线上平台

本报(记者杨明清 张婧 通讯员宋洁)“秋月梨个大浑圆、酥脆爽口,含汁率高达81%,有润肺清燥、止咳化痰功效……”日前,山东省莱阳市山前店镇南务村的绿色生态梨园设起直播间,通过烟台市工友创业园线上展示平台,与网友线上互动,销售特色梨果,推介乡村产业特色。

今年以来,烟台市总工会依托莱阳市总工会工友创业服务中心电商服务媒介,创新打造“市域一体”工友创业线上展示平台,经过40余次调研对接、现场考察,30余次调整修正,初步形成了县域工友创业展示、工友创业园简介、特色产品介绍、政策解读四大服务模块。目前,全市共有市级以上的32家工友创业园入驻平台,涵盖22个品类、共300余种产品,开展11次产品推荐活动,增加创业园经济效益140多万元。

据了解,该平台免费提供展示宣传烟台各工友创业园特色资源、优质产品,通过开展产品直播带货、提供综合数据链,在深入挖掘各创业园品牌化农产品上做文章。同时,融合平台大数据优势与各创业园仓储物流信息,形成统一的仓储供应链,统一信息发布、拓展销售渠道,扩大销售周期,为各创业园打造推广销售链。

“全市工友创业园展示平台上线后,通过建立信息共享、一体推进、协同发展等方式,精准助力乡村振兴,加快构建城乡一体化发展新格局。”烟台市总工会有关负责人介绍,展示平台将进一步对接全市省、市、县、镇、村五级工友创业园,结合各工友创业园的特点和实际需求,以实实在在的服务,助力工友创业园提质增效、促进农民增收致富。

村里第一个主动走出去的年轻人,带领乡亲们写下石头“致富经”

“不安分”背后的坚定信念

本报记者 李丰

“难得看到你穿西装打领带,终于舍得脱下便装换上新衣服啦!”在贵州省盘州市英武镇发嘎村村口,村党支部书记王天国对刚从六盘水市委党校培训回来的王京光开着玩笑说。

脱下便装,换上西服,常年和石材打交道的王京光多少有些不自在。他出身于盘州市马场乡一个偏僻的小山村,当地村民世代代以农为生,一辈子围着土地打转。20年时间,王京光从乡村打工者奋斗成石材业老板,一步一个脚印地走出这条平凡而坚毅的人生路,带领乡亲们写下石头“致富经”。

上世纪90年代初,为了走出大山,20岁的王京光主动联系了云南昆明的远房亲戚,到一所专科学校当保安,成为村里第一个主动“走出去”的年轻人。当时,村里的很多

阅读提示

以“滑竿”“棒棒军”“挑水工”等为代表的重庆“力哥”曾闻名全国,他们以棍棒、绳索为劳动工具,靠负重劳动吃饭,为千家万户提供便利。记者采访了解到,随着网络时代的来临,“力哥”们有的在景区做专职“滑竿”,有的抱团跑货运,还有的主动“触网”求变,借助互联网实现悄然转型。

然而,由于网络上同时存在的一些质疑,让部分想要乘坐滑竿的游客感到害怕,担心被人拍下视频之后遭遇网暴。近日,“坐滑竿事件”的持续发酵,造成了重庆武隆、奉节白帝城等景区轿夫业务量骤减。倪师傅说:“最近半个月,我一共只做了6单生意,收入只有1300元左右。”

该景区轿夫的经历是重庆“力哥”一边吃到互联网“红利”,一边遭遇新烦恼的缩影。记者在走访中注意到,对身处网络时代的重庆“力哥”来说,互联网让他们站在了“聚光灯”下,受到更多的关注,给他们带来了更多的业务量,增加了收入,也让他们成为了被热议的对象,饱受“过分同情”的烦恼。

