

初年

WANG NIAN

首战之年民生答卷

2024 星期日

2/4
T04

就业

展望
2024

积极扩就业促增收。制定实施促进高质量充分就业的实施意见。支持高校毕业生等青年群体创新创业，加大对高校毕业生、退役军人、农民工、残疾人等重点群体就业帮扶力度。

——辽宁省政府工作报告(2024年)



新业态就业 新空间“长”起来 新岗位“冒”出来

本报讯 记者徐铁英 董翰博报道 打开“辽事通”APP,查询离你最近的新业态劳动者服务站点,便可以前往站点为手机充电,也为自己“充充电”。目前全省已经有88个精品服务站点加载到“辽事通”APP,方便新业态劳动者指尖查询。

这88个站点仅是全省新业态劳动者服务站点的一小部分。2023年,省人社厅、省总工会等部门联合开展新业态劳动者温暖服务季活动,不断健全完善新业态劳动者服务站点建设,目前全省已建成服务站点4369个,能够就近为新业态劳动者

提供休息、饮水、热饭、手机充电等便捷服务。

2023年,我省聚焦聚力全面振兴新突破三年行动,厚植新业态形态的土壤,促使发展新空间“长”起来,就业新岗位“冒”出来。

从年初到年末,一波又一波惠企稳岗政策投向新业态,对高校毕业生、就业困难人员等重点群体从事个体经营的给予政策支持,鼓励发展直播经济等新就业形态,特别是省人社厅联合省交通厅、市场监管局、总工会等13个部门印发了《关于深入学习贯彻党的二十大精神 加强新业态劳动者权益保障的实施意见》,以加强新业态劳动者权益保障作

为“小切口”,积极打造友好型就业创业新生态,为高质量充分就业助力赋能。

全省人社部门与各相关部门协同联动,推进实施“5566”工程,开展规范用工指引、权益保障制度优化、劳动安全保障、暖心服务、矛盾纠纷化解五大专项行动,优化就业创业指导、社会保险保障、职业技能提升、正向激励关爱、公共设施联动、智慧平台网络六大权益保障服务。加强对平台企业的劳动用工指导,编制发布《劳动用工规范指引》《构建和谐劳动关系指引》,全年累计指导签订4440份新业态劳动者合

同、6348份书面协议。

大力开展新业态形态从业人员职业技能培训,全年累计培训新业态劳动者1.68万人次。加强就业指导,全年累计召开专场招聘会413场,提供用工对接服务7.46万人次。在推动“舒心就业”进基层的过程中,拓展优化就业服务站点基础功能,推动在新业态劳动者集中居住区、商业区建立服务站点,健全“一站式”服务制度,让新业态供需更匹配、就业结构更优化。

政策给得足,招聘不断线,培训跟得上,服务更及时,多措并举让我省新业态呈现良好发展态势,特

别是网络零

售已成为全省消费市场保持增长的主动动力。2023年,全省实物商品网上零售额达到2323.3亿元,同比增长8.8%,高于全国0.4个百分点,对社会消费品零售总额的贡献率为22.4%。通过打造电商直播场景,促进消费提振,据全省商务系统监测,去年全省省级、市级电商直播基地265个,培育本地电商主播4万余人,直接带动就业12万人,电商直播销售额超过500亿元。



营口电商直播

企业找到破局点,主播有了新舞台

本报记者 徐铁英 文并摄

在辽宁凯扬科技有限公司办公室的墙上,交错挂着5个时钟,时钟上分别显示的是北京、美国西部、美国东部、伦敦、墨尔本5个时间点。它们不仅是发货时间的对照,更是辽宁凯扬科技开拓国际市场的剑锋所向。

销售最看好的产品是金属画。“我们搭建了面向全球的平台网站,全世界的画师都可以将创作的绘画作品发布到平台,消费者下单后,我们以金属画的形式完成制作、销售。”联合创始人杨宏伟介绍,目前与平台签约的创作者有216个,上线1.3万多幅作品。

2022年6月,辽宁凯扬科技入驻营口扶摇创业孵化基地。短短一年多的时间,凯扬科技就在金属画的全球蛋糕上分得一块,并从金属画定制化的初级阶段,完成了搭建全球平台的二级跳。去年,平台的集聚和倍增效应开始显现,月销售额从8月份的900多美元猛增到12月份的15万美元。

