新经济·新就业

上线小程序、设立“妈妈班”、开展新业态培训……持续优化岗位设计，创新用工模式——

多地花式赋能“妈妈岗”

在福建省泉州市丰泽区丰泽街道，宝妈学员们正在学习直播互动技能。 来源：泉州晚报

广东省清远市某公司儿童托管中心。 来源：新快网

■ 中国妇女报全媒体综合报道

2023年4月，广东省人社厅发布《关于推行“妈妈岗”就业模式促进妇女就业的实施意见（征求意见稿）》，提出在全省广泛开发“妈妈岗”，广泛吸纳法定劳动年龄内对12周岁以下儿童负有抚养义务的妇女就业，设置工作时间、管理模式相对灵活，方便兼顾工作和育儿的就业岗位。政策实施一段时间后，广东省及全国多地持续优化岗位设计，创新用工模式，将“妈妈岗”变为暖心的“妈妈港”。

“妈妈岗”小程序赋能升级

近期，由广东省广州市发布针对困境母亲需求开发的“玫瑰计划暖心服务平台”微信小程序，小程序内设置了“玫瑰妈妈岗”“玫瑰计划活动预约报名”“‘与您同在’法律心理服务”“‘向阳花开’家庭教育服务”等特色服务板块，为困境母亲、志愿者以及社会爱心力量等提供资讯信息、就业创业岗位、活动报名、志愿招募、资源链接等功能服务，增强困境母亲及其家庭的社会支持。

据悉，“玫瑰妈妈岗”资源覆盖广州市11个区，是“玫瑰计划”困境母亲关爱项目针对有就业需求的困境母亲专门推出的帮扶性工作岗位，覆盖手工、保险、餐饮、医疗健康、零售、文化传媒等多元类型，包含新媒体运营、烘焙师、餐厅员工、导医导诊、财务等岗位，可全职、可兼职，协助困境母亲获得相对稳定的收入来源。“玫瑰计划”项目相关负责人表示，项目在成长、在进步，希望能有更多的社会资源能加入项目中，共同守护困境母亲，同时也让更多困境母亲在项目的帮助下绽放自己的光彩。

同样，近期广东省清远市妇联主办的“妈妈岗”——清远市帮扶女性就业公益项目启动，清远“妈妈岗”小程序正式上线，首批就有110余家企业、个体工商户进驻，发布招聘岗位598个。据清远市妇联相关负责人介绍，随着各级妇联的大力推动，小程序里的“妈妈岗”数量逐步增加，目前共有206家企业进驻小程序平台，上线涵盖生产制造、农业种植、家政服务、电商销售、手工加工、金融保险等多个类别的岗位超3000个。小程序两个月浏览量已超1万人次，投递简历共计266人次，线上线下实现就业163人。

“妈妈班”接力托管难题

今年2月，江苏省盐城市滨海县总工会出台《关于设立“妈妈班”的实施意见》，指导企业将需要接送孩子上学的女职工统一安排到一个班，实行弹性工时制，女职工较多的企业兴办“惠工班”，帮助女职工的学前小孩进行托管，有效优化女职工生育、工作环境。

近日，滨海县总工会相关负责人介绍，当地设立“妈妈班”的企业，经过集体协商后实行了弹性工时制，每天比正常上班的职工工时缩短1小时，用于接送孩子上学、放学。对1～6岁无人照看的小孩，由企业“惠工班”免费集中托管。对孕期或哺乳期女职工减轻劳动强度，由站工种调为坐工种，重工种调为轻工种，夜班调为白班，不安排超时加班。遵守女职工禁忌从事的劳动范围规定，积极营造有益于女职工身心健康的工作环境。

针对困境母亲开发的『玫瑰计划暖心服务平台』微信小程序。 来源：广州女性

例如，江苏某科技有限公司女职工占比高达80%，因受育儿影响，不少女职工无法上班，企业一直存在招工难问题。为化解女职工就业难和企业招工难结构性矛盾，公司工会对女职工小孩的年龄、家庭住址、就读学校、接送上学时间，以及从事工种等方面信息建立数据库。将436名育儿女职工分别编为48个“妈妈班”，实行弹性工时制，每天安排1小时让女职工接送孩子上学、放学，接回孩子后放到公司“惠工班”，再到生产岗位继续上班。对126个学前小孩免费编入公司6个“惠工班”，聘用12名人员对“惠工班”的小孩进行辅导与管理。

