

技改“新火苗” 点燃创效新引擎

“这个电缆回收装置效率就是高，不到30分钟，近千米的70平方电缆便回盘完毕。”5月7日，陕北矿业中能煤田公司机修厂内，一群技工们围着副厂机械技术改造的电缆自动回收装置赞不绝口。

在该公司，井下工作面回收上来的各类电缆都会放置到机修厂进行保管。回盘时，在空置的电缆盘左右两侧搭建放置两个三脚架，进行人工回盘。遇到缠绕粗电缆会费时费力，为了安全起见，便会把电缆就地放置保存。为了有效减少作业人数和场地闲置，提高工效，安全系数和场地利用，平时爱鼓捣电器和机械方面的副厂机械减上了心。画图测量电机功率、匹配对应电压线，与焊工焊接支撑平台同步进行，不到四天的工夫，制作出了电缆自动回收装置。

“以前回收粗缆组电缆，首先要两三个人先费力的把电缆头缠进固定槽内，在有六七十个人帮着滚动电缆盘，一个人拉紧防止电缆跑偏。”在现场，梅斌介绍说。“现在就不一样了，只需要两个人，把电缆头固定好后，按下机器启动按钮，回收人员只需看护电缆走向便可轻松完成。以往千米电缆(九个人一个班完成的工作量，而今只需两个人30分钟左右便可完成)。”

据了解，类似于这样的电缆回收装置在市面上还很少见。按现场各类工时费折合计算每次能节省0.3万元。疫情期间期间，该机修厂面临技术骨干紧缺，对外设备维修不便的实际，积极开展“迎挑战提产能增效益”为内容的降本增效主题劳动竞赛活动，不断加大设备的修复再利用和技术革新力度，增强干群成本意识和增收效益。

“在疫情防控期间，我们在技术创新、修旧利废方面共节省10多万元，其中仅伙车平煤装置就为企业节省50多万元。”提起该厂的技术创新带来的经济效益，厂厂长松如数家珍。

(王惠武 杨松)

盘活资质 开辟新“绿色”效益 增长点

“没有想到，开张当天就实现了开门红，回收了4辆载重8吨的报废大货车。”宁铁物资公司旗下的广西宁铁再生资源回收有限公司(下文简称回收公司)副经理张伟兴奋地说。

5月12日，回收公司与广西西物资产集团(国企)下属的广西桂物资产循环产业有限公司(简称循环公司)合作经营的柳州报废车服务点中心正式揭牌。宁铁物资公司在柳州市的报废汽车回收、销售、利用等业务启动，标志着其在广西全区的报废车循环利用产业布局正式迈出了步伐。

柳州报废车服务中心将加强汽车、旧家电拆解等城市资源控制，通过规范的管理和精细运作，以报废汽车的回收、拆解等为主营业务，带动柳州市报废汽车拆解行业逐步实现正规化、专业化、规模化，并着力于行业整合和产业链逐步延伸，形成跨区域的经济产业体系，逐步构建广西全区报废车循环经济体系。

发展资源循环产业是广西推进绿色发展的重要一着，广西物资集团肩负着全区规划布局报废车回收拆解利用体系的使命。柳州报废车服务中心是物资产与广西西物资产集团的合作抓手，达到了报废车循环利用落地柳州的目的，双方将实现资源优势共享、经营互惠共赢。

全广西具有《报废汽车回收企业资格认定书》的企业只有15家，宁铁物资公司是其中之一，但之前业务没有涉足地方市场。今年以来，宁铁物资公司围绕资质资源盘活改革创新，柳州报废车服务中心的开业，是取得的最新成效，开辟了新的“绿色”效益增长点。

回收公司作为独立法人经营主体，提供《报废汽车回收企业资格认定书》，相关场地、房屋资产和网上竞标销售平台，与没有资质但具有资金、资源、人员等优势循环公司，开展报废机动车回收与拆解利用业务合作。合作开始后，根据合同约定，回收公司将按照“固定收益+提成”模式收取收益，“蛋糕”将越做越大，收益就越高。下一步，双方将成立合资公司共同拓展更深领域、更大范围的合作。

(孙以兵 张丽超)

