

党旗在基层一线高高飘扬

推动党建从有形覆盖迈向有效覆盖——

昆明新兴领域党建的创新密码

本报记者 熊明

近年来,新经济组织、新社会组织、新就业群体如雨后春笋般涌现,汇聚成推动城市发展的澎湃“新”潮。如何将党的组织优势有效植入这些新兴领域,让党建从有形覆盖迈向有效覆盖?昆明市持续探索实践,推动党的政治优势、组织优势转化为发展优势、治理效能,摸索出新兴领域党建工作的创新密码。



昆明三川电线电缆有限公司车间里的党员责任区。 本报通讯员 刘凯达 摄

准引入产业项目;积极引导企业家建设与投身乡村振兴、公益慈善,累计捐赠物资超150万元,实现了党建和商会发展同频共振。

激活动能 锻造红色引擎

昆明市着力建强战斗堡垒,推动党组织班子成员与管理层双向进入、交叉任职,广泛开展“三亮三创”活动。全市设立党员先锋岗8600余个,1.2万余名党员主动亮身份、践承诺,站在技术革新、生产攻坚、市场开拓最前沿。

走进昆明三川电线电缆有限公司车间,党员责任区、党员先锋岗的标识在流水线上格外醒目。公司常务副总裁、党支部书记郭加川表示:“我们打造‘党在我心中’党建品牌,就是让党建工作像电芯一样与研发、生产、管理紧密融合。”公司每年将销售收入的10%投入研发,由党员牵头组建的技术攻坚小组成功突破多项核心技术,产品远销海外。党工段长阮永增带领班组完成新设备调试,使生产效率提升20%,生

动印证了“党建做实了就是生产力”。

云南京东物流探索出“抓总部带全网、抓龙头带全链”的党建路径。其智能分拣中心的“红色分拣线”上,党员带头推行绿色包装,实现电子面单、可循环中转袋近乎全覆盖。作为“链主”企业,京东物流积极融入属地产业链联合党委,通过阵地共用、资源共享、难题共解等“五共”做法,带动产业链上下游协同发展,成功孵化、引进链上企业13家,助力园区物流产业营收显著增长。

暖心服务 绘就温暖底色

做好新兴领域党建,一手抓引领,一手抓服务。昆明市全面推广“1+8+N”暖新服务矩阵模式,整合资源搭建“云岭先锋新家园”229个,推进城市社区骑友友好场景建设365个,构建新就业群体诉求“直通车”。

在云南京东物流的“司机之家”,饮水机、洗衣机等设施一应俱全,为长途奔波的司机提供了温馨港湾。“以前只能在车上凑合,现在能喝口热水、吃口

热饭,心里踏实多了。”货车司机刘炳伸高兴地说。遍布全市的“暖·新”驿站、智能充电桩、专属“小哥泊位”和线上“友好地图”,系统化破解了新就业群体休息难、充电难等现实问题。

党组织的温暖更体现在深厚的乡土情怀中。三川电缆党支部发起“同心富裕”行动,定向招聘来自东川等地的群众,2021年,潘珍珍夫妇通过招聘进入公司,从年收入一两万元的农户转变为拥有稳定工作和技能的产业工人,家庭年收入增至10余万元。公司已累计帮助70余户脱贫户实现就业务工,人均月收入超4000元,将党建优势转化为促进共同富裕的切实助力。

昆明市委社会工作部相关负责人表示,面对数量庞大的“三新”群体,昆明坚持系统谋划、分类推进,推动党建与生产经营深度融合,引领新社会组织健康规范发展,做实对新就业群体的关爱凝聚,并引导他们成为基层治理的有生力量,为“六个春城”建设注入源源不断的“新动能”。

开局“十五五” 奋进正当时

宝妈小瑜的生鲜电商之路

初春,昆明一处宽敞的生鲜仓库内,空气中漫润着成熟果实的甜香。直播灯光准时亮起,镜头前,皮肤微黑、声音洪亮的赵小瑜正熟练地打开一筐榴莲,饱满的果肉伴随着她温和的解说,跨越山海,连接起屏幕另一端成千上万个家庭。

镜头前,小瑜是专业的主播,生活里她是4个孩子的母亲,曾从事过医药行业,也当过全职妈妈,如今成为了云南生鲜电商的一名“闯将”,更带出了一群宝妈,蹚出了一条创业增收路。

一次意外开启事业新篇章

小瑜毕业于云南中医药大学,结婚生子后,逐渐把重心放在家庭里。

带孩子的日子里,小瑜开始用短视频记录生活。刚开始,她只是在网上分享日常见到的新鲜水果和当地见闻。一次特色菠萝的展示视频意外走红,让她意识到,原来生活本身就可以成为连接外界的窗口。

云南得天独厚的自然条件,让许多本地常见的水果在外地观众眼中显得新奇,总有粉丝请小瑜帮忙代购。随着平台电商功能逐步完善,小瑜尝试把视频里的水果链接到销售端,正式开启了直播带货。

早期卖水果时,几乎没有利润空间,更多是口碑的积累。“生鲜是最容易翻车的类目,品质比什么都重要。”小瑜表示。

为了助力高品质农产品走出云南,小瑜进行了精细化的运营。她敏锐地锁定榴莲这一细分领域,对榴莲的选果、开果和保鲜进行了专业化的学习。在直播间里,她不搞喧嚣的叫卖,而是把关于水果的成熟度判断、保存常识讲得清清楚楚。

以匠心连接城乡“信任之桥”

