

解决矿工老龄化问题让矿山充满活力

■ 杨涛

“唉!”半夜时分,随着一声叹息,老赵从床上坐起来,在床头侧着身子,点燃一支烟,烟气带来的刺激让他止不住地咳嗽,断断续续的咳嗽声在夜色中充斥着整个房间,他的老伴心疼地起来,给丈夫倒了一杯水。

今年52岁的赵有明在川煤集团达竹煤电公司小河嘴煤矿井下干了30多年,在以前矿上采掘劳动力招工不愁的时候,像老赵这个年龄早该退居二线了,也就是安排到矿上地面稍微轻松一点的岗位干到退休。

近些年来,当国人正热议着“人口老龄化”的时候,如同一座煤炭资源正在枯竭的老矿一样,煤矿工人队伍老龄化程度也越来越严重。

与很多煤矿一样,小河嘴煤矿由于众所周知的煤矿招工难、留人难原因,再加上煤矿本身高风险、高劳动强度的特殊工作环境,在就业上对年轻人已没有多少吸引力。

没有了年轻矿工来接替这些岗位,年老的矿工就是想退也退不出来。在小河嘴煤矿,有些劳动强度高、作业环境艰苦的采掘区队已连续七八年没有年轻人进来。在企业的动员下,像老赵这样的老矿工不得不继续在井下艰苦的采掘岗位咬牙坚持。

但是老赵明显感到自己年龄大了,遇到井下重一点儿的搬运等活儿,干起来就格外吃力。“什么时候,矿上能招一批年轻人,我就可以到地面干点轻松活了。”每次拖着疲惫回到家,躺在床上,老赵就忍不住这样想。

赵有明是小河嘴煤矿采煤二队运转班的刮板运输司机,也就是矿工们习惯说的“溜子司机”,这样的岗位在井下,算是很多人羡慕的“福利岗位”了。在他们的班组的7名职工中,平均年龄达到了51岁,年龄最大的54岁。

这种情况不仅在老赵的班组,在小河嘴煤矿其他采掘区队班组也很常见。该矿劳资科在今年初做过一个统计,全矿338名采掘矿工中,平均年龄达到了47岁,个别区队甚至还有56岁的老矿工还在井下采掘工作面干掘煤、回柱的重体力活。

“我们区队开个会,一眼望去,会议室里白发矿工越来越多。在井下干的时间长了,有些人患上了风湿、骨质增生等井下工人常见疾病。看着这些上了年纪的兄弟们拖着病



体在井下爬摸滚打,我心里很难受。”小河嘴煤矿采煤二队党支部书记胡荣钢说。

“这也是没有办法的事,煤矿招工本身就越来越难,加上近些年煤炭价格断崖式的下跌,煤矿大面积亏损,矿工分流,行业改革,残酷的现实中,招工更难了。”小河嘴煤矿劳资科科长李华明说。

李华明今年这个春天更外忙碌,他带领矿上的招工人员奔波在招工的路上,走遍了川内的乐山、巴中、达州、广安等市和重庆市周边的众多村镇,停了很大的劲,才招来了10来个人,体检合格只有一个人,但就这一个人对来不来煤矿上班还在犹豫,这让他颇为无奈。

这种情况,在达竹煤电公司其他煤矿同样如此。根据该公司2017年初的数据统计,全公司在岗的2799名采掘工人中,45岁以上职工占71%,50岁以上的职工占36%,这个数字让人如此沉重。

去年以来,煤炭市场有所回暖,煤价持续上涨,一些煤矿的经营压力有所好转,因为近几年大多数煤矿停止了招工,加上职工退休、调动、流失等原因,很多煤矿人数锐减,特别是采掘职工短缺,已经影响到了煤矿的正常运转。

由于近些年一直没有招收到年轻的新工人,小河嘴煤矿员工人数从2012年的980多

人锐减到现在的680多人。这其中,28岁以下的青年人只有两人,35岁以下的职工不到50人。事实上80后矿工难撑大局,90后矿工屈指可数,支撑企业运转的基本上出生在上个世纪60年代或70年代的矿工。