山东即墨:海缆企业24小时赶制订单保供应

连日来，位于山东青岛市即墨区横滨省旅顺度假区的青岛汉缆股份有限公司海缆生产基地，工人们24小时加紧生产，足见为保供生产，满足海缆市场供应。1至4月，企业产值达1.4亿元，比去年同期增长38%。截至目前，订单已排至今年12月份，图为5月6日，在青岛汉缆股份有限公司海缆生产基地，工人在海缆生产线上检查产品质量。 梁孝鹏 摄影报道

聚焦“双效” 创利两亿

淮北矿业集团临涣选煤厂复工复产以来成效斐然

严格过程管控，提高精煤产量

复工复产以来，淮北矿业集团临涣选煤厂面对煤炭市场严峻形势，强化内部经营管控，聚焦效率效益，深挖内潜增效。截至4月份，该厂今年以来入洗原煤451.2万吨，精煤产量45.58%，创利2亿元。

加强源头管控，严把原煤质量。原煤质量作为精煤洗选的第一道重要关口，对精煤洗选、产率、稳定性影响较大，特别是原煤质级不给会给企业效益造成较大影响。为此，该厂狠抓原煤入洗的源头管控。原煤K车进厂后，安排专人负责原煤灰分 and吨量目测，目测超灰分、吨位少的原煤K车经抽粒检测不达标准车，及时联系责任矿并补足吨位，避免原煤入厂“亏吨造成洗选损失。将每趟进厂原煤信息第一时间发布在生产管理群，预判是否异常后向生产调度信息中心汇报。煤炭管理部

通过采样化验质量结果与测灰仪对比，有效避免原煤质级不符，确保入洗原煤质量。

严把过程管控，提高精煤产量。该厂把提高精煤产率放在首位，严格生产过程控制，细化“五降一提”措施，拊住灰分、水分、产率等关键技术指标，提高精煤产率和精煤灰分稳定性。通过对入洗矿并各工作面进行全级浮沉，了解密度区间灰分和产率，防止出现质量过剩和质量超标。针对集团公司要求的精煤灰分上限对应灰分规格下调0.1%，该厂召开专题会议进行讨论和测算，进一步压实责任，确保精煤质量，提高精煤产率。稳定生产过程混精灰分，提高混精灰分稳定性，避免出现连续高灰，影响产品质量和精煤产率。制定精煤灰分“四个区间”定向考核，符合哪个区间执行哪个区间市场单

价。规范浮选操作，提高浮选抽选率，降低低泥发热量。加强生产过程中介、介泥、加压水分控制，对弧形筛、离心机等脱水设备进行定期检查和维护。合理制定配洗方案，优化东西区入洗比例，建立灰分预警机制和配洗协调机制，提产率保质量。

加大成本考核，严格指标分解。严格目标指标分解与考核，材料费用全部分解到车间和部门，按节超额10%增减结转收入。对大宗物资、废旧物资处理、工程验收、占比比价与竞争性谈判成立专项验收小组，实行市场化考核与收购。成立工匠大师师训程程为主的大宗物资进厂验收组，强化大宗物资的质量管控，把传统的煤质化验延伸到磁铁矿、絮凝剂、大宗物资的质量检验。防止以次充好，有效堵住了不合格大宗物质的进厂关。在原

有煤泥水絮凝沉降实验的基础上增加了清水溶浆检查、灼烧法检查残留物等实验，有效提高了质量检测的准确性。介耗、油耗、絮凝剂的使用量大幅下降，降本增效效果明显。

加大修旧利废，促进降本增效。提高设备维修力度，减少配件消耗，综合设备利用率。精准废旧物资处置，把废旧物资场地分为废旧物资处置区、废旧物资待修区、废旧物资不同价格区等不同区间场所。倡导自主设计加工，依据生产现场实际，将相关设备、设施采购转变为自主设计、自制加工，加工材料来源于回收的废旧设备材料，做到“能修修、能用必用”。4月份，该厂利用废弃的风包罐体、筛盖、筛板自主设计加工造煤生产循环水过滤器5台，仅此一项节约资金15万元。(石启元)

抗疫中的装置“体检” ——CPECC一建公司担纲广西石化大检修侧记

■ 王继光

打一场千人参与的检修改攻坚战已经很难，同时还要打一场疫情防控阻击战，更是难上加难。中国石化工程建设有限公司(CPECC)一建公司承担的广西石化2020年停产大修检修就是在这样的情况下进行的。

