



其中，最顶级的“金牌月嫂”，月收入超过1.6万元，而星级月嫂平均也达到了8000元。

者的认识，正在成为上海家政服务的响亮“品牌”。

从2012年“巴渝大嫂品牌家政员上岗培训”项目启动以来，不仅每年为上海输送千百名家政大嫂，更是形成了一套“三级五钻七星”完备评价体系。其中，最顶级的“金牌月嫂”，月收入超过1.6万元，而星级月嫂平均也达到了8000元。

万州“巴渝大嫂”一步步发展成精准扶贫的代表案例。而回想十余年前，这一群体却是万州当地三峡移民就业问题中最大的难题。从最初被视为就业难、就业不主动的群体，到现在成为家政品牌的主力军，“巴渝大嫂”这些年并非一帆风顺。

上海第14批援派重庆万州挂职干部黄磊向《新民周刊》介绍，万州地区的移民搬迁从上世纪90年代末至今已超20年，最初那批青壮年劳动力现在年龄都在40岁、50岁及以上。

移民子女，通过大学、中高职院校的学习，普遍具备就业能力，绝大多数已自主走上工作岗位。现在，40岁、50岁及以上人员占未就业移民总数的81.2%。尤其是在家的适龄未就业人员中，老人和妇女偏多，部分女性移民要承担一家老小的生活起居，就业意识和技能，以及文化素质都不够；另一方面，由于现行低保、医疗保障等社会保障政策，令移民有了基本生活医疗保障。因此，这几类人群最初的再就业的积极性不高、主动性不足。

面对这样的现实困境，“巴渝大嫂”应运而生。2006年，在相关部门的指导下，重庆巴渝子弟劳务有限公司成立，承担起了服务、引导和提升库区家政品牌的重任，开始全力打造“巴渝大嫂”家政。到2012年，该公司专门设立“巴渝大嫂品牌家政员上岗培训”项目，进一步提升“巴渝大嫂”的品牌效应。

除了这一项目本身缘起于现实难题，“巴渝大嫂”近年来在沪就业过程中，同样遇到过一些困难。“一是技能认证沪渝不互通。重庆家政服务人员经过培训和重庆认证之后到上海需要第二次认证，增加了千里迢迢赴沪求职的重庆劳动者的经济和时间成本；二是上海帮扶政策不能惠及为上海提供劳动力支撑的重庆家政企业，导致管理和培训成本大增，形成竞争壁垒，不利于渝籍员工的人文关怀和有效管理。”黄磊告诉《新民周刊》。

为了解决第一个困难，巴渝大嫂（上海）基地落成，这是上海对口支援万州的干部们所作的创新。

他们在上海设立“巴渝大嫂”家政服务示范基地，将以前输送到上海、稳定上岗的优秀家政人员凝聚起来，轮流召回基地，为那些新招的“巴渝大嫂”们现身说法，增强项目的可信度。

方瑜当年就是“新大嫂”中一员。起初，她在重庆参加家政服务的培训，但因丈夫离世的悲痛，导致学习不在状态，一直未能通过考核。后来，她又被黑中介坑骗，差点脱不了身。历经曲折来到上海基地，方瑜在有经验的“巴渝大嫂”帮助下，从餐饮、本地习俗、待人接物开始学习，再到护理技能、家庭保洁、家用电器使用，进行了全新培训。

近年来，“巴渝大嫂”家政项目共培训移民573人，建档立卡户459人，带动就业数千人，输送至上海的家政人员超过2000人，人均收入大幅增长，真正做到了“一人就业，全家脱贫”。其中，仅2018年一年，就通过基地平台帮助促成425名巴渝大嫂在上海实现了异地转移就业，稳岗增收形势喜人。

预计到今年年底，“巴渝大嫂”在长三角地区的在册人数将达到9000人的规模，年创劳务收入达人民币5亿元以上。

和万州“巴渝大嫂”一样，建于上海与贵州遵义之间的“沪遵劳务直通车”近年来也在劳务输出实现就业脱贫的进程中形成了自己的“品牌效应”。

30多年前，以遵义市正安县300娘子军南下广东番禺打工为发端，一场农民工到广东沿海打工的滚滚浪潮由此拉开序幕。从“田间”走到“车间”，劳务输出成为贫困群众增收脱贫最直接、最有效的一条途径。

30年后，2018年7月24日，一班特殊的K496次列车从遵义市桐梓县驶向上海。这是“沪遵劳务直通车”开通后的首列班车。自那时起，“沪遵劳务直通车”高频发车，有组织劳务输出成效明显，遵义当地不少建档立卡户和易地扶贫搬迁劳动力顺利踏上了赴上海就业的旅程。

和以往的直接劳务输出相比，新时期的“劳务直通车”有了自己的时代特征：政府充分发挥“店小二”作用，9家人力资源公司投入人力、物力到就业扶贫一线，让贫困劳动力及时准确了解就业单位工作。如此一来，解决了过去企业与贫困劳动力之间信息不对称的难题，探索出“政府引导、市场主导、中介服务、企业用工、群众脱贫”的就业扶贫新格局。