倪师傅表示,希望网上的是“轿夫靠力气吃饭,游客付钱买服务”的皆大欢喜的内容,而不是出于过分同情而胡乱指责,“毕竟,我们要靠力气养家”。

从“单打独斗”到抱团转型

尽管网络关注给“力哥”们带来了新的烦恼,其中仍有不少人瞄准了“互联网+”的机遇,通过数字平台抱团转型。

“我们靠一个扁担、两个绳子,就能挑起整个家庭,可随着时代的进步,这种谋生方式逐渐被淘汰,不转型就意味着‘吃不起饭’。”今年48岁的王强说。从2004年开始,他就是重庆“棒棒军”中的一员,凭着年轻力壮、肩挑手扛一直干到了2016年,触摸过“力哥”的黄金时代,也体会过“最后的赞歌”。

随着年龄逐渐增加,体力下降,传统的“棒棒”业务也有所减少,王强一直琢磨着谋一条新出路。“我当了十多年的‘棒棒’,看着很多老兄弟,每天为了生计发愁,心里也不是滋味。”2017年初,王强与另外两名“力哥”凑了12万元,买来两台二手面包车,主要承接远程、大宗货物的运送业务,月收入最高时达3万多元,比当“棒棒”高出了数倍。

2018年6月,王强看到了数字平台对运输业务的推动效应,赶紧在几个网约车平台完成注册,以扩大业务来源,并叫来了3名还在做“力哥”的老同行,组建了一家名为“强有力”的搬家公司。他告诉记者,以前的“力哥”都在单打独斗,如今,大家都开始抱团转型了。

“尽管还是在吃‘力气饭’,但收入比以往更稳定,并且在一起干活、挣钱,心里也踏实。”58岁的廖秀海笑着说,“以前雇主都叫我们‘棒棒’,现在雇主称我们为‘师傅’。”

记者在采访中发现,在各大网约车平台上,许多重庆当地的搬家公司创办人都有过当“力哥”的经历,其团队成员也多是“棒棒”、“滑竿”或挑水工出身。与此同时,不少还未转型的力工,也建起了交流群,忙不过来时,大家就会在群里分享业务。

主动“触网”寻求职业变通

除了承接搬家公司的临时工作任务,部分

仍在单干的“力哥”们也有了自己的“触网”求变方法,即凭借经验优势转行为外卖配送员。

9月15日下午2点,46岁的周大友从渝中区解放碑的一家奶茶店取走两杯奶茶后,骑着电动车往送货地址疾驰而去。30分钟后,奶茶如期送至客户手中,他的手机立即显示出这一单的收益为4.6元。

“同样是送货,4年前,我还要肩挑背扛,送的货最重的有一百多斤,最轻的也有十几斤。”周大友的老家是重庆巫溪县,曾是一名煤矿工人,煤矿厂关闭后,便一直做临时工谋生。2011年,他来到重庆朝天门码头当起了“棒棒”。

刚到主城时,周大友给人送货平均每月能有四五千元的收入。后来,随着网购和快递物流的发展,“棒棒”的业务越来越少,加上自己身体出了毛病,干不了重活,他在2018年购买了一辆二手电动车,开始送外卖。

送外卖的第一个星期,因为不熟悉导航软件,周大友收到了6次超时投诉,只挣了不到三百元钱。随着对软件和配送流程更加熟练,他的收入有了明显提升,最多的时候一个月能挣到8000多元。其他“棒棒”听说后,纷纷向他“取经”,原来长期在解放碑、朝天门行走的十多名“棒棒”也放下了扁担,送起了外卖。

“重庆力工们向‘新’而行是一种必然。”重庆市人社局相关工作人员认为,随着互联网的深入发展,以及现代服务业等新业态的加速成长,快递、闪送等新兴职业涌现,这让传统力工的生存空间越来越小,转型转型的趋势不可阻挡。

业内人士认为,不论是去景区做专职“滑竿”,还是开着汽车跑货运,又或是“触网”送外卖,重庆“力哥”们的转型既有被动卷入的影响,也有主动求新求变的考量。融入互联网时代,意味着“力哥”的职业生涯有更多的可能性,他们的就业状态也有更多机会得到改善和优化。



9月20日,工人在南宁国际铁路港电商物流区施工。当日,南宁国际铁路港电商物流区快运处理1号仓主体完工。南宁国际铁路港电商物流区总投资超过10亿元,分为快运处理仓、速运处理仓两个作业型仓库集群。南宁国际铁路港作为衔接“一带一路”的关键性物流枢纽节点,是广西深度参与建设西部陆海新通道重要项目之一。

