

推动零工市场规范发展 助力增收

用,这个零工市场从求职招聘、职业指导、创业指导到信息发布、自助服务,便捷高效的“一站式”综合服务一应俱全,满足了用人单位多元化用工需求和求职者的个性化职业需求,一经推出,就受到广泛欢迎。

近年来,零工市场作为提供灵活就业岗位信息的重要载体发展迅速,在拓宽灵活就业渠道、缓解就业压力、培育经济发展新动能等方面发挥了重要作用。但也应看到,零工市场的发展仍面临多重挑战,针对灵活就业人员的就业公共服务体系建设还比较滞后。各地在建设人才市场时,主要以大学生等长期稳定就业人员为主,很少把灵活就业人员纳入服务范畴。而自发形成的零工市场也存在运行效率不高、信息不对称、劳动权益保障难等问题。

前段时间,人力资源和社会保障部印发《关于加强零工市场规范化建设的通知》,明确加强零工市场规范化建设的重点工作,要求各地将零工市场纳入就业公共服务体系建设工作,进行整体谋划、统筹推进。这相当于给零工市场上了“户口”。要把这件好事办好,还需进一步高标准推进零工市场建设,进一步拓展零工服务的深度和广度,为灵活就业人员就近就地提供暖心服务。

加强零工市场规范化建设的基础在于高标准推进零工市场建设。可利用现有公共就业服务机构,设立“零工服务窗口”,提供一站式就业服务。在规范零工市场建设布局上,应紧密联系各级公共就业服务机构建设实际,充分考虑劳动力数量、零工分布和交通便利度等因素,合理规划布局数量适宜、规模适度的零工市场,集中向灵活就业人员提供就业创业服务。同时,充分发挥“互联网+就业”优势,运用大数据、云服务等技术手段,加强零工平台数字化建设,让零工就业更有温度。

加强零工市场规范化建设的核心在于优化服务,促进就业供需匹配。应将零工信息纳入公共就业信息服务范围,建立和完善零工求职招聘信息服务制度,优化零工快速对接流程手续,通过完善就业创业培训服务,促进供需匹配对接。同时,强化困难零工帮扶服务,对符合就业困难人员条件的,按规定开展个性化就业援助。

加强零工市场规范化建设的关键在于规范发展零工市场,保障劳动者权益。各地应当对零工市场的健康有序发展进行积极引导和规范,为零工群体创造更有利的就业条件。要强化零工市场公益性属性,对所有灵活就业人员免费提供规范可持续的基本就业公共服务,提高零工市场服务均等化和可及性。同时,加强对用工主体发布招工信息的真实性审核,开通服务热线和投诉举报方式,规范市场秩序,擦亮公益性零工市场的服务品牌。

广东省珠海市斗门区白蕉镇位于珠江出海口磨刀门与鸡啼门之间,水网如织、鱼塘密布,江海交汇处的咸淡水环境、冲积平原的肥沃水土和温暖的气候条件,最适宜养殖海鲈。以海鲈产业为特色,白蕉镇有着“中国海鲈之乡”的美誉,并跻身首批国家农业产业强镇之列。自2009年“白蕉海鲈”获评国家地理标志保护产品以来,斗门在全区推广海鲈养殖,目前,海鲈养殖面积达3.98万亩,全年产量15.9万吨,约占全国的五成。2023年,全产业链总产值186亿元,成为珠海市农业支柱产业,也是粤港澳大湾区一张亮丽的“菜篮子”名片。

“农业农村工作,增加农民收入是关键。”一条条欢腾的海鲈,从塘头“游”到寻常百姓家的餐桌,斗门2000多家养殖户收入如何,增收都有哪些妙招和妙招?

