



“马路零工”为何对新建零工市场不买账

近年来各地将公益性零工市场建设作为重要民生事项,旨在让零工等活儿不再“站马路”,让就业服务更加有温度。新华每日电讯记者连续多日在山西运城、临汾、忻州等地走访发现,新建的零工市场虽然设施完善、配套服务齐全,但是与“马路零工”群体的就业需求匹配仍有不足,农民工群体马路边等活儿现象依然存在,供需错配带来的“有场无市”现状亟待破解。

1 新建的零工市场难以吸引“马路零工”

上午8点,在运城市盐湖区建北桥边,上百名农民工三五成群地分散在马路两侧,有的闲谈、有的四处张望。记者刚有意同一位倚在三轮车旁的工人攀谈,身边马上围过来十几个人,纷纷询问“什么活儿”“要几个人”。得知记者来意后,他们又略显失落地散开了。

而运城零工市场仅距离此处约300米,除了几名工作人员,整洁的大厅内空空荡荡,零工信息栏上张贴着十几张招聘页,大多都是长期工,年龄要求多在50岁以下。

“我们去看过,也登记过个人信息,确实没有咱能干的活儿。”年过六旬的李俊虎是盐湖区东郭村人,在建北桥找活快30年了,水电工、瓦工、搬运工等各种活都干过。

运城市场曲县的张立东坐在自己的三轮小货车里,探出头告诉记者,之前有工作人员招呼大家进去,里面有热水、座椅、电视、餐厅,“条件确实不错,但是坐在里面等不到活儿,后来就不去了。”

在其他几个市县,新建的零工市场与当地“马路零工”多年来的“常驻点”相距较远。在这些零工的印象中,“不知道”“不了解”“没啥用”成了关键词。

在临汾市侯马市程王路紫金山街交会路口,50岁的马建军一早就来这里等活儿。大约1公里外,是当地新建的零工市场,门前标志牌上写着“信息发布、技能培训、求职登记、政策咨询”等字样。

当记者询问“为啥不去新开的零工市场找活儿”时,马建军不假思索地说,“这儿就是零工市场啊,我们常年就在这等活儿,这是多年来自然形成的市场,每天有二三百号人呢!”至于新建的零工市场大厅,马建军和几位工友议论说,“那个啊,听说过,但没进去过。”“不太了解情况,对我们没啥用吧?”

在忻州市,2023年初启用的零工市场坐落在当地人力资源市场所在地,内部整洁宽敞,单独设有零工市场招聘大厅,而市场内外并没有前来看工作的“马路零工”。

经走访得知,当地“马路零工”的主要聚集地在云中南路的三角地带,距离新建的零工市场近10公里,驱车前往也需要20分钟。记者抵达后看到,这里有一处小广场,路边竖立着一块约三人高的旧指示牌,写着“忻州劳务市场”,百余名工人和他们的三轮车、小货车将这里占得满满当当。

说起新建的零工市场,这里大多数工人显得有些陌生。“前段时间有人来宣传过,我们没去过。”“离我们这儿远了吧,去那儿干啥?”45岁的刘大伟曾在省外打工多年,水电、电焊、砖结构等都很熟练,“之前加过群,里面发的都是饭店、话务员、电子厂之类的工作,基本没有我们能干的,也没有日结的,就退群了。”

2 供需错配导致零工市场“遇冷”

“马路零工”为何不愿意进市场?多位零工及零工市场管理人员表示,零工市场“遇冷”主要原因是供需错配。

“马路零工”需要灵活的时间和日结的工资。走访发现,“马路零工”大多来自周边农村,他们年龄偏大、学历较低,以从事建筑、装修行业的体力活为主,农忙回家种地,农闲出来打工。运城盐湖区人社局副局长李文奎说,这类零工群体工作时间不稳定,习惯了挣日结工资,与进厂打工相比,他们更愿意跟包工头、小老板们打交道。

