

从“裸奔”到“有保” 如何为新业态劳动者更好兜底

中青报·中青网记者 陈 晓
见习记者 刘胤衡

“为外卖骑手缴社保”的相关话题近日多次冲上热搜,引发社会热议。多家外卖平台“官宣”——美团发布消息称,预计从今年二季度开始为全国范围内的全职及稳定兼职骑手缴纳社保;饿了么发文称,从2023年2月起就与生态伙伴一起按计划在部分城市展开试点,为“蓝骑士”缴纳社保;京东表示,自3月1日起,将逐步为全职骑手缴纳五险一金,为兼职骑手提供意外险和健康医疗险,且外卖骑手五险一金的所有成本,全部由京东承担。

相关数据显示,我国新就业形态劳动者超过8400万人,外卖骑手超1000万人。受劳动关系模糊、合同形式多样等影响,过去很长一段时间,大部分骑手处于“无保”状态,在医疗、养老、子女教育等方面存在劣势。各大平台的发声,对新就业形态劳动者是一大利好,不过由于政策尚未落地,细则也没出台,身为事件“主角”的外卖员喜忧参半,专家学者也表示,这一政策的推行还有许多细节值得关注。

这一利好政策,骑手怎么看

中青报·中青网记者近日采访了成都、北京多名不同平台的外卖员,他们看法不一。有人对缴纳社保期待已久,将其视为一种保障;有人更关注缴社保的基数和比例,以及自己要承担的金额;还有人表示更希望将收入全部握在手里。

冯远逢在成都跑了两年多外卖,他直言自己“很早之前就在期待这份保障”。他说,骑手是一份相对高危的职业,有了社保之后,如果出事故,一旦认定为工伤,工伤保险就能提供相应的赔偿和医疗救助。另一方面,看病也可以报销。

36岁的他目前自行缴纳医疗和养老两种保险,一年的费用超过1万元,这对他而言是一笔不小的开支。此外,由于对目前收入比较满意,他计划长期从事骑手职业,对于外卖平台为骑手缴纳社保的举措,他举双手赞成。

作为全职骑手,冯远逢目前只在美团平台接单,他也有自己的担心。“如果需要承担超过工资40%的社保费用,那我还是想把实实在在的收入拿到手。”

“我是很需要社保的,这关系到孩子的上学。”95后外卖骑手李杰在北京干了3年多,去年刚结婚。如果孩子要在北京上学,需要在当地缴纳一定时间的社保。他本来已经打算自己来缴社保,当平台宣布政策时,他非常激动,立刻给老婆打电话报喜。“收入势必会降低,但是依然值得。”

在期待和认可的呼声之外,也有从业者表示“无所谓”“希望到手收入更多”。

“有社保肯定比没有好。”寇双干在成为外卖骑手之前,干了几年的销售,其间公司为其缴纳了五险一金。虽然现在处于社保断缴状态,但他依然受益:医保账户里依然有余额,方便他买药时使用;每月,他还能提取一部分公积金用来抵房租。

不过,寇双干坦言,是否缴纳社保对自己来说无所谓。“我在做外卖员之前就了解过这份工作是没有五险一金的,我自己能接受,所以才一直在跑外卖。”他表示,这份工作对于自己和很多外卖员来说,只是一个阶段性的选择或过渡。

作为一名兼职外卖员,陈硕在多个平台接单,4年前,他因开餐厅创业失败背上了几十万元的债务,才选择跑外卖还钱。对他来说,“增加实际到手的收入”是当前最迫切的需求,如果扣除部分工资用于缴社保,反而增加了还债的难度。

此外,据陈硕观察,身边有不少外卖员面临着和他相似的情况。因此,他希望,缴纳社保的政策在推行时,能够遵循自愿原则,尊重个人选择,不要一刀切。

中青报·中青网记者 谭雅丽

有一个重度听力障碍的5岁孩子用标准的发音,唱出一首英文歌曲,在场者为之动容。

4年前,还在实习的刘思麟见证了这一幕,她深知这背后的分量。那位小朋友一侧植入人工耳蜗,一侧使用助听器,“它们都是电子辅助设备,不可能跟人耳一模一样,佩戴者在听力感知和音乐节奏的把握上和健听者有很大区别,她康复得很好”。刘思麟说,这坚定了 she成为助听器验配师的决心,“可以帮助、服务更多的人,让他们获得‘新声’”。

“我国需要进行听力干预的患者约8000万人,但持有职业资格证书的助听器验配师约1万人。”国家卫生健康委助听器验配师职业技能鉴定专家委员会秘书长张建一在接受中青报·中青网记者采访时介绍,我国助听器验配师人才缺口巨大。