从渠道到重品质

白蕉镇昭信村村民李志明2012年起养殖海鲈,他借了20万元租下一口9亩见方的鱼塘,养殖5万尾鱼。养鱼成本每斤约8元,次年市场收购价为每斤11.5元,头批产出海鲈约5万斤,净利润约15万元,这成为李志明海鲈养殖的“第一桶金”。

“会养鱼不如会卖鱼。”李志明沿着海岸线北上多个省份,凭借“诚信和韧劲”开拓市场,最远把鱼卖到了天津。2016年,他创办主营销售的珠海市海川农业有限公司,将海鲈养殖基地拓展到几十亩再到800亩、1200亩,又成立了合作社,与本地80家养殖户共1800亩鱼塘签订包销协议。通过“合作社+家庭农场+农户”模式,海鲈年营收达2亿元,公司也快速发展并成为“广东省重点农业龙头企业”。

近年来,信息化和电商行业的快速发展让销售渠道变得扁平化,原来海鲈养殖销售环节的信息差被打破了,卖海鲈不再靠渠道赚钱,只能靠养殖技术和产品品质取胜。

苗种质量决定养殖效益。“白蕉海鲈”养在斗门,苗种来源于福建、山东等地。珠海市现代农业发展中心副主任沈汉国经过调研发现,异地苗种不可控,存在病毒携带、畸形率升高等质量问题。相关数据显示,2005年前后,斗门区外购海鲈苗种成活率普遍在90%左右,近两年平均成活率已不足50%。

“斗门海鲈养殖亟待实现多源化、高质量的苗种供应。”沈汉国说,他们一方面加

大湾区海鲈欢腾



广东省珠海市斗门区白蕉镇的海鲈迎来大丰收。

林晓森摄

强苗种疫病检测,告知养殖户带毒苗种风险;另一方面,推动苗种质量监管,倒逼苗种质量提升。珠海市也加大种业基础投入,开建多个工厂化育苗车间,补齐珠海苗种繁育短板。

近年来,为一线农户送来的海鲈养殖“技术套餐”越来越多。昭信村青年养殖户陈光慧告诉记者,省市区三级农业农村主管部门和所在合作社每年都会组织养殖专家来村里,开展海鲈科学饲养、病害检测、诊疗咨询等服务。“尤其在病害高发季节,专家会手把手指导农户如何在鱼塘投食投药、治理尾水,帮助新手增长了海鲈养殖‘经验值’。”

依靠优质产品和稳定货源,李志明正在赢得市场议价权,也增强了抵御市场风险的能力。李志明介绍,公司基地和合作农户鱼塘年亩均净利润已超万元,承包60亩鱼塘的大中型养殖户净利润可达60万元以上。

从重经验到重科技

去年以来,昭信村的不少鱼塘边,陆续上新了水质传感器、天气气象采集传感器和监控摄像头等物联网设备。中国联通珠海分公司与昭信村合作,将这些设备采集的数据实时共享。管理部门和养殖户通过村头服务中心的大数据可视化大屏与手机,实时查看鱼塘状态。

“实现数字化之前我们只能凭经验,目测鱼的状态和水温水质的变化,决定要不要投放鱼食和药物、开关增氧机等。”如今,养殖户陈桂生点击手机小程序“昭信村海鲈智慧农业”,就可以看到自家鱼塘溶氧、电导率、水温等关键数据,“结合平台的实时预警机制,现在养殖可以实现对大多数任务的精准操作,台风天不用再冒着风险下塘看鱼了。”

以智慧水产监测和信息化技术赋能海鲈养殖,帮助昭信村海鲈养殖整体实现降本增收和效率提升。据估算,该“5G+海鲈智慧农业建设项目”建设完成后,可降低约20%人力成本,提升生产管理效率超25%,减少综合能耗约15%。