“工钱一天一结算,今天有空就来,明天家里有事我就不来了,进厂上班就不能随意离开了。”侯马市张村村村民郭勇贵说,原来也干过长期工,工资有时结算不及时,家里急着买米下锅呢,对方却总说“过两天”,所以工资要及时拿到才放心。

零工市场难觅与“马路零工”相匹配的工作。“18-45周岁”“初中以上学历”“工资每月一结”……记者在多个零工市场及其微信招工群看到,每天更新发布的招聘信息中几乎没有能和“马路零工”相匹配的工作。在一些零工市场,管理部门设置了低价临时休息床位、免费工具租赁、阅览室、在线远程面试等多样化服务功能区,但存在利用率低、供需不匹配等普遍问题。

多位农民工坦言,不愿意进零工市场主要是因为找不到能干的工作。尽管零工市场提供的工作岗位有签署劳动合同、缴纳养老保险等优势,但对文化程度、年龄等方面的要求也高,他们大多难以达到招工要求。

新旧零工市场距离较远,短期内适应难。李俊虎等受访零工表示,一直以来,老板、包工头招人,都习惯在马路边招呼,“干啥活、需要几个人、工资多少,几句话说完马上就走了。”

一位建筑工地负责人表示,无论是招工还是等活儿的,都习惯了原来的地方,短期内不愿意换一个既远又陌生的区域。

3 发挥零工市场预期作用需要“软硬件”共同发力

对于当前新建零工市场“遇冷”的状况,部分受访人士认为,相关部门应及时调整思路,进一步细化政策和法规,加大宣传组织力度。要走进各地零工群体当中,听取他们的真实需求和意见,因地制宜细化政策。应当多部门发力,如人社部门联合住建部门,从用工方寻找突破口,把精力放在寻找零工人群真正契合的岗位中去。

山西省人社部门近日提出,在规划选址上要因地制宜,按照“零工聚集在哪里,市场就建设在哪里,服务就保障到哪里”的工作思路,充分考虑劳动力数量、零工分布和交通便利度等因素规划选址,确保零工市场建设选址贴近群众需求。

运城零工市场相关负责人表示,当地零工市场在去年从6公里外的旧址搬迁至现址,更加靠近“马路零工”的习惯聚集地,将进一步优化完善市场功能,更好地服务就业群众。

山西大学经济与管理学院教授耿强认为,让零工等活儿不再“站马路”,除了新建完善相关场所外,更要加强在“软件”方面的投入力度。例如引入专业能力强的第三方运营公司,通过市场调研精准化地对接用工方,加上前期登记的零工信息,不断提升平台的服务、保障、监督功能,从根本上改变“马路零工”的等活儿模式。

同时,互联网零工平台的运营和发展离不开政府的支持和监管。耿强等受访学者说,与其他互联网平台不同,此类平台在初期得到零工的信任并不容易,无论对招工方还是打工方来说,平台运营方通过市场化手段很难获取关键信息和重要用户。通过专业运营方,借助多种媒介的有效宣传,才能尽快将两端用户聚集到平台,形成线上供需市场。(文中部分采访对象为化名)

(新华每日电讯)

住房“以旧换新”具体怎么换

西安市公布首批参与房企及项目名单

6月3日,西安市房地产业协会、西安市房地产中介行业协会联合发布《西安市住房“以旧换新”活动倡议书》,倡导全市推行房产“以旧换新”活动,活动自2024年6月3日起,为期一年。