此次大修，一建公司承担了7套主要装置检修、技改任务，共计818项，占全厂总量的三分之一，是所有参战单位中承担任务量最多的。5月2日，承修的所有装置均产出合格产品并经72小时保运无异常，正式交付业主使用。

心系业主，64名先行者“探路”上岗

此次大修原定2月9日开工。面对突如其来的疫情，业主决定较长时间延后工期，但又有新问题接踵而来。

疫情导致广西石化成品油品滞销，装置“憋罐”，维持低负荷运行不能保证安全，急需装置停车，但停车前对装置关键部位拆装检修的劳动力不足，在疫情之下让施工单位员工又显得极其困难。

一建公司广西项目业主急事急办，本着党员、骨干优先的原则，从计划名单中选定64人1月底启程到项目。当时正值疫情爆发期，如何保证路途安全，保证员工健康到项目？一建公司向向来有超前规划工程的意识，广西项目去年底就完成了检修方案的编制，并安排人员从事部分检修前期工作，在休假期间得知疫情消息，提前编制员工动迁及隔离方案。

1919年，山东能源淄矿集团新升实业泰垦公司成功上市新三板，聚源项目实现满产，新升实业公司全面通过国家高新技术企业验收。新升实业公司2019年实现销售收入11.2亿元，完成考核指标的124.9%。

“之所以取得如此喜人的成绩，得益于我们的党员、干部长期以来深入一线抓生产，沉下心来搞经营。”新升实业党委书记、董事长李树新说。

发挥旗帜作用 下沉一线

2016年，根据国家结构性供给侧改革政策要求，已经有着58年开采历史、资源濒临枯竭的埭村煤矿“彻底退出了煤炭行业”。“我们58年都与煤炭打交道，彻底退出煤炭领域，当时很迷茫。”新升实业公司党委书记刘国强告诉记者：“转型是必然，但转型的路径是什么？如何发力？是当时的难点。”最终他们确定了，以打造创新型企业、新企业为方向，发挥党员干部引领作用为着力点，引导全员参与，全员转型。

方向有了，路就在脚下。新升实业公司提出了领导干部组织身份进一线，管理职能也要进一线，要求领导干部不仅要在一线过组织生活，还要在一线挂帅指挥作战。该公司将下属的8个单位划为8个板块。矿业板块，热电、光电循环经济板块，泰垦新材料板块，长岭链尼龙与贸易板块，由新升实业副

总经理苏守海直接挂帅。矿业板块专门对煤矿企业提供保研技术服务，涵盖了掘进、采煤、钻探、维修等井下业务，也包括食堂、洗浴、保洁等后勤服务，还包括为煤矿企业生产巷道掘板、可回收塑料托辊、盖板等产品。

苏守海告诉记者，他的办公室就设在矿业板块工业园区内，设立地质人员同吃同住。特别在今年战疫情关键时期，东辰瑞森党支部更是提出了“让党旗在战‘疫’一线飘扬”的口号。

笔者从新升实业公司管理平台上看到，苏守海4月份出发开拓市场达19天，矿业板块服务公司、物业公司、矿用产品厂主要负责人开拓市场天数在25天以上。

“下沉一线不仅能第一时间指导基层生产经营，最主要的还是能在第一时间为基层生产解决实际问题。”李树新说，今年1—4月份，公司领导班子共为基层解决难题34件，带来直接经济效益323万元。

主要领导领导参与市场开拓，生产管理的同时，他们还注重发挥党员干部在组织生活中的作用。新升实业公司党委会、支委会、党小组会充分与解难题相结合，将领导的党建工作变为得务实，将理论与实际充分融合。“疑难杂症”都在党的会议上摆出来，借脑借智加以解决。

“我是新升实业公司财务总监，也是东辰瑞森公司、航翼达国际贸易公司这个板块的负责人，我每次要参加两个公司的党组织会议，除了学习必要的政治理论知识，还注重资本运作的学习和管理。”新升实业公司财务总监李强说。