3月3日是第二十六个全国爱耳日,今年的主题是“健康聆听 无碍沟通”。助听器验配师这个曾经的“冷门职业”,正被更多人关注。

“不能只以买卖助听器作为考核标准”

刘思麟大一时学习康复治疗专业,她慢慢接触到了接受康复训练的听障儿童,“虽然言语康复周期比较长,但他们康复后和健全儿童没有区别,可以正常地回归社会”。她了解到言语听觉康复领域急需人

为骑手缴纳社保是一定要去做的事

“社保的核心作用在于为骑手提供长期保障,而非仅仅解决眼前的经济压力。这有助于提升骑手的职业安全感和生活品质。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示,为骑手缴纳社保是一件非常有意义且一定要去做的事。

据美团外卖相关负责人介绍,2023年美团“全年累计接单天数在260天以上的稳定骑手”大约82万人,这一数字应该包括了美团公告中所描述的“全职及稳定兼职骑手”。考虑到自2023年之后,外卖市场与就业群体的规模仍在扩大,可以合理预估,美团的社保最终可能惠及超百万名骑手。

外卖骑手常年高强度工作, 面临健康问题和工伤风险。社保中的医疗保险和工伤保险,能够为他们提供及时的医疗救助和工伤赔偿,避免因伤返贫;养老保险为骑手未来退休后提供基础养老金,帮助他们应对老年生活风险;失业保险为暂时失业的骑手提供基本生活保障,帮助其渡过难关;社保中的养老金是依据通胀调整的,长期来看回报更稳定。

可以说,如果劳动者的收入仅能满足基本生活需求,当前多拿钱可能是更现实的选择,但如果收入有结余,缴纳社保无疑是更好选择。

盘和林表示,劳动者需要根据自身经济状况权衡利弊,但平台企业也应主动承担社会责任,通过优化收入分配结构减轻骑手的经济压力。他认为,如果平台主动承担社保费用,而不是将社保成本转嫁给骑手,骑手将获得更全面的保障。

谈及企业如何平衡社保成本与骑手收入时, 盘和林表示, 外卖平台不仅依赖配送业务盈利, 还通过广告、本地服务等多种收入来源, 支撑运营。因此, 平台有能力承担社保开支。然而, 社保投入可能会影响企业的短期利润目标。这需要企业将目光放长远, 从追求利润最大化转向追求社会价值最大化。

此外, 盘和林认为, 许多骑手对社保的具体内容缺乏了解, 例如医保报销比例、养老金领取标准等。他建议企业开设专门的培训课程, 帮助骑手更好地理解社保的价值和用途。“只有让劳动者真正了解社保的意义, 他们才能作出更明智的选择。企业不仅要承担经济责任, 还要履行社会责任, 提升劳动者的权益意识。”

记者了解到, 相对于传统就业市场, 当下还在蓬勃发展的新就业市场形态更加复杂, 给外卖小哥缴纳社保这件事要办成“好事”, 需要克服跨区域、跨平台等诸多难题, 需要在制度层面给出回答。比如, 一些平台有专职骑手和兼职骑手, 部分兼职骑手同时在多个平台跑单, 如何给他们缴社保, 具体操作起来可能相当复杂。

针对骑手跨城市工作的社保问题, 盘和林表示, 目前社保已经可以在不同城市间转移接续, 但不同城市的缴费标准和保障水平存在差异。例如, 在广东深圳缴纳的社保转移到湖南后, 养老金等福利可能会受到影响。但他坦言, 全国社会保障力度的区域差异是一个长期问题。未来需要逐步推动全国统一的社保统筹制度, 缩小地区区间的保障差距。

平台政策能否推广至网约车、直播等领域

“劳动关系的存在是缴纳社保的前提。”首都经济贸易大学劳动经济学院教授范围表示, 平台企业愿意为外卖骑手缴纳社保, 在现行制度之下, 也可能推定双方存在劳动关系。

何为劳动关系? 范围表示, 判定劳动关系的核心标准就是从属性。劳动者与用人单位建立劳动关系时属于平等关系, 建立劳动关系后, 劳动者依附于用人单位,

受用人单位的管理和考核, 具有人身从属性; 同时, 劳动者以在用人单位获取劳动报酬为目的, 具有经济从属性; 劳动者从事的劳动属于用人单位的业务组成部分, 具有业务相关性。

“不过, 在当前平台经济中, 资方对劳动者的控制方式可能更加隐蔽, 一些人可能据此认为双方之间没有从属性了。”范围表示, 在新就业形态下, 其行业的特点使得劳动关系的具体呈现存在较大的差异, “可以在承认劳动关系的前提下, 针对平台经济的特点进行制度优化, 而非完全否定劳动关系的存在”。

