

2023“百日千万招聘”启动,6月至9月将举办600余场招聘会

@高校毕业生 30余万个岗位来了

本报讯 (记者 黄乔)6月16日,由市人社局主办,重庆交通大学、市就业服务管理局、南岸区人社局承办的2023年“百日千万招聘”专项行动市级示范招聘会在交通大学举行。

为落实党中央、国务院关于促进高校毕业生等青年就业工作决策部署,市人社局开展以“职引未来 筑梦青春”为主题的“百日千万招聘”专项行动,将在6月至9月,利用100天时间,举办600余场线上线下招聘会,预计提供岗位30余万个。

“人大脑”画像,精准挖掘优质岗位

记者在重庆交通大学招聘会现场看到,作为2023年“百日千万招聘”专项行动的市级示范招聘会,所有参加活动的国企、央企都提供了适合应届毕业生的岗位。

据统计,此次招聘会共收到简历926份,达成就业意向305人。

市人社局保局打造的西部(重庆)数据实验室大数据系统显示,今年重庆市应届高校毕业生约33.7万人。

值得一提的是,“智慧人社”“人力资源信息库”,精确绘制了今年应届高校毕业生和用人单位双方画像,结合线下服务,精准挖掘了一批优质岗位,才有了当天“面对面”定岗的效果。

举办600余场招聘会,线上线下为毕业生提供就业岗位

据了解,本次专项行动的线下活动覆盖了我市38个区县及3个经济开



六月十六日,2023年“百日千万招聘”专项行动市级示范招聘会在重庆交通大学举行。(市人社局供图)

区,其中有行业专场招聘、群体专场招聘,也有区域专场招聘。

比如,面向医药卫生、信息技术、先进制造、节能环保等重点行业开展行业性专场招聘活动;结合成渝地区双城经济圈建设、鲁渝劳务协作、“一区两群”协同发展等区域发展战略,组织区域性专场招聘活动;聚焦高校毕业生等青年,兼顾其他各类群体求职需求,开展群体性专场招聘活动。

线上招聘会将搭建一体化招聘平台。在重庆市公共就业服务网开设“百

日千万招聘”专项行动专区,统一发布全市活动信息,并设立岗位发布、特色专场、技能培训、就业创业政策宣传等专栏。同时还会开展各具特色的直播带岗、企探岗、视频双选会、云招聘等线上活动。据了解,专项活动期间,将开展600余场线上线下招聘会,预计提供岗位30余万个。

提供一揽子就业服务,打造就业“矩阵”

据了解,作为本次专项行动的特色

之一,市人力社保部门还提供一揽子就业服务。如,强化用工指导,指导企业合理制定招聘计划和招聘条件,及时受理政策申请,跟踪落实情况。

市人力社保局相关负责人介绍,接下来的三个多月,全市人力社保部门将充分发挥“公共+市场”平台优势,开发归集上万条就业岗位信息,聚焦高校毕业生等群体多元求职需要,针对性开展求职招聘、用工指导、职业指导、技能培训、政策宣传等集成式暖心服务,搭建供需对接平台,助推高质量充分就业。

成渝地区双城经济圈专家团走进石柱

聚焦文化旅游等五大领域献智献策



本报讯 (记者 黄熠)6月15日至16日,成渝地区双城经济圈专家团走进石柱自治县,19名高层次专家聚焦城市规划、文化旅游、食品及农产品加工、装备制造、医疗服务等五大领域,通过考察交流、技术指导、现场教学、专题授课等多种形式,为石柱破解发展中的“难点”“堵点”问题献智献策。

2023年成渝地区双城经济圈专家团由中国工程院外籍院士邓庆华中领衔。在位于石柱中益乡的重庆华溪村黄精面业有限公司,专家团成员在详细了解黄精面生产流程及销售情况后,对当地黄精产业发展方向表示肯定,并提出意见建议。

近年来,石柱县聚焦“全域康养、绿色崛起”发展主题,全力打好乡村振兴、产业升级、城市更新、动能提升、绿色转型“五大主动仗”,加快建设全国生态康

养胜地。据悉,两天时间里,专家们还前往桥头镇、冷水镇、王场镇、三河镇、石柱县中医院等地,通过现场技术指导和交流,为当地的重要产业、重大项目把脉支招。

专家金点子>>>

中国农业大学社会服务处副处长、国家乡村振兴研究院副秘书长唐丽霞发展黄精深加工的思路是对的,黄精不仅仅是中药材原料,也可以制作黄精饮品等。中益乡土特产资源丰富,可以进一步做好农产品深加工,开发设计出更多具有辨识度的旅游产品,比如将深加工后的农产品包装成具有当地特色的“伴手礼”。