在新升实业公司党组织的正确引领下，新升实业光电公司提出了机关党员半天半岗工作制，每月有15天到车间参与生产。今年1—4月份，光电公司机关党员创造效益36万元。

发挥堡垒作用 聚焦攻坚

如果说，党员领导干部是一面旗帜，那

为每人每天储备3个口罩，营地大门口设置热成像测温设备，自动对上下班人员测温及拍照，保证了体温检测的高效性、全员性。

项目开展了劳动竞赛活动，将疫情防控列入考评内容，各工程队互相监督佩戴口罩、打饭时保持距离等规定的遵守情况。项目还升级安全管理，执行检修对接卡制度，每个施工区域有两名专职安全员监控，同时加强对作业前、作业中、下班前、晚上加班等时段的巡检，保证了HSE管理全程受控。

4月1日，随着检修任务逐步完成，项目分批撤离员工，留部分人员完成收尾及保运任务。项目派专车送站。整个检修期，项目所有员工无一例新冠肺炎确诊及疑似病例。

党员引领，818项检修任务顺利完成

为推动818项工作顺利完成，除了开展

中原油建完成图幅管廊工程全部试压任务

日前，由石油工程建设公司中原油建承建的中控炼化一体化工程EPC—B10标段(A351)图幅管廊工程全部试压任务顺利完成。

中科项目是新时代中国石化标志性地标工程，体量大、风险高、工期紧。图幅管廊试压任务的顺利完成和前期污水处理场按期中交，标志着中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

中原油建承建与拓展大型石油炼化工程取得新突破。 李振 刘忠康 摄影报道

很好。2019年12月份，热电公司党员高承亮去银鹭八宝粥厂请工人，主动为该厂修理了搅拌机电机，不仅顺利清欠，党支部还收到了银鹭八宝粥厂的感谢信。

发挥标杆作用 星火燎原

今年，新升实业公司党委进一步强化党建引领作用，在党员中提出了“党员闪光争旗创标”活动。

“下沉一线是针对党员干部，战斗堡垒发挥的是党支部的战斗斗，而争旗创标活动要求的是全体党员参与。”新升实业公司党委书记刘国强介绍。

新升实业公司在市场营销、科技研发、创新创效等6个领域设立了红旗手标兵。一季度，该公司为6个领域的6名骨干授牌。

“负责创效标兵”东辰瑞森公司技术中心负责人刘延春一季度完成创新项目4项，每季可增加收益32.5万元。

物业公司李强一季度被评为“市场营销旗手”。李强作为物业公司带头人，努力开发外部市场，全面承接临淄区新凯上海一号爆矿、榆树林后岭的保安、保洁、绿化、食堂、公寓管理并后勤服务工作。疫情期间，李强常驻上海物业公司榆树林爆矿，与服务单位一起抗击疫情，受到了客户方高度评价，并升为一级签约上海物业公司新建大型现代化煤矿物业化管理打下坚实基础。

“通过党员争旗创标，我们真切感受到了党组织的力量，感受到了党员模范作用的发挥。”泰垦公司驻项目经理李慧说，公司党员每天都会坐坐第一班车进公司，坐最后一班

车离开。

“我2月份递交的入党申请书。”受该公司精益生产部李润海影响，新升实业热电公司2019年新增入党大学毕业生宋元璋强烈要求加入党组织。

据统计，新升实业公司一季度有6人向党组织递交了入党申请书。(韩翰 付金昌)

国美零售总裁王俊洲： 探索新型经济下的零售转型之路

4月份的一系列数据已经可以看到国内经济复苏回温态势。5月13日，国美零售总裁王俊洲在一档节目中表示，面对疫情，国美利用互联网工具，通过线上“社群+直播”和线下实体店消费多元化模式，探索新的发展路径，刺激消费潜能释放，为国家经济发展注入生命力。

全员跨界成直播达人

在节目中，王俊洲与主持人周运和财经评论员包冉深度探讨了疫情爆发以来的产业思考 and 转型。

特殊时期，转型要“短平快”。疫情爆发后，国美2600多家门店和国美员工积极参与“社群+直播”转型。王俊洲表示，集团签约艺人、门店直播和社群营销的潜力，几场大型活动下来，一扫疫情带来的业绩阴霾。

王俊洲提到的几场活动确实可圈可点。例如，3月份“黑色星期五”营销活动的重磅环节“超级直播”，3小时成交额1.13亿元；“五一”当天与央视新闻合作，在门店的实景直播更是创造了3小时带货5.286亿的纪录。