新华社记者 陆波岸 摄

加快建设电商物流区



援疆项目助力家门口就业

9月20日,工人在华盛纺织有限公司生产车间作业,落纱、插纱管、接线,动作娴熟。该纺织公司作为新疆阿克苏地区乌什县的重点招商引资和援疆项目,二期项目于今年5月初开始运营,项目一期和二期目前已解决600多名当地群众在家门口就业。

本报记者 吴锋思 本报通讯员 鲁提普拉·木塔力甫 摄

明确发展目标,强化组织保障

江西部署20项重点任务健全社保体系

本报(记者王晓颖)9月21日,记者从江西省人民政府获悉,该省制定出台了《关于加快完善覆盖全民的多层次社会保障体系的意见》(以下简称《意见》),全面深化社会保障制度改革,加快健全多层次社会保障体系,进一步织密扎牢社会保障安全网。

《意见》明确10项发展目标、部署20项重点任务、强化3项组织保障。在健全多层次社会保险体系方面,落实企业职工基本养老保险全国统筹制度,建立养老保险工作考核机制和财政投入长效机制,加快多支柱养老保险发展;健全医疗保障待遇调整和筹资运行机制,完善异地就医直接结算制度、重特大疾病医疗保险和救助制度;建立工伤保险基金省级统收统支制度,完善工伤保险费率管理政策;健全失业保险基金省级统筹制度,加快实现失业保险基金省级统收统支。

据介绍,截至今年8月底,全省基本养老保险、工伤保险、失业保险参保人数分别达到3376.6万人、568.93万人、355.25万人,三项社会保险基金累计结余达1374.16亿元,职业年金基金资产净值达406.72亿元,确保了900多万退休人员养老金按时足额发放。

《意见》提出,到2025年底,基本养老保险参保率达到95.5%、基本医疗保险参保率保持在95%以上,工伤保险、失业保险参保人数分别达到580万人和400万人;社会保障领域政务服务好评率达到98%以上。

首届创业安徽大赛开启

落户项目可获最高100万元奖励

本报(记者陈华 唐妹)9月15日,记者从安徽省人力资源和社会保障厅获悉,首届创业安徽大赛在全国“双创”活动周期间正式启动,旨在通过大赛发现、引进高水平创业团队和优秀创业项目,促进省内外高水平创业团队和优秀创业项目落地安徽,让安徽成为各类人才创业的热土。

获奖项目落户安徽的,属地市、县级人民政府将给予最高100万元奖励等落地支持政策。大赛获奖项目可直接参加“创业安徽之星”评选,按需参加“创业安徽训练营”“未来新徽商特训营”。

据了解,此次赛事范围广,参赛项目来源既包括省内优秀项目,又诚邀省外优秀创业项目。参赛项目不论是个人项目还是团队项目,或是注册未满5年的企业等均均可参赛。大赛项目覆盖高科技领域、产业链短板领域、“四新”经济领域和大众创业领域等四个领域,使有梦想、有创意、有能力的创业者都有施展身手的舞台,梦想成真的机会。

本次大赛设金奖、银奖、铜奖和优秀奖,增设“最具落地期待奖”“最佳人气奖”“优秀组织奖”共7类奖项,其中,金奖1名,奖励20万元;银奖3名,各奖励10万元;铜奖6名,各奖励5万元;优秀奖10名,各奖励1万元。

此外,大赛组委会将所有参加选拔赛的项目纳入大赛项目库,通过大赛平台持续宣传推广,邀请国内知名创投机构全程参与,帮助参赛者对接资金和市场,对有投资意向的项目协助对接服务,拓宽发展渠道。

建设2000余天零事故

项目工地的用电“守门人”

本报记者 叶小钟 本报通讯员 何建明 本报实习生 谢迅

一顶安全帽、一身工作服和一个鼓鼓囊囊的电工专用包,陪伴着何元兵走遍了中铁建工广州白云站综合交通枢纽项目的每一个角落。施工建设2000多天以来,没有出现任何用电安全事故,大家无不伸出大拇指说:这都离不开何元兵的辛苦与付出。