据悉，“妈妈班”不仅免去了家庭每月近两三千元的托管费，而且提供了许多待遇不变还能照顾到家庭的就近工作岗位。截至目前，滨海县企业共设立“妈妈班”478个，兴办“惠工班”225个，促进女职工就业3467人，化解了146家企业的招工难问题，帮助职工节约育儿成本470多万元。

开展新业态“妈妈岗”培训

近日，在广东省广州市海珠区妇联和区人社局的支持与协助下，为期一个月的“@她创业计划”公益培训项目美妆班在广州市海珠区瑞宝街党群服务中心举行开班仪式。

据悉，此次培训作为助力“妈妈岗”就业创业的一个重点内容，致力于为定向女性群体免费提供美容、彩妆、美甲等与美相关行业的专业技能培训。目前，海珠区妇联已对接知名影楼提前预订本次公益培训项目美妆班的10名优秀学员，作为其拟招聘人员。“根据以前培训班就业率的统计，一年以内的就业率可以达到83%，创业率能达到8%，希望通过这次专业化的培训后，能够更好地突破这个比例，实现100%的就业。”海珠区妇联相关负责人表示。

为进一步帮助有就业意愿的妈妈群体好就业、就好业，广东省惠州市妇联依托粤港澳大湾区（广东·惠州）妇女创新创业基地推出的“妈妈岗培训计划”，为妇女免费提供视频剪辑师岗位技术培训，帮助妇女掌握短视频拍摄和剪辑技巧，并在培训后链接资源帮助提供产品拍摄机会，以此获得劳动报酬，助力妇女实现更高质量灵活就业。目前已有超过200名妈妈接受培训，获得灵活就业的新选择。

直播带货是“妈妈岗”培训新方向。近日在福建省泉州市丰泽区妇女灵活就业孵化基地，数十位宝妈打开直播账号，首次尝试直播带货销售抖音运营课程。自去年11月，丰泽区妇联开展互联网+“妈妈岗”公益培训活动以来，已先后在辖区8个街道向400多名宝妈传授抖音的基础知识、直播规范遵守、短视频制作教学、直播互动技巧等。截至目前，已有60余名宝妈通过培训，成功从抖音带货“小白”成长为带货宝妈主播，实现了自主开源收入。

此外，在广东省中山市，首个“绿美妈妈岗”服务站也在近日正式揭牌成立，并同步成立“妇女微家”。据悉，该岗位是为辐射带动广大家庭自觉践行低碳环保的生活方式，倡导垃圾分类、资源回收利用，同时扩大“妈妈岗”在各领域的覆盖面而设立，招聘旧物处理合作驿站负责人和兼职的回收员，在为有就业创业意愿的妇女提供机会的同时，积极促进妇女参与环保事业、践行绿色低碳生活方式。

维权驿站

劳务派遣受伤 女职工向谁主张权利？

基本案情

廖大姐经人介绍得知某食品加工公司在招工。在与招工人张某简单沟通后，就前往该公司集合，到打包车间工作，接受公司的考勤和管理，由张某个人为廖大姐支付工资。2021年5月，廖大姐右手食指被机器压伤，因无人支付医疗费且存在拖欠部分工资情况，廖大姐向工会申请援助。起初，廖大姐坚持认为其与食品加工公司存在劳动关系。但是详细梳理工资表、微信聊天记录等证据后，结合考勤管理和工资支付主体不同等现象，工会律师认为廖大姐在该公司的工作性质应该是劳务派遣，并耐心地向廖大姐解释。在工会律师的指导下，廖大姐将用人单位、用工单位均列为被申请人，并提出支付未签劳动合同二倍工资差额等诉求。

案件结果

本案以调解结案，确认廖大姐与派遣公司存在劳动关系，派遣公司向廖大姐支付未签订劳动合同经济补偿金、医疗费等费用。

案件评析

现实中，许多劳动者是通过劳务派遣的方式提供劳动。根据《中华人民共和国劳动合同法》，劳务派遣单位应当履行用人单位对劳动者的义务；根据最高法《关于审理工伤保险行政案件若干问题的规定》，劳务派遣单位派遣的职工在用工单位工作期间因工伤亡的，派遣单位为承担工伤保险责任的单位。由此可见，劳务派遣的劳动者应首先向派遣公司主张自己的合法权利。本案中，廖大姐对自身的用工方式存在误解。在工会律师的指导下，维护了自身合法权益，减少了诉累。另外，根据《中华人民共和国劳动合同法》，用工单位给被派遣劳动者造成损害的，劳务派遣单位与用工单位承担连带赔偿责任。本案将派遣单位和用工单位列为共同被告，更有助于劳动者合法权利的实现。

