

当好服务企业用工的“店小二”

艾才国

春节期间，安庆市各级人社部门积极推进企业用工保障服务专项行动，服务企业用工不停歇，大力引导返乡务工人员留宜就业，全力帮助企业招工。（《安庆晚报》2月11日）

春节过后，“用工荒”“招工难”如期而至，成为一些企业的难隐之痛。我市各级政府和人社部门主动靠前，“线上+线下”联动发力，“本地+外地”双向挖掘，着力破解企业的用工难题，努力当好服务企业用工的“店小二”。

一年之计在于春。缺工，机器开不动，流水线转不了，生产

跟不上趟，可能造成一季误一年。为此，想企业所想，急企业所急，破解用工难，既是发展经济所需，更是各级政府义不容辞之责。一方面，要出台“接地气”、暖人心的服务企业用工的政策和措施，及时兑现各项政策“红利”，放大政策招人、留人效应；另一方面，政企携手“靶向出击，齐心挖潜”，一手抓返工，一手抓招工，返工方面，开通“返岗直通车”点对点接人，让返岗工人从“家门口”到“厂门口”；招工方面，摸清企业用工需求、搭建企业招工平台、适时开

展“春风行动”、常态化举办专场招聘会、利用春节返乡民工打“温情牌”“以工引工”……各种招人手段“密集发射”，甚至对一些密集型劳动企业配备“人社服务专员”，强化招工协调与对接，提供“滴灌式服务”。

营造良好的发展环境是破解“用工难”的“妙方”。对此，各级政府有大量的服务保障和协调工作要做。既要指导和帮助企业想方设法地提高薪资水平“以薪留人”，以吸引“人往高处走”；又要立足平时，下决心治理包括房价在内的价格高涨，并在“医、食、

行、学、娱”诸方面让打工人承受得起，也就是说工薪水平尽可能求高，物价水平尽可能求低，让“看不见的手”和“看得见的手”和谐地“手拉手”，便会产生拴心留人的“磁吸效应”。

企业是安庆经济发展的主体，企业强则安庆强。让我们当好服务企业用工的“店小二”，着力打通企业招工的“难点”“堵点”，助推企业实现“开门稳”“开门红”。



征信修复

据2月14日《北京青年报》报道，一旦出现不良记录就可能产生房贷等贷款通不过、个人或企业信誉受损等负面影响。因此，部分信息主体急于消除不良征信记录，一些不法分子趁机以“征信修复、洗白、铲单”“异议投诉咨询、代理”为名招揽生意，收取高额服务费。业内人士表示，征信领域不存在“征信修复”的说法，所有声称合法的、商业的、收费的“征信修复”都是骗局。不仅涉嫌触犯法律，更破坏了社会信用体系。（作者：王成喜）



就业是提高百姓生活质量的根本

未一平

2月10日上午，安庆高新区举办新春专场招聘会，园区19家企业现场“招贤纳士”，提供就业岗位817个。（《安庆晚报》2月11日）

高新区一场新春招聘会，就为求职者提供了800余个就业岗位，力度可谓不小。这于求职者来说是福音，把握好求职机遇，根据个体特征与技能，只要不过分地挑剔，我想大多数求职者都能选择到适合自己的岗位的。

就业是提高百姓生活质量的根本。虽然眼下由于观念的进步，就业的途径相较于过往多了起来，不再仅仅局限于单位，年轻人自主创业意识的增强，使得不少年轻人通过自谋职业解决了个体的就业问题，但实事求是地说，就现实来看，不是所有的人都适合于自主创业的，求职者中大部分人还是要通过单位（企业）来解决自身的就业。这就需要全社会共同努力，尽可能地让求职者都能谋到适合的岗位，以达到就业之目的。

就业于个体是最大的民生，于社会是创造财富的源泉。没有就业个体的发展，家庭的幸福，社会的进步，就失去了相应的支撑。人生要出彩，家庭要幸福，生活质量要提高，只有在就业中来解决来实现。一句话，就业是一切的基础，失去了这个基础，一切都是没有根基的空谈。相反，就业解决了，稳定了，人们对美好生活的追求劲头自然会更强更大，而这也是促进经济社会的强大力量源泉与动力支撑。

因此，解决好百姓的就业问题，并不仅仅是就业者个体的事，从宏观层面来讲，也直接关系到整个社会的发展与进步。就业也并不是企业的事，它还需要相关部门牵好头，搭建好平台，想尽办法，通过信息的征集，在与企业的交流中，多举办些求职招聘会，为求职者提供更多的可供选择的就业机会，拓展企业用人选人的渠道。这不论是于求职者，还是于家庭，乃至社会，都功莫大焉。

百姓有了就业，企业有了发展，这样的双赢定会带来整个社会财富的增长，带来经济社会的持续繁荣。新春伊始，在企业用工的旺季，招聘会必将会多起来。但愿求职者、企业都能在一场场招聘会上，通过面对面的接触，寻到各自的利益诉求。

让农村电商这把“火”烧得再旺些

徐剑锋

1月25日，安庆市怀宁县石镜乡政府工作人员帮助村民在网上直播销售刚刚出锅的红薯丸子。每到新春佳节，石镜乡邓林村村民都有制油炸红薯丸子的习惯，除了自己过年用，还对外销售。今年春节期间，石镜乡成立一支由青年工作人员、网格员、青年学生等组成的“智囊团”，用网络直播的方式促农民增收致富。（《安庆晚报》1月28日）

借助直播带货，让原本养在深闺人未识的名特优新农副产品“一夜爆红”，石镜乡发展农村电商助力乡村振兴的做法值得借鉴推广。

这几年，我市紧抓数字经济的浪潮，站上直播经济的风口，从强化平台建设、推动品牌引领、降低物流成本等方面入手，大力发展农村电商，不仅给消费者提供了更便捷、更优越的购物体验，也让一大批优质农副产品成为爆款，激活了消费市场的“一池春水”，为农

民增收、农业转型、农村发展注入了澎湃动能。

从一些“电商村”的成功经验来看，加大新基建投入、建好“网路”是前提。只要“网路”一通，农副产品“出村入市”就能跑出“加速度”。这既需要政府强化政策支持和财力倾斜，也需要借助市场力量完善资源配置，以电子商务进农村综合示范项目为抓手，大力实施“数字进村”“无线覆盖”工程，进一步加强农村通信基础设施建设，推动5G技术、虚拟直播间遍地开花，进而实现应用广泛、保障体系健全、配套服务完善、产业相对集聚的农村电子商务发展新格局。

让农村电商这把“火”烧得再旺些，需要人才强力支撑。一方面要引进专业人才，既要邀请业界名人出场为农副产品赚吆喝，也要挖掘和培育一批有影响力的“带货”新星，让好主播传递“肇货”好声音。另一方面要

培养乡土人才，通过进校培训、专题讲座等手段，培养一批懂农业、懂电商、懂市场的新时代复合型人才，让“新农人”个个都能用“互联网+”，人人都会玩微信、刷抖音，进而将手机打造成“新农具”、数据变现为“新农资”、直播转化为“新农活”。

农村电商要行稳致远，除了要有过硬的农副产品支撑外，还应畅通农村物流“最后一公里”。从这个角度来讲，在“村村通快递”的基础上，要以农村智慧物流快线建设为抓手，进一步健全仓储、包装、物流体系，尤其要提升冷链物流的连通率和覆盖率，提高“县—镇—村”三级网络层级，通过线上线下齐发力推动物流高效运转，让农副产品更顺畅地飞入寻常百姓家。