当前，投资、出口和消费三驾马车中，消费成为了拉动经济的主要动力。今年一季度，消费对经济增长的贡献率高达65.1%，是最大的贡献力量，也是主导需求的力量。

扩内需也要借助多种手段提升消费欲望。在春节期间直播带货中，国美河南分公司总经理孟磊为刚刚转型直播的国美第一把火——孟磊将直播间搬进自家厨房，通过“深夜食堂”的“吃播”方式，为用户推荐生活小家电。在美国工作二十余年的孟磊将家电功能通过美食制作的形式，展现的淋漓尽致。在让用户“流口水”的同时，

门店将承载更多功能

复工复产，王俊洲对未来的企业走向



销售业绩屡创新高，也为越来越多的用户提供到了生活幸福感。

相较于网红带货，国美传统销售员的跨界直播显得更加专业。王俊洲表示，从供给端发力，满足市场需求的同时，挑选适合直播的员工，并为其进行仪容仪表、网络用语等方面的培训，再加上日积月累的电器方面的专业经验，才有了一场又一场的销售业绩带货直播。

“门店变成直播场景，传统销售员变成直播达人，这种‘混搭’特别妙。”与王俊洲同时连线的包冉称称，在某个领域有深厚知识积累和专业经验，同时适应了网络传播的表述性，亲和力、社群营销的感召力、形成罕见的IP效应，结合专业化+职业化的主播，“孟磊就很符合”。

门店将承载更多功能

复工复产，王俊洲对未来的企业走向

务触角，更能基于用户交易和服务双向数据交互，成为国美的数据基站。”

比如用户购买净水器后，国美将同一时间启动后服务监测净水器服务数据，及时上门进行滤芯更换。“看起来不起眼的小动作，实则是数据分析和交换的结果。”

晋级“零售新基建”

为美好生活拼一单，中国经济翻一番。拼单的背后，实际上是供应链能力、物流支撑能力、网格化社群营销能力、到家服务能力、专业导购能力支撑了国美完成一场又一场的直播带货。

事实上，结合数字技术国美令“零售基建”效率翻倍，晋级为“零售新基建”。就拿物流能力来说，云仓的使用，帮助国美实现仓租优化29万m³，节省租金超过2000万元，常备库存金额下降2.2亿，被调拨率下降12%。

在“零售新基建”的“融合”下，国美加速了向互联网电商平台的合作，通过协同作用拉动消费回暖。疫情期间，国美先后与京东和拼多多达成合作，其中与拼多多更是达成资本合作，双方通过业务互补，国美向拼多多提供全量商品上架、物流服务以及商品全生命周期服务。

国美“零售新基建”全面接入拼多多，助力拼多多提升用户体验，满足用户消费升级的需求。包冉认为，对于不断成长的拼多多来说，急需品牌和信誉背书，国美长期的商誉积累和全量商品、物流和售后服务，将有效改善拼多多品牌形象和信誉度，帮助拼多多走的更踏实、更远。

“当一个个张贴了”为美好生活拼了”的海报的商品送到用户手上时，我们看到了50%。这表明中国人的消费胃口已恢复到以前的状态。

亏钱怎么办？先涨价

想方设法增加现金流，尽快回血，自然是奢侈品牌们的当务之急。于是走进奢侈品牌门店的人们发现，奢侈品牌们涨价了。

在今年3月份的时候，LV曾经上涨过一次价格，当时以为是每年的常规涨价。5月5日，LV又对中国、美国、加拿大和澳洲等多个市场的产品进行了调价，价格普遍上涨5%至9%。

以热销款“麻将包”为例，今年已经实现了价格的“三连跳”。3月份从11300元涨到12500元，5月份又涨至14200元。对于如此频繁的涨价行为，有网友用“丧心病狂”来形容，感觉如同“抢钱”。(据中新网)

除了佣金问题，美团、饿了么当年的价格战让不少人记忆犹新。顺丰是否会用价格优势获客，也成为大家关注的焦点。

“前两年在饿了么有幸吃过一外卖，现在再吃也吃不了。”“大学时候饿了么、美团两家竞争，一顿饭比块多吃得很好。”“又要迎来十块钱随便吃外卖的时代了么？”

从“丰食”目前的配送费来看，似乎并没有价格优势，以北京西城区金街南的一家饮品店为例，2.7km的距离，配送费需6元。另外，商家的起送费普遍偏高，且所用商品都是原价。