住房“以旧换新”详细流程

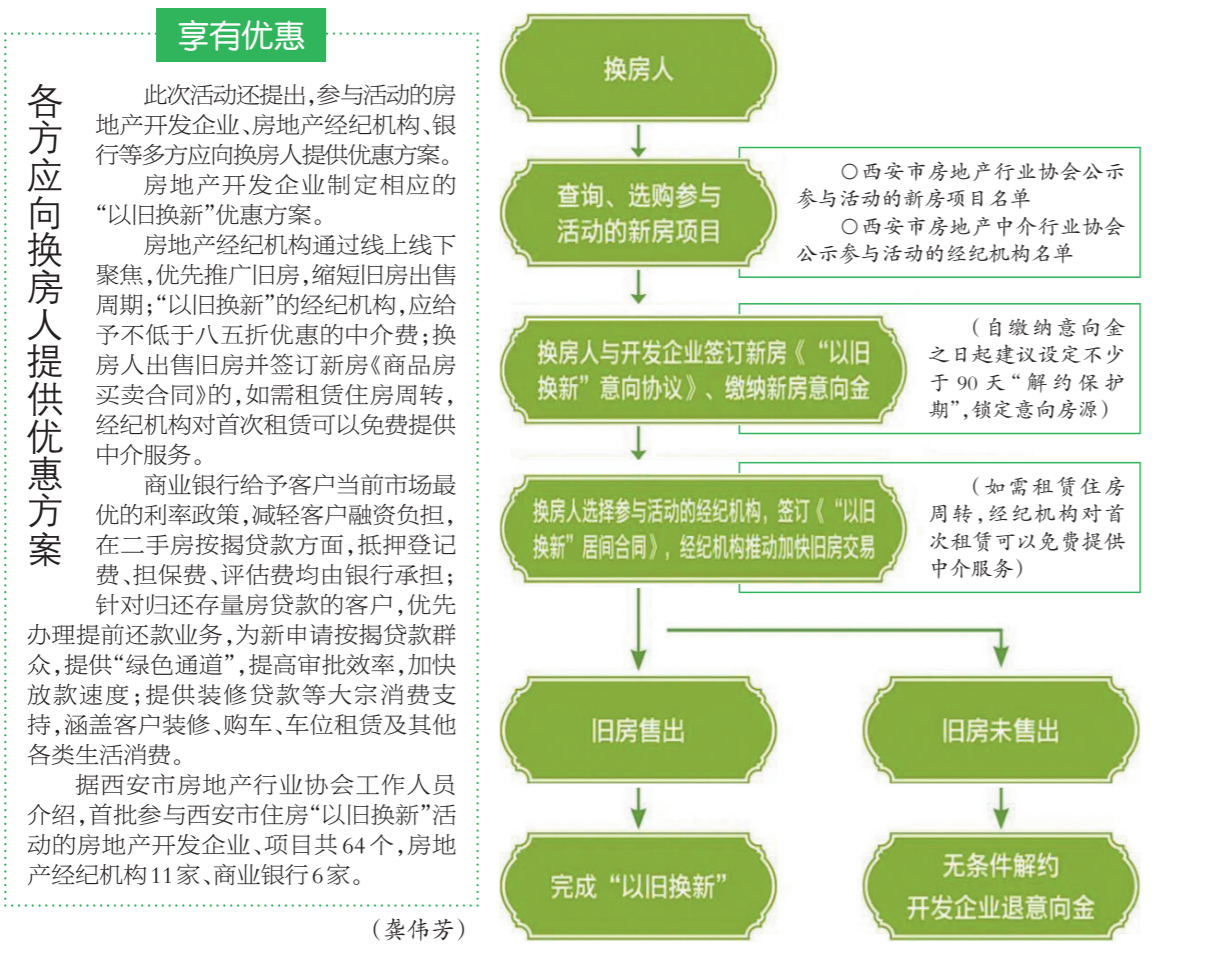
据了解,活动明确了住房“以旧换新”报名参与、选购新房、出售旧房、完成新房交易(或退订)具体流程。

换房人通过西安市房地产业协会、市房地产中介行业协会网站、公众号公示的参与“以旧换新”活动的开发企业项目信息(包括项目名称、区域、联系方式等)、经纪机构信息(包括机构名称、联系方式等)、商业银行信息(包括银行名称、联系方式等)联系相关企业或前往项目现场报名。

换房人在参与“以旧换新”活动的新建商品房项目中选定意向房源,与开发企业签订新房《商品房买卖合同》,并享受开发企业“以旧换新”优惠政策,意向房源(可以一套或多套)等,房地产开发企业在约定期限内(建议不少于90天)锁定换房人选定的新房房源。