中铁建工广州白云站综合交通枢纽项目属广东省重点工程,工期紧张,任务繁重。为管理好临时用电设备及电源,何元兵在施工现场做到了“四多”,即多看一眼、多走一步、多问一句、多记一笔,总能提前发现问题隐患。

在何元兵的牵头下,分包队伍专职电工被纳入项目部统一管理,并制定出临时用电规章制度和操作规程,每天上班第一件事就是到施工现场对临时用电进行全面巡视和排查。针对私拉电线、乱接电源、电缆拖地、一闸多接等违反临时用电安全规定的行为,何元兵和同事们第一时间落实整改并为工人讲解安全知识。

即使传统经验丰富,专业技能杰出,何元兵仍然不断学习信息化技术、智能化平台。他发现项目使用的安全智慧化系统有电箱巡查功能,于是钻研系统,将该功能用于现场管理,做到“标准化减人、智能化换人”,通过电箱巡查系统统一巡检标准,提高巡检效率,完善巡检内容。

耐心解释,用成本优势和服务态度打动了客户,成交了第一单。

功夫不负有心人,一个又一个订单接连产生,生产经营得以维持并扩大,王京光在2015年注册成立了共赢石业有限公司。2020年,公司销售额达1000万元,订单最远的来自埃及,掀起了一股“灰色浪潮”。

如今,走进盘州市马场乡滑石板村,村民们谈起王京光,没有人不对他竖起大拇指。“听说我儿子建房打地基需要碎石头,王京光二话不说就从石材厂拉来两车石头,还不收我们一分钱。”发业嘎村50多岁的村民高振华感激地说。

每年资助4名困难大学生2万元;资助精神病患者王顺英2万元;慰问发业嘎村60岁以上老人199名,每人慰问500元;为60余户老百姓建设毛石房屋……“老王太憨厚,这十来年,不管哪家有困难,他都会伸出援手,可能自己都不记得帮了多少人。”发业嘎村党支部书记王天国告诉记者。

2018年,为了帮助家乡人致富,王京光想到了抱团发展模式,与盘州市马场乡永红养殖有限公司、盘县马场前进养殖有限责任公司共同建立英武镇马场非企业第二联合党支部。联合党支部带动周边村寨23人就业,人均增收1万元以上。2021年4月,这位在石头上写下“致富经”的带头人,被盘州市授予“盘州市劳动模范”荣誉称号。

老人都认为这个小伙子“不安分”。

干了半年的保安工作后,王京光意识到这份工作缺乏技术含量,职业发展前景并不可观,便开始“不安分”起来。他专门跑到汽修厂学习汽修技术,又辗转云南、广东等地学艺磨炼汽修本领,一干就是十来年。2003年,在非典疫情期间短暂回到老家休息一段时间后,坐不住的王京光又来到盘州市城里寻找工作机会。

一个月观察下来,王京光发现盘州的瓷粉需求量和利润空间都很大,瓷粉生产却不成规模。于是,他果断地注册成立了当地第一家瓷粉厂——兴隆瓷粉厂。由于市场需求旺盛,兴隆瓷粉畅销周边地区,他赚到了第一桶金。

“2011年,马场乡要修建一条二级公路,恰好要穿过兴隆瓷粉厂,他积极配合规划,主动关停并让施工队拆除了厂址。”英武镇工作人员李荣方回忆说。机会总是垂青有准备的

人,王京光在一次爬山过程中注意到山顶一片裸露的灰色岩石,仔细查看发现是大山土层下的大理石。

一方面,这片大理石资源品质优良、色泽独特、储量丰富;另一方面,重建瓷粉厂需要时间,并且竞争对手越来越多……思索之下,王京光决定转行到当时盘州市尚无人涉足的饰面石材产业,在2011年底就建起了一个小型的工厂。

然而,石材业转型之路并未迎来“开门红”。当时,王京光做的是本地灰色大理石生产的“灰色系”,可当时流行的是白色石材。同时,贵州省建筑用大理石成品建材主要来自广东厂家,贵州厂家几乎没有知名度。由于资金不足,石材生产一度陷入停滞。