“再过几年,等60后、70后这些上了年纪的矿工群体退休了,没有了新生代矿工的煤矿将会有没有矿工的空心隐忧,这些煤矿将何去何从?”这个并不遥远的现实问题,正在拷问着煤炭行业,特别是作业条件艰苦、在夹缝中生存的南方煤矿。

在这一轮席卷煤炭行业的阵痛后,很多煤矿还在亏损的泥潭中挣扎。在生存和健体面前,保障了国家社会经济发展的煤矿和矿工如何继续生存发展,是煤炭行业乃至全社会需要共同面对的话题。

在矿工老龄化的现实考量面前,不少煤矿也在自我救赎。达竹煤电公司将稳定矿工队伍、建立梯次的职工队伍作为矿山可持续发展的重要保障。

该公司近几年来持续推进劳动、人事、薪酬三项制度改革,对各级管理机构减层缩链,对管理人员分流,用分流的人员充实采掘职工队伍;把薪酬分配向采掘一线倾斜,提高采掘职工队伍的收入吸引力,在一定程度上为稳定采掘职工队伍创造了条件。

充分利用国家去产能政策,该公司打通

职工内部流动或调剂通道,把列入去产能的泸宁发公司、中山煤业公司、白腊坪煤矿三对矿井的人员逐步分流到小河嘴煤矿、金刚煤矿等发展型生产矿井,充实这些矿井的缺员岗位。

此外,在当前煤炭市场有所回暖的形势下,该公司松动了前些年因为企业生产经营形势紧张而停止的采掘工人招收工作,给缺员矿井下达了招工指标,允许在招工指标范围内自行招工,重点招收具有较高学历的年轻人,优化职工队伍,确保矿井后继有人。

尽管出台了这些举措,但短期内效果并不明显,招工难、留人难的问题依然存在。据中国煤炭网报道,重庆市第二大煤矿石壕煤矿从今年2月开始招工,包含采煤工、掘进工、电钳工等在内的100多个岗位中,部分岗位招工年龄甚至放宽到了40岁,也只有40多人报名,到目前合格上岗的仅有12人。

矿工队伍老龄化给煤矿带来的问题和影响是多方面的。一方面,越来越多的老龄化矿工增大了煤矿调整生产结构、实施转型升级的压力;另一方面,相对于年轻矿工,老龄化矿工存在身体素质退化、体力下降、面对险情反应慢、适应新设备、新技术、新环境、新流程和新工艺慢、工作活力不足等客观问题,给煤矿的安全生产带来了隐患。

“没有年轻人进来,我们只能依靠现在的六十多号人硬撑着。”小河嘴煤矿采煤三队队长王锡志介绍说,由于该队极度缺员,加上职工队伍年龄偏大,考虑到安全因素,该队今年将原来的两个生产班合并成为一个综合生产班,每周实行集体休息制度,勉强维持生产。但他也认为,这样下去也不是办法。

“解决矿工老龄化问题,不是一两天的事,这里不仅有改善矿工工作和生活,提高矿工待遇的问题,还要重视矿工,让矿工活得有尊严,体面劳动,这样才能吸引更多高素质的年轻人加入矿工队伍。”小河嘴煤矿党委书记陈朝义表示。

从这个意义上讲,解决煤矿工人老龄化问题,不仅需要企业发力,比如,通过机械化换人或减人,提高生产效率,并改善矿工工作环境和生活环境;也需要政策层面的持续发力,提高矿工的福利待遇和职业荣誉感,提高煤矿对年轻人的就业吸引力,把年轻人招进来,留下来,给矿山注入青春活力,给国家经济社会发展提供更加安全高效的基础能源。

山西瞄准数字经济 破解资源型地区创新发展难题

作为中国第一个全省域、全方位、系统性的国家级综合改革配套试验区,肩负为资源型地区转变经济发展模式探索重任的产煤大省山西,在进入2017年后动作频繁。近日,该省出台推进大数据战略全面实施的政策文件体系,并将之视为破解资源型地区创新发展难题的主要手段。

继云计算、物联网和移动互联网之后,以大数据为引领的数字经济正成为产业发展的新方向。在中国国家“十三五”规划提出全面实施促进大数据发展行动的大背景下,以能源著称的山西认识到自身存在的独特优势,将此项战略做为抢占未来经济发展制高点的重要举措,助力产业转型升级和社会治理创新。