在这个方面, 新就业形态就业人员职业伤害保障的试点, 非常值得肯定。来自人力资源和社会保障部的信息显示, 自2022年7月起, 在北京、上海、四川等7

“给骑手缴社保”需考虑多样化诉求

□ 杨鑫宇

平台企业是否应该为外卖骑手、快递配送员、网约车司机等依托平台的灵活就业者、新业态就业者缴纳社保,相关保费又应如何支付,近年来已经多次引发热议。如今,多家平台企业接连表态,在外卖行业率先试水“普及社保”,无疑具有重要的意义,也有助于为后续改革提供实践经验。

网上多数声音认为,平台企业为灵活就业者、新业态就业者缴纳社保,有助于维护劳动者权益,促进社会公平,是企业履行社会责任的表现。不过,也有媒体在采访中发现,一线骑手对缴纳社保一事态度不一,如果可以选择,并非所有人都想以同样的方式缴纳社保。比如,有骑手担心社保“缴费太高、负担不起”,不希望自己的直接收入变少;也有人担心未来改变行业之后续不上社保,难以满足最低缴费年限的要求,即便交了钱也起不到养老的作用。

将外卖骑手等灵活就业人群纳入社保覆盖范围,是大势所趋,具体到每个人身上,其年龄、收入、婚育状态、所在城市等,都

省市的美团、货拉拉、曹操出行等7家平台企业开展新就业形态就业人员职业伤害保障试点。

与传统工伤保险不同,职业伤害保障由平台企业直接缴费,采取按单计费、按月订单量申报缴费方式,既不以存在劳动关系为前提,也不以工资总额为缴费基数。据人力资源和社会保障部数据,截至2024年年底,共有1038万人参保。

范围指出,这一制度是针对新业态劳动者工伤风险的补充性保障措施。由于劳动关系认定存在争议,传统的工伤保险难以覆盖这部分群体,因此职业伤害保障试点成为一种解决方案。不过,随着部分平台企业开始为骑手缴纳社保,职业伤害保障与工伤保险之间可能出现重叠。未来需要协调两种制度的关系:已纳入社

会影响他们的态度和想法。正如有专家指出,这些新业态就业者的劳动形式与传统的劳动关系相比,已经发生了根本改变。要满足其复杂需求,还需建立更加灵活的、适应性的制度体系。

在这种情况下,不论是把“给骑手缴社保”作为重要计划宣布的相关企业,还是负责制定社保政策的相关部门,都不能指望“毕其功于一役”。唯有认真倾听劳动者的心声,以“绣花功夫”对待各个群体的多样化诉求,不断调整、优化其缴纳社保的具体方式,才能确保相关举措行稳致远。

要将社会保障制度的大厦建得更加牢固,必然要将体量巨大的灵活就业者、新业态就业者纳入其中。长远来看,社会能将“安全网”进一步织密,让更广大的劳动者从中受惠。但在当前,对于相关群体的各种顾虑,各方还需提出具体解决方案。比如,对于有人担心“缴费太高”的问题,是否可以暂时由企业替员工多缴纳一部分社保?又是否可以对社保缴费下限作一定调整?又如,对于灵活就业者转换行业后的社保衔接问题,有关部门是否可以通过政

保体系的劳动者可能不再需要职业伤害保障,而未参保的劳动者仍可通过试点享受这一保障。

针对部分骑手对于费用的疑虑,范围建议,新业态社保费率可单独设计,缴费基数可按收入水平动态调整,例如高收入者按固定基数缴费,低收入者按单缴费。针对部分骑手跨平台接单的特点,要完善登记规则,明确平台企业的缴费义务,确保劳动者的权益不受影响。

未来,外卖行业为劳动者缴纳社保的经验,能否推广至网约车、直播等领域?范围认为,尽管不同业态存在管理模式差异,如货运司机接单频率低于骑手,但“所有从业者均面临生老病死风险,平台为他们缴纳社保的核心目标,是为他们提供基础保障”。

“给骑手缴社保”需考虑多样化诉求

策引导更多用工主体跟进,而非只靠单一行业、特定企业“单兵突进”?如此种种,还需在实践中进一步探索。

值得注意的是,就在京东、美团发布为外卖骑手缴纳社保的消息后不久,人力资源和社会保障部副部长李忠在第十一届全国社会保障学术大会上表示,目前一部分农民工、灵活就业人员、新业态从业人员,由于劳动关系不明确、工作方式灵活、收入不稳定等原因,难以直接参加传统的以单位为依托的社会保险制度,“漏网”“脱网”“断网”问题比较突出,参不起、不愿参、不便捷并存,成为权益保障的重点,需要积极研究完善降低门槛,给予参保补贴等相关政策措施,尽可能地把他们纳入社会保险覆盖范围。