换房人联系参与“以旧换新”活动的经纪机构,提供新房《“以旧换新”意向协议》并签订《“以旧换新”居间服务合同》,明确中介费标准、中介费优惠条件等事项,由经纪机构加速推广旧房。

在新房保留期限内,换房人成功出售旧房的,按约定时限与开发企业签订新房《商品房买卖合同》,并享受开发企业“以旧换新”优惠政策,享受商业银行贷款优惠;旧房未能出售的,换房人与房地产开发企业按约定解除新房意向协议,房地产开发企业应当无条件退还意向金,换房人无需承担任何违约责任。



炎炎夏日来临 汽车也要“消暑” 高温天“催火”车玻璃贴膜生意

连日来,西安持续多云降雨天气,止住了此前的高温势头。但随着夏天到来,一些由高温带来的消费现象“热度”依旧稳定,车玻璃贴膜生意便是其中的“佼佼者”,消费者该如何选择车玻璃膜?其中又要注意哪些问题?让我们一起了解一下。

可根据透光率 and 价格来选择玻璃膜

入夏后,越来越多车主喜欢自驾进山、出游,车辆和乘用人员的防晒、防暑同样重要。5月30日,在位于西安建业二路附近的新炬汽车维修厂内,车主王女士正准备给车贴上玻璃膜,“去年夏天,刚买车后就开车进山,结果半天时间就把胳膊晒伤了,那种红肿发痒的感觉至今印象深刻。”王女士说,趁着最近“太阳不大”,刚好给车玻璃贴个膜,再驾车去户外的时候也能舒服点。

车玻璃膜该如何选择?该维修厂负责人张宇光切下几块玻璃膜样品介绍:“玻璃膜的作用主要是阻隔紫外线、红外线等,起防晒作用。前挡风玻璃和侧挡风玻璃上贴的膜可见光通过率应在70%及以上,保证车主驾驶时的视野清晰度和行车安全性,后挡风玻璃上贴的膜透光率可以低一些,消费者可以根据自己情况选择。”

“此外,从价格上来看,一般全车贴膜的价格在一两千元,还有更贵的安全膜,厚一点的价格就翻倍了,有的甚至上万元。如果按性价比选择的话,1000元左右的是比较合适的,工时费大约在300元左右,如果原车有旧膜要撕的话,还要另外付费。”张宇光补充道。

随后,笔者又走访了多家汽修店获悉,近来,车玻璃贴膜单量都有所上升。在南二环附近的一家汽车养护店内,一位车主希望技师张贴自己网购的玻璃膜。对此,该养护店周经理坦言:“我们一般不贴消费者在网上购买的膜,因为如果后续出现问题,无法确定是谁的责任。其次,消费者自行购买的膜也可能出现大小不合适的情况,还是希望消费者线下购买、贴膜,或者也可以找网店的指定门店来贴。”

玻璃膜起泡应及时更换

车玻璃贴膜程序是怎样的?车主又该注意哪些问题?5月31日,在途虎养车工场店西安东关南街店内,该店车美工王肖正在为一辆新车更换玻璃膜。贴膜前,王肖首先认真清洗车辆外观,将车停入无尘车间。“还要检查车辆玻璃外观有无破损,撕膜、贴膜都要用热风枪加热,玻璃如果有裂缝很容易开裂更大,甚至炸裂,车主在换膜时也要注意这一点。”王肖介绍。

值得注意的是,该车后挡风玻璃原膜已经出现很多气泡,想要透过后挡风玻璃看清事物已经十分困难。“玻璃膜起泡一是影响视线,二是部分劣质膜经阳光暴晒后,鼓起的气泡中可能含有有害物质,不利于健康,这种情况应及时更换。”为防止废料掉入汽车内饰缝隙中,王肖在车窗下方张贴了遮蔽膜,随后开始撕旧膜。由于旧膜张贴时间太久,被撕掉后仍残留有胶层,需要在玻璃上喷酒精除胶剂,再将其全部清理干净。最后,王肖将新膜按照车窗大小裁好适当形状,在外侧用烤枪烤至定型后,在内侧进行张贴。