（选自“2022年北京工会维护女职工权益十大案例”）

一门五代制瓷人——

“90后”非遗传承人吕雅婷创新釉料获国家专利

■ 董文

海归留学生、非遗传承人、品牌创始人、公司董事长、企业家……“90后”女孩吕雅婷身上有多个标签。与其他制瓷人不同，她更像个多面手。

吕雅婷出身于陶瓷世家，从小就被景德镇陶瓷艺术熏陶，耳濡目染间对陶瓷艺术产生了浓烈的兴趣，再加上系统的学习，她成为一名“青年工匠”；多年海外求学经历让她具备了更广阔的视野，也为她掌舵企业、打造陶瓷品牌积淀了坚实基础。

如今，吕雅婷又增添了一个新标签——抖音电商创作者。通过短视频，她分享自己学习制作玲珑瓷的故事，展示传统玲珑瓷技艺，推广玲珑瓷创新产品。她说：“我希望借助平台力量，提高景德镇产业瓷和手工艺瓷的影响力，为景德镇国家陶瓷文化传承创新试验区建设做出积极贡献，让更多人了解景德镇玲珑瓷工艺，让玲珑瓷这项传统技艺焕发光彩。”

世代传承玲珑心，百折不挠成非遗

吕雅婷家世世代代都以制瓷、烧瓷、卖瓷为生，最早可以追溯到她父亲的太爷爷那一辈，到吕雅婷这一辈，已经传承到第五代。“以前的景德镇陶瓷行业，有人专门制瓷，有人专门烧瓷。我父亲的太爷爷是当时为数不多的‘烧做两行’的人之一。从那时起，我们家就对玲珑瓷颇有研究。”吕雅婷说。

玲珑瓷与颜色釉、粉彩、青花陶瓷工艺同属景德镇四大传统名瓷，但它的名气似乎没那么大。“从古至今，玲珑瓷成品很少，传承下来的更少，在博物馆里也几乎看不到玲珑瓷藏品，因为玲珑瓷的工艺难度系数很高。”吕雅婷说。

“浑身是孔却滴水不漏”是对玲珑瓷器的形象描述。玲珑瓷采用的是破坏性工艺，要先在完整的瓷器上镂刻出小洞，再填釉、绘画、烧制，制作难度极大。也正因此，玲珑瓷工艺已经传承数百年，却始终难以“发扬光大”。直到二十世纪五十年代，玲珑瓷才真正大规模走向市场，景德镇当时瓷厂中的光明瓷厂，就生产了大量用于出口的青花玲珑瓷器。以前的玲珑瓷很单一，没有后来这么多形状。但这种集高超的烧造技艺和精湛的雕刻艺术于一身的瓷器，深受外国消费者喜爱。

到了二十世纪九十年代中后期，景德镇国有瓷厂陆续解体，玲珑瓷技艺面临失传。父亲吕森林不忍传承了千年的青花玲珑技艺沉寂下去，便决意将复兴青花玲珑技艺的重任扛上肩头，这也让吕雅婷在父亲忙碌的身影中第一次深刻地领悟了“担当”的含义。

“我父亲找到不少国有瓷厂的青花玲珑瓷制作师傅，做起了青花玲珑工坊。当时，他把家庭式作坊转移到红星瓷厂，后来又搬到宇宙瓷厂，也就是如今的陶溪川陶瓷文化创意园。”吕雅婷说，父亲当时在宇宙瓷厂有7个制瓷车间。再后来，父亲慢慢有了品牌意识，便注册了富玉商标，正式成立景德镇富玉青花玲珑陶瓷有限公司，开始规划企业化发展之路。

创新釉料，申请国家专利

2014年，21岁的吕雅婷从海外留学回国，开始进入公司工作。尽管在海外学的是国际商务专业，但出生在陶瓷世家，吕雅婷从小就耳濡目染，从父亲那里学到许多关于陶瓷的知识。这也成为她后来系统学习玲珑瓷的重要基础。