这一表态一方面直白点出了社保体系当前存在的问题,另一方面也为后续政策改进指出了方向。其中提到的降门槛、给补贴,无疑是切实有效的举措。扩大社保覆盖范围,无论是用人单位还是有关部门,都还有很大作为空间。社会各界不妨共同努力,逐渐让更多劳动者自主自愿地参与社保体系,从中切实受惠。



“春风行动”持续送岗 招聘市场供需两旺



2月24日,求职者在2025年苏州市“春风行动”专场招聘暨高校毕业生公益招聘会上寻找职位。

视觉中国供图

搭一座“新声”桥 让沟通无碍

康复的专业技术服务上。”在刘思麟眼中,助听器不是普通的商品,也不是一次性的购买服务,要根据不同人的不同听力情况进行个性化、周期性调试,经过长期性的康复过程,才能达到听力康复的效果。

“通过实践去学习,并且要持续学习”

6年前,29岁的郎乐在为家中长辈查询助听器的资料时,偶然看到助听器验配师的招聘启事,那时的她是一家汽车研究院的文员,抱着试一试的心态,进入辽宁省抚顺市的一家助听器验配机构。

半个月里,郎乐听不同助听器品牌厂家讲解助听器原理、技术操作,也听优秀验配师讲解验配经验、听力学专业知识。

在工作中,郎乐遇到很多对助听器的误解:“有些人对助听器接受度低,觉得眼睛近视配眼镜很正常,但听力有问题配上助听器,就成了残疾人。”很多有听力损失的老人无法听到车辆驶过的声音,“这在生活中很危险”。郎乐除了在门店为患者验配、调试助听器,还常去社区做宣传、科普活动。

32岁的郭佳琦也是“转行”成为一名助听器验配师,作决定之前,他进行了理性分析:成为一名专业的听力验配师,需要声学、心理学、计算机等综合学科的知识,自

己虽是门外汉,但“擅长沟通,专业知识通过专业学习都能学会”。参加专业机构组织的培训班、在网上自学课程、学习厂家组织的培训课是郭佳琦10年来的学习方式,“这是实践性很强的工作,要通过实践去学习,并且要持续学习”。

“现在助听器的技术革新实在是太快了,可能半年甚至几个月就出新产品。”对于刘思麟来说,这是她在日常需要面对的挑战,“新技术在实际应用中会遇到一些问题,我们需要不断地学习和适应”。

张建一介绍,目前,助听器验配师的职业技能等级分为4个级别,实际的培训考核有3个级别:四级、三级、二级,其中四级为最低,二级为最高。“有的年轻人之前没有相关学科背景,也可以进入听力康复行业,边工作边学习,在实践中不断提高自己的专业水平。”

“这不只是一份单纯挣钱的工作”

郎乐说她“热爱”这份工作,看到“不同的人戴上助听器后都得到了帮助,有一种莫名的成就感”。

聂思佳也有过无数动容的时刻,有的孩子从完全不语到咿呀学语,伸着双臂喊她“阿姨”求抱抱,再到数数、背诗、识别形状和颜色……她看着听障儿童一天天长

大,家长掉眼泪,她也跟着一起掉。“这不只是一份单纯挣钱的工作。”她说。

有的老人来门店,不是助听器出了问题,就是想找人聊聊天,聂思佳说,“要是不忙了陪他聊聊,他就很开心”。

有的青年患者向她提出助听器“能隐蔽就尽量隐蔽”的要求,“他们会自卑,没听清的话不敢再问第二遍,上班时没听清别人吩咐的一件事,没接到一个电话,都会让他们很内耗。”聂思佳说,“我们需要向患者解释,助听器只是一个辅助产品,不是神器,在处理上的精细化程度上无法跟人耳相比,个别话没听清其实是很正常的现象。”

刘思麟还记得第一次独立验配的情景——那是一位带有浓厚唐山口音的老人,她躲在家人身后,交流全靠家人“翻译”。老人曾是一名数学教师,在听力一点点消失的近10年中,她垒起“高墙”,将自己与社会隔离起来。由于长期听不清,老人变得越来越迟钝。戴好助听器的那一刻,“她的眼睛一下就亮了”。在之后的调试中,老人每次都握着刘思麟的手高兴地表达感谢。

“我的工作不仅是帮一个老人、一个孩子康复,也搭起一座‘新声’之桥,带给生活更多的希望。”刘思麟说。

职来职往

职场上,你有哪些困惑?来“职来职往”栏目和大家聊聊。其实,职场新人的难题,不少“前辈”也遇到过,他们和专业人士还有智能软件的回答,希望能给大家提供一些思考和帮助。

欢迎来到中国青年报知乎账号或者邮箱(qnssxyjb@163.com)留下你的问题。

问:职场中,“向上社交”是实现职业发展的捷径吗?对于那些陷入人脉焦虑的年轻人,你有哪些建议?