“大数据中心的运行,对电力需求和依赖特别明显,对耗电的规模和供电可靠性要求很高。而山西的煤电资源充足富集。”山西省经信委副巡视员马运侠在解读山西省大数据中心能耗保障需要,并努力实现煤—电—数据链条的转换和延伸。

其中,山西在电价方面给出极大诚意来吸引投资。据中国工信部统计,中国在用的255户数据中心平均用电价格为0.87元(人民币,下同)/度,而山西省对大型以上数据中心设定了0.35元/度的目标电价,相比中国平均水平可使企业降低电价成本一半以上。

同时,山西鼓励各企业参与山西的政务大数据相关工作,并在资金统筹上通过减少部门信息化运维费用、增加购买服务费用的方式来提高政府购买信息服务的积极性。

此外,山西在土地、税收、资金等方面也制定了一系列优惠措施,包括:计划设立50亿元规模的政府引导基金,对大数据企业进行股权投资、创业投资支持;设立10亿元规模的专项资金,在吸引企业落地、支持科技创新等方面为大数据企业提供相应的奖励;对世界500强、中国国内电子百强、国家规划布局内重点软件企业落地山西制定相应奖励。

根据规划,到2020年,山西力争布局建成一批技术先进、绿色环保的大数据中心,服务器规模达到200万台以上,能满足在政务云平台、工业云平台、各产业云平台以及数据存储、灾备、行业应用等方面的基础支撑需求;至“十三五”末,大数据产业生态基本形成,大数据产业和应用示范基地基本建成,大数据相关产业产值实现1000亿元以上。

(宋立超)

龙虾折射中美经贸“大文章”

■ 韩梁

美国龙虾在中国“火”了。

头天清晨,美国缅因州小红莓岛上的渔民布下捕龙虾,捞起挥舞利爪的龙虾。次日晚间,在中国东北的家庭餐桌上,肥美的蒜蓉龙虾香气四溢,让人食指大动。

小小的龙虾,将远隔千山万水的中美两国联系在一起,演绎着21世纪的“拍案惊奇”——一百六十多年前就已存在的缅因州捕龙虾业几度辉煌,几度沉寂,在产业转型的浪潮中趋于衰落,在供过于求的竞争中几近崩盘,却因得到中国食客的青睐而全盘复活。

这是美国《华盛顿邮报》讲述的“龙虾传奇”,也是“中国吃货救活美国产业”的网络戏谑,更是中美经贸合作互利共赢的鲜活范

例。透过“龙虾传奇”,让我们感受到中美经贸关系共生共存、互利共赢的本质。

1972年,中美关系恢复之初,双边贸易额只有1288万美元。1979年,中国人对美国商品最直观的认识还是冒着气泡的可口可乐。仅仅数十年间,中美双边贸易额已经增长200多倍。中国已经成为美国第一大贸易伙伴、第三大出口市场,美国则是中国第二大贸易伙伴、第一大出口市场。

庞大的消费群体,多元的消费需求,正让中国成为美国重要的产品市场。龙虾产业则是中美经贸领域的后起“新秀”。统计数据显示,2016年,美国出口中国的龙虾总值超过1亿美元,总量超过635万公斤,双双创新高。在全球贸易持续低迷的现状下,中美贸易逆势上扬,龙虾产业表现抢眼,恰恰证明两国经贸合作的活力和潜力。

龙虾产业的供需高度匹配,折射中美经济结构的优势互补。今天,从玩具到服装,从箱包到手机,高品质的“中国制造”降低美国的物价水平,为美国家庭节省不少开支。从缅因的捕虾人到得克萨斯的棉农,从佛罗里达的建筑商到西雅图波音制造厂的工人,从中国成千上万的企业到数以亿计的消费者,中美双方都在分享经贸合作的红利。

舌尖上的美国龙虾,见证中美经贸合作的深入,更是中美社会文化交流碰撞、发生奇妙“化学反应”的催化剂。正如可口可乐曾经引领八十年代中国城市消费风尚一样,走俏中国餐桌的美国龙虾,映照出中国民众消费观念和消费实力的变化。