“如果是新车贴膜,一个人操作要2-3小时能贴完一辆车,但要有旧膜差不多需要4-5个小时。”王肖介绍,5月车玻璃贴膜的订单比4月多出30%左右。他建议,贴膜后2-3天内,不要升降车窗;一周内不要清洗隔热膜及开启除雾线开关,膜内水分未干很容易影响除雾线;不要用含酒精的液体清洗膜表面;如果贴膜后出现气泡,一定要在24小时内到施工店找专业人员进行处理。此外,不要让空调对着贴膜吹,以免剧烈的热胀冷缩影响使用寿命,一般车玻璃膜可以使用5年左右的时间。(冯晓瑞)

旅游专列“向美而行”

北京至老挝,15天实现跨境游。坐上Y445次旅游专列,张家界、峨眉山、西双版纳纳花丹、老挝万象凯旋门、老挝琅勃拉邦大皇宫,著名景点尽收眼底。

西安至铜川,庙会搬到列车上。演职人员上火车,重现历史场景,带来视听盛宴, Y535次“银发庙会”主题旅游专列,车上车下好戏不断。

铁路部门发挥行业优势,结合各地民俗文化、风土人情和自然资源,不断丰富“铁路+文旅”品牌,打造高品质定制化系列旅游列车产品。

——瞄准新需求,精心设计旅游产品。中老年游客时间充裕、需求多样,铁路部门充分调研这一群体的需求,串联“吃住游玩购”出行全要素,精心策划旅游线路。中国铁道旅行社集团有限公司旅游专列分公司副总经理闫雷介绍,长线旅游专列客群以50岁至70岁为主,在产品成形前,设计人员会提前考察旅游产品的房、餐、车、游、购、娱等各要素,根据旅游列车客源地游客需求对其优化升级。

——聚焦舒适度,不断提升旅游体验。选择专列旅游,中老年旅客追求的是舒适性、安全性。对此,铁路部门推出定制化服务,让游客玩得舒心,游得放心。

乘坐Y482次旅游专列从江西赣州前往北京旅行的黄六秀表示,列车提供美味的餐食,还准备了血压仪、老花镜、医药箱等暖心物品,“全程可舒服嘞”。

不仅如此,不少车站还开辟专用候车区及进站通道,服务旅行团有序出行。“针对中老年旅客居多的情况,我们全程安排经验丰富的车站客运工作人员进行引导和帮扶服务。”赣州站党总支书记廖国胜说。

——开发新项目,持续提高服务品质。旅客在列车上的时间长,如何提升乘车体验,成为铁路部门关注的问题。

升级改造餐车娱乐功能,增加娱乐设施,包括音响设备、可折叠桌椅等;增设水吧、茶艺、KTV等服务项目;组织歌舞表演、茶艺表演、有奖问答、手工制作等特色活动……提升娱乐性,乘车互动性显著提升。

“熊猫专列”上,随处可见憨态可掬的熊猫玩偶,连糕点都是熊猫造型;“螺蛳粉专列”上,螺蛳粉、螺蛳脚鸭煲、炒鸭脚等特色美食随车供应……特色专列,打造乘车趣味性。

随着定制列车开行范围的不断扩大,辐射带动效应也越来越明显。

以国铁西安局开行的冰雪游专列为例,今年以来,已为凤县、镇安、耀州等地带去旅游综合收入400余万元,将“冰天雪地”变成了“金山银山”;汉阴油菜花、蒲城梨花等赏花专列为当地带来旅游综合收入200余万元,带动周边散客团、汽车自驾游20余万人次。

“未来还将探索更多新玩法,用旅游专列提供丰富出行选择。”闫雷说。(李心萍)