上海交通大学创新设计中心主任、旅游与景观研究所所长周武忠:中益乡可利用好林地优势,通过建设自然公园、打造全国生态文化示范区扩大自身影响力。还可利用当地丰富的民俗文化资源创新开发旅游精品,比如建设以土家族文化为主题的文创体验馆,或定期举办长桌宴等节庆活动。

纳凉!大巴山消夏康养季21日启动

城口亢谷旅游度假区同日迎客

本报讯 (见习记者 于鹏程)6月16日,记者从第十二届中国大巴山(重庆·城口)消夏康养季暨亢谷旅游度假区正式运营新闻发布会上获悉,本届消夏康养季将于21日启动,亢谷旅游度假区也将于当日投入正式运营。

城口地处大巴山腹地,享有中国生态气候明珠、全国森林旅游示范县、中国天然氧吧等美誉,是有名的消夏避暑康养胜地。今年的消夏康养季,城口重点推荐了原乡人文之旅、消夏康养之旅、红色传承之旅、生态探险之旅等4条主题旅游线路,同时将围绕消夏避暑、美食文化、体育竞赛等主题推出系列活动。

大巴山地区的重要旅游IP——亢

谷旅游度假区,是大巴山规模最大、景点最多、最具辨识度的原生态自然景观,历时12年打造,经历两次迭代升级,形成了“1个核心景区+1个度假区+4个免费景区”的布局。

亢谷景区正式运营后,山上的收费景区亢家寨、山下的免费景区亢谷市级旅游度假区,以及两扇门、青龙峡、黄安坝、青草坪4个免费景区都将对外开放,亢家寨将推出系列优惠。

“我们将实施旅游体系全域打造、旅游产业全域融合、旅游要素全域提升、旅游服务全域配套四大工程,打造全市乃至全国生态康养旅游最佳目的地。”城口县委副书记、县长董奕锋在发布会上表示。

重庆市“安全宣传咨询日”活动举行

年内将开展重大事故隐患排查整治



6月16日,2023年重庆市“安全宣传咨询日”活动在渝中区大田湾全民健身中心举行。

今年6月是第22个全国“安全生产月”,主题是“人人讲安全、个个会应急”。各区县以及相关部门和单位将开展形式多样的主题活动。本月内我

市还将开展重大事故隐患专项排查整治行动和火灾防控“除险清患”专项行动。

图为“安全宣传咨询日”活动现场,市民被救援无人机吸引。记者 谢智强 崔曜 摄影报道/视觉重庆

“618”将至,“买买买”盛况会重现吗

重报记者调查:消费者买的其实是生活品质,线下商家创新场景“搭便车”

重庆消费观察(上)

□本报记者 唐琴 郑三波

“等不及‘618’了——到时候快递可能会打挤,我已经下单买了1套护肤品、2件衣服、1个包和1箱水果。”6月14日,“剁手族”王丽告诉重庆日报记者,这两天她已花了2400元网购,不排除后面几天还会继续“买买买”。

离6月18日电商节还有几天时间,但各大电商平台大战已进入白热化。今年“618”电商节线上消费呈现什么样的新趋势,线下商家用何种方法分食蛋糕?重庆日报记者就此进行了调查和采访。

线上

网络零售增速远高于社零总额增速

“今年重庆‘618’电商持续火爆将是大概率事件。”市商务委有关负责人说。

有关数据显示,今年1-5月,我市网络零售额707.7亿元,同比增长9.5%。而此前一季度网络零售额同比增长更是达到17.9%,大幅领跑4.7%的社零总额增长速度。

其中,卖得最好的是家用电器和音像器材,网络零售额150.7亿元,占比28.5%,冰箱、洗衣机、笔记本电脑、手机、热水器分别名列销售榜前五。

“今年,整体来说线上家电销售都呈现上升趋势,烤箱、空气炸锅、扫地机器人等很受欢迎。”国美电器重庆区域分公司负责人表示,截至6月12日,国美电器在重庆的月线上销售环比提升67%。