“我曾经问过父亲，为什么要给公司起名‘富玉’，父亲说景德镇陶瓷自古就是富贵的象征，也是中国文化的传承。瓷器从唐代开始就被称为假玉器，象征着至高无上的品质。我们做的玲珑瓷，无论是外层的透明釉色，还是玲珑釉色，都给人一种晶莹剔透近乎玉质的感觉，所以就用了‘玉’字，富玉也就由此而来了。”

不过，只有真正开始系统学习玲珑瓷制作，吕雅婷才对父亲的话有了更深的理解。“接手公司后我才慢慢意识到，管理一家陶瓷企业并不是只要管好团队就可以了，必须对这个行业有全面了解。无论是陶瓷历史、陶瓷工艺，还是陶瓷技术，包括它的用户群体和使用场景等，都要做到心中有数。因为富玉不仅是一家实体企业，也同样是文化产业。”

学习制作玲珑瓷，要先从研究泥料开始，然后是拉坯、雕刻、釉料配方、填釉……尤其是雕刻和釉料，是重中之重。“雕刻就是要破坏坯体，再用釉料填进去，而釉料配方也有严格要求。”吕雅婷说，坯体制作好后，再经过1300多摄氏度高温烧制，烧制好的玲珑瓷呈现出半透明状。“玲珑釉色白里泛青，很通透，非常均匀，也没有裂痕和杂质，就像玉一样。”

真正好品相的景德镇玲珑瓷，泥、釉、料都有严格配比，“配比不好就做不出成功的玲珑瓷”。好在吕雅婷有得天独厚的优势，她的家族就掌握着玲珑釉的配方，并传给了她。实际上，跟着老师傅学习玲珑瓷技艺的过程，难言有趣，甚至有些枯燥。“每天都要想配方，还要去找各种原材料，进行无数次的实验，这是一个非常漫长的过程。”吕雅婷说。

但吕雅婷还是坚持了下来。她逐渐掌握了每一项制作日用玲珑瓷的半手工生产步骤，以及传统陶瓷的纯手工制瓷技艺。就像吕雅婷所说的，只有让自己越来越懂陶瓷，越来越了解陶瓷，才有可能管理好一家陶瓷企业。而在学习传统玲珑瓷技艺的过程中，吕雅婷也对玲珑釉和面釉的核心配方进行了创新，并申请了关于釉料的国家发明专利，其中一项，她取名为“翡翠微晶玲珑釉”。

做符合当下年轻人审美趣味的产品

打开富玉陶瓷的官方抖音账号和店铺或吕雅婷的个人账号，都能看到各种精美的传统青花玲珑瓷和五彩玲珑瓷。但更多的玲珑瓷，却与大众的认知不太一样。

可以边喝茶边旋转的陀螺杯、不用担心打翻的不倒杯，还有纯色简约的马克杯、精致咖啡杯、情侣对杯……这些都是吕雅婷接手公司后，对产品进行的大胆创新。吕雅婷介绍，她把公司产品分为日用瓷、创新瓷、摆件、传统器四个大类，针对每一类产品，都进行了创新。“比如对日用瓷，我们对釉料进行改革升级，让它变得更透更接近玉质，玲珑眼的形式也更加多样。”

更大胆的创新，体现在创新瓷和摆件上。刚接手公司没几年，吕雅婷就做了个决定，要与咨询设计公司洛可可合作。“身为年轻人，虽然对陶瓷有情结，但我也不想局限于此，在产品方面想做一些突破，做一款符合当下年轻人趣味的产品。”她说。

尽管把设计图稿拿给老师傅看时，他们的第一反应是反对，但吕雅婷还是顶着压力继续推进合作。她带着团队花了一年半时间，才把所有难点解决。就这样，古老与新兴碰撞的产物——陀螺杯诞生了。

一方面，“传统的景德镇陶瓷更多地追求工艺难度，对匠人来说，越复杂越能体现产品的价值。但对年轻人来说，陶瓷最基础的功能是使用性，在使用性之外，还希望给它增加趣味性和功能性。”吕雅婷说。另一方面，创新玲珑瓷使用的依然是青花玲珑工艺，“我们追求创新，但传统也没有丢”。

有了第一次的尝试，吕雅婷继续对产品进行创新，将富玉陶瓷从以日用瓷为主，向全品类玲珑瓷拓展。“我一直觉得玲珑瓷非常可惜，因为了解它的人很少。我也希望让大家看到玲珑瓷更多的表现形式，而不仅仅是作为日用陶瓷的属性。”吕雅婷说，她觉得自己有一个使命：让玲珑瓷以更加丰富的面貌走向大众。