知乎网友@和风泡泡:人和人之间的关系一旦带着太强的目的性,就会变得很微妙。

你总想着从对方那里得到些什么,可反过来,你有没有想过你能给对方带来什么?如果只是单方面的索取,这样的关系注定走不远。

要是能认识行业里的“大佬”或者领军人物,那当然是一件好事。这种机会不仅能让你学到很多东西,还能帮你打开视野,看到更大的世界。但不是每个人都有这样的机会,也没必要为了刻意结识这些人而费尽心思。如果你自己肚子里没点“货”,就算认识了“牛人”又能怎样?

无论圈内大人物还是公司领导,真正能让你认可你的,不是一味地讨好,而是基于信任和价值认同的关系。换句话说,你要先问自己:我能为对方创造什么价值?如果只是单纯巴结,是无法真正赢得尊重的。

与其纠结如何取悦别人,不如先把自己的专业能力和价值提升上去。如果一个人有足够的实力,即使暂时得不到某些人的认可,也不用太过焦虑。当你足够优秀、足够有价值时,自然会吸引志同道合的人。

管理他人之前,先管理好自己;向上社交之前,先让自己成为值得被交往的对象。

人力资源从业者@幸运猪猪:所有可持续的职场关系,都发生在“你足够耀眼”之后。那些破格被提拔的职场人,他们从来不给领导朋友圈点赞,但每次攻克难关后,领导都会主动找他们,甚至请喝咖啡。

职场看中的是价值,你的KPI、专业度、解决问题能力才是真正的硬通货。真正有效的向上社交,本质上是一场“价值共振”。建议每个焦虑的年轻人做件事:把当前微信好友按“能提供价值/能带来价值”分类,如果前者比例不足30%,说明回归归能力打磨了。

请记住:人脉的本质,是你能帮助到的人,而不是能帮助你的人。当你成为别人眼中的“优质资产”,向上社交根本不需要技巧,因为高层永远在寻找下一个增长点,而你要做的,就是让自己成为那个“无法被忽视的存在”。

DeepSeek:关于职场中的“向上社交”,或许我们可以这样理解:它更像是登山时遇到的临时补给站,而非直达峰顶的缆车。那些真正持久的职业发展,往往发生在你持续攀登的过程中,而非停留在补给站的寒暄里。

短期来看,向上社交或许能打开某些机会窗口,但若没有与之匹配的能力承接,就像借来的梯子终究要归还。职场中有个有趣的“水位定律”:你的人脉圈层最终会与你 的专业水位自然对应。刻意挤进高阶职场层却无法贡献相应价值时,反而容易陷入自我消耗。真正可持续的发展,永远是能力与人脉的共生关系——前者决定你能走多稳,后者影响你能看多远。

给焦虑者的3个行动锚点:

1.建立“专业灯塔”。每天用30分钟深耕核心技能,半年后你会成为团队里“被咨询”的对象。当同事遇到难题自然想到你时,你的人脉网络已悄然生长。这种基于专业认可的连接,远比名片夹里的联系方式更牢固。

2.练习“价值流动”思维。下次参加行业活动时,不妨自问:“我能为在场的 人提供什么?”可能是某个技术难题的解决思路,也可能是行业数据的整理分享。主动创造价值的人,往往会意外收获高质量连接。

3.设置“社交心率仪”。如果某次社交让你持续3天感到能量透支,说明该调整方式了。健康的人际拓展应该像深呼吸——有主动输出的时刻,也有静心沉淀的留白。保留每周半天的“社交斋戒日”,反而能让真正的优质关系浮现。

与其焦虑该结交多少人,不如关注如何成为“值得被结交的人”。

职场中最珍贵的人脉,往往出现在你主动解决问题的过程中:那个认可你方案而主动引荐客户的甲方,那个深夜一起攻克技术难关后成为创业伙伴的同事……这些真实工作场景中长出的信任,远比刻意的社交更富有生命力。(中青报·中青网记者 杨鑫宇整理)



扫一扫 看视频