“生鲜生意卖的是产品,买的是信任。”小瑜深知,一颗坏果子不仅会毁掉一笔订单,更会抹黑家乡农产品的口碑。

为了保障所售农产品的品质,小瑜

和丈夫阿良分工协作。小瑜负责出镜宣传,从德宏的果园到保山的产地,她通过直播镜头将云南高原特色农业的采摘、加工、运输全链条透明化地呈现给观众。在小瑜看来,电商不仅是卖货的工具,更是宣传云南、助推农产品品牌化的窗口。

阿良则更多承担后端管理工作——仓库调度、订单协调、团队沟通。“直播间看到的是一个人,但背后是一整套团队在运转。”阿良说。“爆品不是喊出来的,是靠稳定的供应链和服务一点点做出来的。”小瑜表示,在创业的过程中,丈夫始终是她重要的搭档。

通过“产地直播+自建仓配”,他们的团队成功打通了从云南果园到全国餐桌的绿色通道。这种稳扎稳打的慢功夫,让小瑜的直播间在竞争激烈的电商红海中,靠着极高的口碑占比站稳了脚跟。

随着业务规模的扩大,小瑜招募了越来越多的员工,其中近七成是宝妈。

本报记者 李喜翠 李春妮



赵小瑜直播销售榴莲。 本报记者 李喜翠 摄

昆明春鹰:以人为本积极构建现代企业员工福利体系

提升员工收入及福利水平

新年伊始,走进昆明春鹰生产车间,机器飞速运转,在工人们各司其职、通力配合下,冲压、成型、热处理、质检等各道工序有条不紊地开展着。

昆明春鹰是一家专业生产、销售“春鹰牌”系列钢板弹簧的混合所有制企业。2010年,公司由辽宁方大集团实业有限公司(以下简称方大集团)收购民营股权后,植入方大集团先进的现代管理理念,以市场为导向,不断完善产品体系,提升产品品质,巩固行业地位,生产的“春鹰牌”重、中、轻、微型系列钢板弹簧产品不仅与国内多家知名汽车企业配套,还出口到东南亚地区,经济效益取得了长足进步,主要经营指标均显著增长。

“员工是企业效益的直接创造者,是企业真正的主人,员工对美好生活向往就是公司的奋斗目标。”昆明春鹰负责人表示,公司一直以来秉承方大集团“经营企业一定要对国家有利、对企

业有利、对员工有利”的价值观,本着“待员工如亲人”“企业是员工的家”的理念,在公司取得良好经济效益的同时,及时兑现不减一个员工、不减员工一分钱工资、不减员工一分钱福利待遇的“三个不减”承诺,逐年提高员工收入水平。

“近年来,国内板簧行业市场竞争激烈,公司生产计划订单下滑严重,生产经营承受着巨大压力。”昆明春鹰生产事业部部长王化说,公司秉承“三个有利”的企业价值观,团结带领全体员工通过优化流程、严控成本、小改小革等一系列有效措施,保住存量市场份额,扭转生产经营颓势,坚决保障员工收入。

2019年以来,按照方大集团建议,昆明春鹰出台了基本工资增长福利,即月度实现盈利,月度基本工资增长50%。刚刚过去的2025年,公司始终坚持保份额、促上线,促上线、促上线、争份额的原则,以精准施策破解生产经营难题,以精细管理激活增长动能,在产量提升、

落地了另一项福利——孝敬父母金,该福利规定月度完成当期和累计利润目标的50%以上,为员工父母(含配偶的父母)发放1000元孝敬金。2025年,昆明春鹰发放孝敬父母金福利86万元。

“每次我的父母收到1000元孝敬父母金时,都会打来电话,感谢公司的记挂,嘱咐我要好好干、珍惜这份温暖。”王化说,每每这样的幸福时刻,自己满心感激,工作劲头也更足了。

据昆明春鹰相关部门负责人介绍,公司近年来持续修订执行“昆明春鹰医疗费用资助实施办法”,每一次修订完善都从最大限度惠及员工的角度出发。该实施办法规定,对参加国家认可基本医疗保险之一且符合资助条件的员工及员工配偶、子女、父母,在享受医保报销后经审核属医保认可的个人自负部分,由公司给予医疗资助,确保每位员工家庭不因病致贫、家庭成员住院能享受较好的医疗条件。

2025年11月中旬,昆明春鹰员工胡国兵的母亲因年岁较高患有老年性骨质疏松伴病理性骨折,急需手术治疗,突如其来的意外让全家陷入焦虑。2019年,和基本工资增长福利一同

“那段时间,我不仅担忧家人病情,高额的医疗费用也让家庭承受着不小的经济压力。”胡国兵说,万幸的是,公司有着完善的医疗资助福利制度,自己提交相关材料后,顺利完成了手术费用的资助,极大缓解了家庭的经济负担,自己得以安心照料家人,应对困境,深切感受到了公司的关怀与温暖,更加坚定了扎根岗位、回报公司的决心。

值得一提的是,医疗费用资助也惠及退休员工,符合条件的正式退休员工在公司当年盈利的基础上,进行年度申请办理。2025年,昆明春鹰共发放医疗资助福利5万元,极大减轻了员工就医压力,也解除了员工的后顾之忧。

此外,为了帮助员工家庭子女更好地求学及深造,方大集团还设立了“方威励志奖学金”,符合条件的员工子女,大学本科期间,在国内大学就读的给予全额学费奖学金;在国外大学就读的每年颁发全额奖学金8万元。同时,对符合条件的员工子女,进一步资助生活费,就读国内大学每学年资助5000元,就读国外大学每学年资助2万元。 李正雄