电子产品的“受宠”显示年轻人正热情拥抱智能化现代生活,而线上美食餐饮的火爆则证明了消费者不愿辜负

舌尖和胃。有关数据显示,1-5月,重庆市在线餐饮网络零售额113.8亿元,同比增长11.5%。

除了眼前的美食,“奔赴远方”也是品质生活的题中之义。1-5月重庆在线旅游网络零售额再创新高,达到7.25亿元。其中,重庆两江游船的线上预订量,同比2019年增长80%;重庆·1949景点线上预订量,同比2022年增长562%。

“我们是从上海来的,登船游两江是此行的必要项目。”6月10日,重庆朝天门码头的两江游轮上,游客何林告诉记者。

市商务委有关负责人表示,虽然“618”主打“打折”“低价”,但随着85后、90后成为家庭消费的中坚力量,越来越多人只是把“618”当作一个“由头”,真正的重点,则是买好物、为自己创造优质的生活体验。

线下

力推沉浸式体验,实体店花式“搭”电商节便车

虽然“618”被称为“电商节”,但消费的热风早就吹到了线下。当线上消费持续火爆,重庆不少线下门店使出浑身解数,想方设法“搭”上电商节便车。

瞄准线上消费“看得见、摸不着”的短板,线下门店的第一招是把沉浸式体验进行到底。

5月31日8点,“京东618”大战拉

开序幕。当天,京东超级体验店重庆门店以“潮低价、城会玩”为主题,全新推出Dpark数码公园、大手笔打造智能穿戴区、鹰眼玩家区、游戏VR区、家的N次方区等多个体验区。在生活体验区,可以免费体验专业的衣物护理服务,并亲身感受嵌入式冰洗产品在阳台、厨房的实际应用场景。

“相比于线上下单‘拆盲盒’,现场体验更过瘾。”6月11日上午,京东超级体验店重庆门店熙熙攘攘,消费者陈伟告诉记者,“本来今天只是来随便逛逛,但是女儿太喜欢玩扫地机器人了,只能抱一个回家。”

线上平台为线下门店带来了客流,但要想接待得住、吸引回头客,还需要消费场景的创新。

“原本只是在网上下单吃个火锅,没想到看了一场演出秀,太有意思了。”6月11日晚上8点,在鲜龙井火锅南山店吃火锅的姜佳涛被火锅店的一场“荷花秀”震撼了——夜幕降临,一只竹筏慢慢地从荷花盛开的湖上驶来,带来一场妙不可言的演唱会,让顾客大呼过瘾。这家火锅店的生意,想不红火都难了。

观点

线上线下应“同频共振”,释放国际消费中心城市潜力

“‘618’前后,重庆想要交出一份消费‘高分报表’,还需要让线上线下‘同频共振’,充分释放国际消费中心城市潜力。”重庆大学教授廖成林说。

廖成林认为,一方面,相较于沿海发达地区,重庆网络零售体量还有待提升。比如2023年一季度浙江网络零售总额突破5000亿元,两相比较,差距立显。另一方面,过去三年线下消费的艰难显而易见,线下零售所面临的成本高、人气低等困境依然存在,短时间内“逆势翻盘”难度大。

廖成林建议,首先要抢占“短视频”风口,跟上消费潮流。

今年“618”各大电商平台无一例外把大促的“宝”押在了直播上。“重庆各大实体店和网店都应该积极推动‘短视频’营销,借助性价比、互动性强、简单便捷的新销售模式,跟上年轻人的消费潮流。”廖成林说。

其次,要创新营销模式,做好商业整体设计。

当前,无论是网店还是实体店,如果一味困守“朝9晚9”“守株待兔”等传统销售模式,恐怕难以看到出路。对商家而言,不能把线上和线下销售割裂开来,而是要进行整体设计、捆绑经营。“特别是要更新商业理念,将线上销售变成引流渠道、提供附加值的窗口,在线下店经营中将销售半径网格化、产品场景个性化、服务功能综合化,释放线上流量变线下‘留量’的倍增效应。”廖成林表示。

同时,还要以诚信经营打动人,营造舒心消费环境。廖成林分析,要真正触动消费神经,线上线下都要主打“真诚”,只有拿出经得起对比的价格、质量过硬的商品、优良的售后服务,促销才能立竿见影。

匠心守护童心 品质构筑未来

渝北:庆龄幼儿园秋成园揭牌开园

以创建现代、生态、温馨、艺术、安全、自主、多元的儿童之家,让每个孩子真正享受属于他们自己的快乐天地为设计理念。”负责规划建设重庆空港新城开发建设有限公司相关负责人表示。