从繁育到养殖再到出塘后的吊水、运输、加工等多个环节,科技的赋能贯穿了一条海鲈实现“增值”的全过程。

昭信村养殖户卢卫根从2019年起在养殖基地建起吊水池,对刚出塘的海鲈实施“瘦身暂养”。吊水池使用工厂化循环水高密度循环养殖系统,模拟“水平环流”和“垂直环流”的自然生态环境,让海鲈在10天左右“瘦身”“排毒”,将土腥味与药物残留降到最低。卢卫根说,吊水让海鲈“身价看涨”,“瘦身”后3斤半重量的海鲈活鱼是市场的“抢手货”,市价可达每斤28元。预估吊水环节可为海鲈养殖户带来每斤2元以上的净利润。

珠海壹条鱼食品科技有限公司的研发人员对吊水池反复设计,在直径6米宽的池内利用倾斜面的力学原理,减少排泄物沉积,再辅以循环水臭氧过滤系统,达到自循环水利用以降低能耗。该公司创始人陈小荣介绍,他们不急着想在市场上卖活鱼,而是使用零下196℃液氮速冻技术加工后,出售冰鲜产品以赚取更高附加值。“新技术可以在20分钟内实现对鱼的速冻,能够锁住水分,不破坏蛋白质细胞和纤维结构,做到用科技还

原新鲜口感。”

从重产品到重品牌

斗门区2012年提出发展“年鱼经济”,以“鱼”为载体,传达中国文化“年年有余”的寓意,针对贺年、节庆、宴席等消费场景开发出各类预制菜产品。

珠海市斗门区委副书记、区长韩云说,“年鱼经济”的核心是用工业的方法做农业——让鱼塘通过预制菜产业连接百姓餐桌,同时培育“国鲈”品牌,赋能文旅休闲等第三产业,实现三次产业深度融合,助力增收,促乡村振兴。

“让‘年鱼’游向百姓餐桌,要用新产业和新模式开发新产品,提供新服务,打破同质化竞争格局,为终端消费者带来价值,最终做大海鲈市场,提升产业能级。”陈小荣说,在壹条鱼食品科技有限公司,新车间已经换上全副“新行头”——自动转盘式分级机、自动开背去鳞机、鱼片变频切片机、贴体真空包装机等一系列自动化装备各就其位、有序运转。一台台高度定制化的机器,由预制菜生产商与装备企业在多个工序紧密合作研发而成,助力“年鱼”出品实现新鲜、效率和工艺的动态平衡,也为装备制造行业带来了新增长点。

借“年鱼经济”的发展机遇,终端客户市场的增量让包括壹条鱼在内的斗门不少企业突破原有的酒店与农贸批发渠道,直接受益。据统计,2023年,斗门区白蕉海鲈加工相关规模以上工业企业实现工业产值8.69亿元,同比增长63.9%。

在斗门预制菜产业园,珠海市祺海水产科技有限公司增设了海鲈罐头生产线,组建了直播电商团队。“从卖活鱼到卖‘年鱼’,我们要深挖海鲈的文化价值,结合斗门人文地理,叫响‘国鲈’品牌,为海鲈全产业链增值增效。”公司总经理杨映辉说,他们将“白蕉海鲈鱼家腌制技艺”这一珠海斗门区级非遗技艺应用在公司产品中,“希望传统文化和新科技的结合,能让白蕉海鲈游得更远。”

“做大做强海鲈预制菜品牌,核心是要以企业营收的‘稳增长’带来养殖户的‘稳增长’。”韩云表示,斗门区正在引进更多预制菜产业龙头企业,打造样板企业和样板车间,规划中国“年鱼”交易中心,以高品质的“湾区标准”,将三期共1250亩斗门预制菜产业园建成全产业链“灯塔园区”。



2月1日,在山东省荣成市石岛管理区华东修船股份有限公司的船坞内,工人们抓紧抢修来自多个国家和地区的各类大型船舶。

近年来,荣成市抢抓“一带一路”机遇,不断加大港航和修船企业高端项目投入,着力打造布局合理、结构优化、节能环保的新型船舶维修工业体系,吸引了20多个国家和地区的大型船舶靠泊维修。

王福东摄(中经视觉)