带着这个想法，吕雅婷打造出了符合年轻人审美趣味的“weno”产品系列，并创立了富玉陶瓷的衍生手工器品牌“富玉窑”，新中式生活摆件美学品牌“富玉呈祥”。吕雅婷想通过这些子品牌，做出以前从没有过的玲珑瓷产品。

2019年，刚满26岁的吕雅婷，被评为景德镇市玲珑釉配置技艺的非物质文化遗产项目代表性传承人。“我们的仿古玲珑瓷可以结合粉彩、青花，做出传统的感觉，和其他地方不同的是，我们还保留玲珑工艺。”吕雅婷说，喜欢粉彩、青花的人，就可以通过这样的仿古玲珑瓷了解玲珑工艺。至于打造其他系列产品，吕雅婷的想法就更加明确，希望年轻人通过一个小小的器皿，认识并了解玲珑瓷。

不过，创新在初始阶段一定是不容易的。吕雅婷说，最开始，打造富玉窑完全是她的个人爱好，“一套玲珑餐具，大大小小的都有，大家可能觉得玲珑瓷不属于高端范畴，每天都在用。我就很不服输，一定要做出高端的玲珑器。”吕雅婷说。因此，尽管当时是“日用瓷生产线在养着研发团队”，她也没想过放弃研究。

回头看，吕雅婷很庆幸自己当初的坚持。“产品反馈都很好，而且不仅年轻群体接受，一些上了年纪的人，看到陀螺杯、转转杯也是眼前一亮。”吕雅婷说。

短视频和直播成新的展示舞台

如今，除了制瓷工厂，富玉陶瓷在景德镇开了7家店。吕雅婷介绍：“马上会扩张到9家，我们希望更多人在景德镇的各个区域都能感受到玲珑瓷的魅力。”不仅如此，吕雅婷开始和全国各地的加盟经销商开展合作。近年来，公司代理商数量呈爆发式增长。

从2019年起，通过短视频和直播，吕雅婷与粉丝分享玲珑瓷的制瓷技艺。“短视频可以让大家更全面地看到一款产品，如果只是图片展示，没办法展示出玲珑瓷的趣味性。而且短视频没有空间障碍和语言障碍，只要被内容吸引就会看下去，被打动后就愿意买单。”吕雅婷介绍，以前线下渠道占比达到80%，“游客只有到了景德镇，逛到了陶溪川，恰巧走进了富玉这家店铺，才有可能买单”，但线上就完全不一样。线上是线下的放大版本，消费者不需要来到景德镇，或走进店铺。通过短视频的形式，可以让更多的合作渠道看到。

在直播方面，吕雅婷采取店铺自播和与头部主播合作的方式。“现在我们已经建立了专门的团队，发力短视频和直播营销。”吕雅婷说，她计划把个人账号和官方账号分开，各有侧重，开展运营。几年的短视频和直播营销，也取得了不错的成果。在富玉陶瓷抖音店铺，尽管许多玲珑瓷产品的单价不低，但店铺销量已经超过10万件，得到万千用户的认可。

2020年10月，抖音电商“看见手艺计划”在景德镇开启。三年间，抖音电商已成为传统工艺发展的新舞台。统计数据显示，2021年，抖音电商助力平台上非遗传承人带货成交额年增15倍；2022年，平台上的非遗传承人数量年增34%，“看见手艺计划”带动抖音电商平台非遗好物销量同比提升668%；2023年，抖音电商平台上非遗传承人带货成交额同比增长194%，成交额超过百万元的非遗传承人数量同比增长57%。（数据来源：2021年《抖音非遗数据报告》《2022抖音非遗数据报告》《2023抖音电商助力非遗发展数据报告》）

◎吕雅婷与她的玲珑瓷抖音电商创作者

在近期举办的抖音电商“焕新非遗”发布会暨非遗产业带扶持专项景德镇站启动仪式上，吕雅婷也作为非遗传承人分享了她坚守非遗、大胆创新的故事。“抖音电商是我们未来布局重要的场景，依托这个平台拓宽营销渠道，展示玲珑瓷技艺，是我未来想做的事。”吕雅婷说，“景德镇自古以来就是能工巧匠的聚集之地，对每项景德镇瓷的传统技艺，都需要有敬畏之心。希望让大家看到玲珑瓷全面的展现形式，让玲珑瓷这项技艺焕发光彩。”