据介绍,庆龄幼儿园秋成园整体布局采用围合式布局,既方便幼儿管理,又集聚家的氛围。园内色彩涂装柔和多样,室内外活动场

地、天井及屋顶铺设大量绿植,能有效舒缓眼睛、放松入园情绪,为幼儿提供温馨舒适的上学氛围。

同时,在建筑设计中,通过采用在首层创造架空空间,其余楼层保留大面积活动场地,并在屋顶添加幼儿种植及休憩场所的方式,为孩子们创造多元化的活动空间,在玩要中培养兴趣爱好和自主能力。园内修建了戏水池、仿沙滩、

种植园、草坡、水族馆、动物角等特色区域,能够让孩子们在观察、动手、参与中感知世界,认识自然。

值得注意的是,项目建筑采用装配式建造(装配率不低于50%),房屋主体采用预制结构柱与预制叠合板等材料,兼顾绿建标准和结构安全,保障建筑节能、安全可靠。

漫步园中,外窗上的热致调光玻璃,不仅

能满足建筑节能和遮阳需求,还安装便捷,无需额外遮阳构件和维护,达到一次性施工。夏季遮阳时,可对阳光自适应调节,减少热量进入室内,使室内自然光线更加充足柔和,在防止炫光的同时,减少夏季制冷负荷;冬季采暖时,阳光中的热量正常进入室内,有效减少冬季供暖负荷,提高建筑运行的智能化和舒适度。

目前,庆龄幼儿园秋成园已开园运营,园内设置了15个班级,可为450名学龄前儿童提供优质教育服务,是空港新城办学规模最大、办学条件最优的公办幼儿园。

杨晨

渝北临空投:以案为鉴 让警示教育触及灵魂

为切实增强干部职工廉洁自律意识,筑牢拒腐防变的思想防线,6月14日,渝北区临空投公司组织召开了“以案四说”警示教育会,通过“大会宣讲+分组讨论”的教育形式,运用身边的典型案例让每一名干部职工深刻体会清正廉洁的重要性和必要性。

大会首先宣读了违规违纪人员忏悔录。他们曾是意气风发的高材生,是领导寄予厚望的业务骨干,因漠视党纪国法,为一己私利和贪图享乐滥用职权,最终葬送了自己的前途,毁掉了和

美家庭,更失去了宝贵的人身自由。临空投公司纪委书记唐忠友以此作廉政报告,强调要以案为戒,深刻汲取教训,认真对照检查,常思“清廉是福,贪欲是害”,特别是年轻干部要珍惜大好前途,严守规矩,力戒贪念,勇于担当,拒绝“躺平”。

公司党委书记、董事长蔚世雄指出,临空投公司作为渝北区主要的国有资本投融资平台,为渝北区的建设发展提供资金保障,担子重、责任大,每一位干部职工要牢固树立纪法意

识,时时处处做到自重、自省、自警。“廉洁是为政之本。作为年轻干部更要加强学习、牢固树立廉政意识。”“我们要用这些案例时刻提醒自己不忘初心,做好本职工作。”……大会结束后,全体干部职工结合自身工作,从“说纪、说法、说德、说责”四个方面进行分组讨论发言,纷纷表示通过此次警示教育,要进一步坚定理想信念,严守纪律规矩,守住纪法底线和道德红线,做一名忠诚干净担当的国企员工。徐霞

城口县蓼子乡:产业赋能擦亮乡村振兴底色

抓“冷水生态鱼”提质发展,蓼子乡采取“企业+农业合作社+农户”模式,建成50亩的标准化冷水鱼养殖场,年产60万斤商品鱼,产值3500万元左右。

健全生态猪养殖和精品老腊肉产业链,蓼子乡将粗蛋白含量达25%的构树作为生态猪的养殖饲料,形成构树种植→饲料加工生产→生态猪肉→“绿色”猪肉→城口老腊肉上市全产业链,同时加大探索“市场主体+集体经济组织+农户”的模式,促进居民致富增收。

除此之外,蓼子乡还因地制宜,种植核桃、板栗1万余亩,中药材5000余亩,嫁接蜂蜜李500余亩,种植油菜2000余亩,魔芋1500余亩,养殖山地鸡10万余羽,生猪存栏1.2万余头、中蜂2500余群。

“下一步,我们将持续完善‘2+3’产业发展模式,将蓼子乡打造成集产销、研学、休闲旅游为一体的‘大巴山渔谷’农文旅融合发展示范点。”蓼子乡相关负责人表示。

王美蓉