进入新的一年,企业正在尝试升级第三跳,进一步完善平台网站,通过大数据分析实现网页定向推送。“金属画这个品类虽然小众,但有技术壁垒,这个产品线每年全球市场份额约为50亿美元,未来我们也将专注于这个品类深耕。”杨宏伟和他的伙伴对新的一年充满信心。

“扶摇直上九万里”,在营口扶摇创业孵化基地里,像辽宁凯扬科技这样的电商企业占到三分之一。“我们正在将四楼一层拿出来做跨境电商产业园。”营口扶摇创业孵化基地负责人王希华介绍。

依托中国(辽宁)自由贸易试验区营口片区的对外贸易优势,营口市跨境电商产业做得风生水起。目前,以东盛、君源、通拓等为代表的全市跨境电商企业超200家,2023年实现跨境电商交易额近8亿元。

从营口扶摇创业孵化基地向北而行11公里,是同样“电感”十足的营口市站前区人力资源产业园。产业园内的新业态从业者周琪钧和曾光虽然经营业务不同,但转型是两人共同的话题。

从游戏主播转型到“营口本地生活”负责人,周琪钧的目标是打造一个具备影响力的信息平台,将营口好吃好玩好物推荐给本地居民。而蒲公英网络文化传媒有限公司负责人曾光正在努力将发展重心从直播带货转移到供货环节。

2023年营口市出台的各种利好政策使周琪钧和曾光看到了营口电商发展的东风。

“与我们平台合作过的商家已经近800家,‘粉丝’超过7万人,2023年盈利额达到1000多万元,今年我们将在市场端

发力,让‘营口本地生活’成为众多营口市民的生活指南。”周琪钧决定继续壮大自己的目标。

“我们的优势在于拥有货源和主播的资源,经过精准匹配,可以让生产方和销售方都实现利益最大化。”曾光计划根据网络销售要求和带货主播特点,对货源重新“改版”,打造自己的品牌,提升市场竞争力。

近年来,营口凭借着优越的地域优势和四通八达的海陆空交通运输网,全力打造电商等新业态。电商不仅为营口经济发展增添了新动能,也为原有的实体经济拓宽了发展空间。一些制造企业也开启了“前店后厂”的形式,自己打造直播团队,上线自己的网店,培养自己的主播。

营口圣士实业有限公司带货主播张晴原来是线下门店的销售员,虽然线下不善言谈,可一上播,说起自家食品的味道,让“粉丝”们听着比吃着都香。

说起直播带货,营口圣士实业有限公司董事长王有刚坦言当初是被逼上梁山的。“前几年企业遭遇了经营危机,线下门店从100多个锐减到20左右个,还有债务,差点破产,只能谋求转型,希望打开市场。”

那时刚刚兴起的直播带货让王有刚看到了一线生机。2019年末,公司开启电商直播业务,2020年初试水,直播销售一款新产品酸奶麻花,没想一炮而火卖成爆品,一天最多时销售了100万根,主播卖高兴了不想下场,王有刚也连连直呼“没想到!没想到!”

新冠疫情三年,不少企业生存艰难,但刚刚布局线上直播的营口圣士实业有限公司却迎来了机遇,电商业务直接起飞,让企业经营实现了大逆转。如今,组建时只有3个人的电商部已经发展到50多人,自己培养的主播团队可以随时开启全天候直播,产品销售区域从辽宁扩展到全国,2023年线上销售额突破1.1亿元,为企业贡献了70%的营销业绩。

营口圣士实业有限公司转型成功也让其他企业看到了商机,东盛实业、郑友和、大力汽保等龙头企业纷纷加快工厂直播场景建设,通过“车间生产+网上带货+网红打卡”的产业模式,为企业发展破局。

2023年,营口市直播工厂协会成立,目前有近60家企业入会。“协会为会员企业搭建互相学习、互相交流的平台,也能够为没有直播能力的企业对接主播资源,帮助他们向‘直播工厂’转型。”协会秘书长董志鹏说,随着协会的壮大,直播工厂成为营口的品牌,带动区域内的地方品牌走向全国。



营口圣士实业有限公司的带货主播正在直播分享好物。



辽宁凯扬科技工作人员李紫昕:我们的订单全部来自于国外,欧洲、美国、澳大利亚都有,目前生产订单已经排到春节以后。

营口圣士实业有限公司董事长王有刚:被动向电商转型,一下子找到了破局点,没想到,没想到!

营口扶摇创业孵化基地负责人王希华:通过产业园,我们把跨境电商企业集聚起来,将中国的产品跨越山海销售到万里之外。