曾经,中国人对龙虾的认知停留在澳洲龙虾和“高大上”的海鲜大餐。2012年,缅因州贸易代表首次在中国“驻点”推销,物美价

优的美国龙虾迅速“俘获”中国百姓的胃和心。自此,喜庆春节的中国家宴上多了一道“硬菜”,花样百出的烹饪技法也把“洋海鲜”做出了中国味儿。2015年,缅因龙虾骄傲地摆上了接待中国领导人的白宫国宴。

因为龙虾,越来越多中国人知道了缅因州,前往此处毗邻加拿大的“度假乐园”旅行,享受松林、海风、帆船、美食。这是中美经贸合作的又一维度:以旅游业为代表的服务贸易正成为两国经贸合作的新增长点,带动零售、餐饮、酒店、休闲娱乐等众多产业的发展。

回望中美经贸关系数十年历程,也曾历经风雨坎坷,始终相向而行。如今,站在新的历史起点,经贸合作互利互惠、合作共赢的本质不变,对未来的积极期许不变。从省州合作到产能合作,从新能源到新材料,期待中美创造更多“龙虾传奇”,造福两国民众和世界经济。

从“最不适合”到“星火燎原”

——一个革命老区贫困县电商发展记

■ 于佳欣 屠国玺

地处大西北腹地,9236平方公里,251个行政村,县到乡距离平均85公里以上,贫困率超过20%……甘肃省庆阳市环县,这个曾被认为是“最不适合”搞电商的革命老区贫困县,在两年时间内,愣是让电商从“星星之火”成为燎原之势。

挖掘特色农产品、实施“一把手”工程、打造全产业链条、降低物流成本……这一切让这个革命老区在“触电”中,为农民找到脱贫致富的出路。

农产品“飞”出山沟沟

有着“小杂粮之乡”之称的甘肃环县,是陕甘宁革命根据地的重要组成部分,因为自然条件恶劣、地域偏僻、交通不便,曾经被认为是“最不适合”发展电商的地方之一。

但2016年以来,这里发展了电商企业135家,个体网点经营户1060家。村民们不仅通过电商买了城里货,还让自己家的杂粮山货“飞”出了山沟沟。

环县樊家川庆州小杂粮合作社就是一个典型:在这个线上线下一体化销售的店铺里,摆满了黑豆、谷子、小米、豌豆等五谷杂粮,每个品类上都有一“标配”的二维码,扫一扫即可下单。

“原来小杂粮主要卖给本村和周边县城,有了电商后,卖到了北上广、四川、江浙等地。”合作社理事长李涛难掩兴奋地说,店铺的销售额在半年内从几十万一下子涨到500多万,出乎他的意料。

“电商的引入,不仅为小杂粮的销路打开了一扇窗,也为农民开辟了一条致富路。”环县商务局局长谈应琪说。

尝到“触电”甜头的不止李涛一个人,更多受益的是他合作社里的农户和店铺里分拣包装的农民们,他们也因电商鼓了自己的钱袋子。那些参与订单农业的2000多户农民,一年户均增收3000元左右。

“过去好多人认为我们这里条件艰苦,不适合搞电商,在发展电商上,我们也要发扬革命老区精神,其他地方能做的,我们也能做,而且要做得更好。”环县县长肖玉川说。

贴心服务“引凤凰”

“我回来创业,主要是看好这里的政策环境和政府提供的服务。”回乡创业的小伙子杨磊放弃了在青岛稳定优厚的工作待遇,回来创办了环县同行网络科技有限公司,现在年销售收入突破900万元。

杨磊的一席话道出了环县电商创业者的普遍心声。现在制约农村电商发展的一大瓶颈就是人才缺乏,而在偏远落后地区尤其

如此,政府如何营造良好的环境引进并留住人才十分重要。

为此,环县政府投资3000多万元建成了7000多平方米的电商创业孵化中心,免费提供办公场地、免费提供办公设备、免费培训。到目前为止,已入驻各类电商企业40户。

肖玉川说,县财政每年拿出300万元的电商发展基金,协调贴息资金2000万元支持电商发展。

环县电商中心副主任王宣莲就是怀着为老区人民做点什么的念头,放弃了东部地区的优厚待遇,来到这里做电商培训。她说,“我们对电商企业采取‘诊断式’培训,对创业大学生采取‘保姆式’培训,一楼培训完,楼上就能开店实践,有问题我们手把手指导操作。”