河北武安市以市场化手段破解水利工程投融资难题——

“小杠杆”撬动“大投入”

本报记者 王胜强

全长24.3公里的玉带河流域综合整治开发一体化项目开工建设,“南水北调”引江入武工程将于2024年5月正式供水……近两年来,河北省武安市启动实施了总投资48.9亿元的水利重点工程。

资金从哪里来?“我们坚持政府引导、市场运作、社会参与、规范管理的投融资原则,进行以防灾减灾、服务民生为导向,以市场化手段为主体的新探索,破解水利项目建设融资难题,推动水利建设事业健康发展。”武安市委书记刘浩峰说。

武安市处于太行山前缘,属山区县(市),域内地势西高东低。南、北洛河和马会河等众多河流呈扇形分布,上游山高坡陡、源短流急,下游支流有淤积,西部山区短时间可达暴雨级别,易引发山体滑坡、泥石流等灾害。而武安作为一座以工业为主导产业的城市,工业用水量占全市用水总量的67.5%,水资源又相对匮乏。“我们既盼水,又怕水。”刘浩峰说,旱涝并发、旱涝急转和旱涝交替是武安汛期的主要特征。

担负着城区主要排洪功能的玉带河是武安唯一一条连接城郊、穿城而过的河流。长期以来,由

于上下落差大、缺乏保护,玉带河河道防洪排涝能力不足,水生态环境退化。2023年“7·30”强降雨使沿河两岸受损严重,需要全面综合治理,从根本上解决防洪安全和生态环境问题。

玉带河流域综合整治开发一体化项目于2023年12月6日开工,总投资38.41亿元,建设周期4年,并纳入国家第二批EOD试点项目库。“项目由政府主导,市属国有投融资企业城发集团作为项目承担单位,将河道水利工程、周边环境整治、配套道路、配套管网、周边产业等项目打包申请贷款,获取低利率、长期限的信贷支持。”武安市委城发集团董事长张玉晓说,项目以生态保护与生态环境治理为基础,以特色产业运营为支撑,以区域综合开发为载体,将生态环境治理与创新发展有效融合,一体实施。

为改善西部水土质量,提高森林覆盖率,武安市启动了西部山区国储林项目。“项目将于2024年3月正式开工,总投资11.9亿元,申请政策性中长期贷款9.4亿元,还可享受国储林贷款贴息。”武安市林业局党组书记、局长王海忠说,该市以市场化方式引进有实力的社会资本,探索经济林产品

收购销售与深加工、林下经济、林业康养、林业碳汇开发交易等“储备林+”多种运营模式,不断提升生态产品价值,实现项目运营自平衡。

为有效缓解全市缺水现状,武安市通过公开招标,社会方特许经营单位出资90%,武安城发集团作为政府方代表出资10%,共同成立南水北调引水工程项目公司,负责工程的投融资、建设和运营,通过供水收入实现自求平衡。项目合作期限为16年,其中建设期1年,运营期15年,预计2024年5月正式供水,投用后每年可为武安引入长江水2000万立方米。

“小杠杆”撬动“大投入”。自2021年至今,在市场化资源模式下,武安市委城发集团总资产达到154亿元,净资产106.8亿元,负债率31%,为武安水利项目建设高质量推进创造了良好条件。“水利工程需要大量资金,而地方财政资金有限,如果全靠财政投资建设,工程很难如期完成。”武安市水利党组书记、局长冯海峰说,武安市创新机制,探索以政府少量投资为“小杠杆”,撬动社会资本“大投入”,形成多方协力治水兴水的局面,破解了水利工程建设钱从哪里来的问题。



1月31日,四川省眉山市仁寿县汪洋镇四公社区的果农们在运送柑橘,供应春节水果市场。近年来,仁寿县积极推广晚熟柑橘套袋、盖膜等留树保鲜技术,延长挂果时间,实现错峰上市,供应春节水果市场,促进当地果农增产增收。

潘建勇摄(中经视觉)