这与美团、饿了么等原价商品价格相同，没有前两者的折扣价，而大多数人都会更加青睐购买折扣商品。

不过，“丰食”似乎并不打算和现有外卖平台走相同的路子，企业团餐才是最终目标。顺丰同城介绍，丰食是由顺丰同城一站联合腾讯企业微信、微信支付、餐道、易易、顺丰同城急送共同推出的面向企业员工市场的预定、送餐服务。

电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾表示，疫情下堂食受限，餐饮外卖市场迎来了新一轮增长，加之疫情影响下美团和饿了么因佣金问题加剧竞争，给予其他平台发展的机会。“丰食”此时入局，从团餐切入，避免和美团饿了么的直接竞争，有助于其市场的开拓。

加上顺丰在物流配送上的优势，顺丰的入局对于整个餐饮外卖市场而言，意味着行业竞争加剧，能进一步激活市场。“陈礼腾说。

“十块钱随便吃外卖的时代”还会来吗？

所以，顺丰如果做外卖，“外卖和快递同时到达，快乐会不会翻倍？”

(据中新网)



交出“稳就业、保就业”合格答卷

■ 王犹玲

就业是民生之本。随着疫情形势好转，企业加快复产达产，服务业加快恢复发展，我国就业形势正在释放一系列积极信号。

身兼“六稳”与“六保”之首，就业是缓解疫情冲击必须做好的答卷。面对各种就业挑战，中央、地方、企业、个人，上下齐心，联手行动，展开了一场“稳就业、保就业”的顽强保卫战。

“真金白银”援企稳岗，“点对点”组织返岗，“云端”就业显身手，国有企业今明两年连续扩大高校毕业生招聘规模，人社部等7部门部署实施部分重点行业“先上后、再考证”阶段性措施……多项举措贯彻落实，多方拓展就业渠道，促进高校毕业生、农民工、就业困难人员等重点群体就业。

中央加大政策支持。国务院常务会议近日再推重磅实招，加大企业、保就业力度，要求进一步落实落细已出台的扶持政策特别是小微企业和个体工商户纾困发展各项政策，让企业得到更多实惠，稳定就业岗位，减轻疫情对农民工在内的劳动者就业和收入的影响，保障基本民生。

地方加紧贯彻落实。河南、河北、浙江、山东、江苏等省新出台政策扶持创业带动就业，支持灵活就业和新就业形态发展等。北京出台为重点企业输送共享用工等九条新举措；深圳在“稳、稳、保、促、促”六方面拿出21条硬举措；湖北把保居民就业作为政府工作首要目标和重点工作，全面加强稳就业各项举措。

目前，全国320万户企业发放失业保险稳岗返还423亿元，惠及职工8513万人。百日千万网络招聘专项行动发布岗位需求超过1500万人次。截至4月30日，贫困劳动力外出务工规模已达去年的95.4%。

加强技能培训，增加就业精准度。疫情防控中，人社部组织实施线上培训专项计划，推出覆盖100个以上职业(工种)的数字培训资源，已实现实名制线上培训超过500万人次。

稳住了就业、保住了就业，才能够克服危机、化危为机。各地区各部门必须顶住压力，迎难而上，千方百计挖潜力，同心同德除障碍，千方百计挖潜力，抓住新业态、新模式、新产业释放新动能之机，向党和人民交出合格的答卷。(据新华社)



“顺丰外卖没对外？麦当劳就是顺丰小哥送的！”

外卖佣金争议下，不少消费者期待增涨的收入可以抵消佣金。“这样外卖市场又增添新的元素，用户的选择多，企业才会有压力，有压力才会动脑子，不至于剥削商家与消费者。”

顺丰同城的消息显示，“丰食”推出了“推荐企业级友好”的500万补贴活动，用户可以邀请企业入驻，也可以推荐企业在“丰食”消费，推荐人可以获得不同额度的奖励。另外，在“商户入驻”上，“丰食”标有“免费入驻”字样，这让“丰食”的入驻条件显得格外诱人。

不过，也有一部分消费者感到困惑：“顺丰不是早就开始送外卖了吗？难道麦当劳、肯德基和汉堡王不是顺丰快递送的？”“麦当

(据中新网)