在这座大楼的不同楼层里,分布着环县特色产品展示及交易体验中心、电商公共服务中心办公室、创客空间、金融服务窗口、种子企业入驻区、贫困大学生创业孵化区等。

“这里的小杂粮资源和政府贴心的服务是我们在这里开公司的重要原因。”华萃网运营总监余宁说。他希望打造中国以至世界上唯一以养麦为主,以五谷杂粮、地方特产为核心的专属交易平台。

政府贴心的服务和人才激励机制,已经从北京、青岛、杭州、西安等地吸引回乡创业

青年60多人,并安置高校毕业生670人。

打造全产业链条

让环县农民尝到甜头的电商,也面临自身发展的难题。怎么才能让农产品货源不断?如何才能保证品质打造品牌?物流成本怎么再降低?

去年双“十一”的土特产销售中,环县麦上客食品有限公司就遇到了这样的问题:不到一个小时接到2万多单,30多吨小杂粮的需求远远超过了公司的储备量。货源供不应求成了不少农产品电商企业的困扰。

“我们今年要打造统一订单种植、统一生产加工、统一品牌包装、统一网上销售、统一打包发货、统一仓储配送的六统一闭环发展模式,从源头上解决网货产品供应不足、产品知名度不高的问题。”肖玉川说。

而政府的这一设想有望在今年9月实现。在距离电商创业孵化中心不远的一片黄土地上,厂房规划、建设已经开始。谈应琪给记者盘算着,建成后,环县的物流和仓储成本将降低30%,这里的农产品将有统一的种植、包装、品牌和建设……

“电商除了带动农民脱贫致富,更重要的是让农村从过去的有什么卖什么,向卖什么种什么转变。”谈应琪说,农民从过去的随意种植,转变为规模化、标准化种植。

电商冲击实体经济? 马云: 互联网不应成替罪羊

“实体经济一直很难做,互联网不是替罪羊,不应该成为替罪羊!”针对电商冲击实体经济的言论,2日,阿里巴巴集团董事局主席马云在2017IT领袖峰会上演讲表示,互联网的出现将使社会和经济变革的速度越来越快,曾让广东制造业引以为傲的标准化和规模化将成为未来新制造的麻烦。马云提醒“要引起高度重视”。

去年12月,TCL集团董事长李东生、娃哈哈集团董事长宗庆后、格力电器股份有限公司董事长董明珠等三个中国实体经济企业代表在中央电视台《对话》节目中一致同意“虚拟经济过火”是影响目前实体经济衰退的因素之一。其实,此前关于电商冲击实体经济的相关讨论一直不绝于耳,这场“对话”将“虚拟经济冲击实体经济”之争推向高潮,引起广泛关注。

“虚拟经济的主要主体是银行、金融界,互联网不是虚拟经济,而是虚实结合的经济。”在马云看来,企业做不好不能怪互联网,“互联网不是替罪羊,不应该成为替罪羊”,但是该淘汰的必须淘汰,不能说一边转型升级,一边还要保护落后的行业。他同时强调,现在互联网经济也不一定做得都好,百度、阿里巴巴和腾讯做得好是因为有核心竞争力,如果没有核心技术,只是靠规模,无论是互联网经济还是实体经济都会倒下。

在演讲中,马云将其此前提出的“五新论”(即新零售、新制造、新金融、新技术和新能源)又重新阐述了一遍。关于“新制造”,马云认为,广东制造业在未来十年至十五年,受到的冲击远远超过长江三角洲,“因为这儿(广东)一直以来以重工业、标准化、流水线为主,这要引起高度重视”,马云说,未来的制造业讲究智能化、个性化和定制化,“你原来的标准、流水线、集装箱,一切都会成为麻烦”。

马云表示,未来二三十年是互联网的时代,社会和经济变革的速度会越来越快,“大家都应该思考,应该如何利用互联网,把这些东西做得更好”。在马云看来,未来的三四年,世界不属于互联网公司,而是属于那些用好了互联网技术的公司。(许青青)