

为破解企业用工难题提供对策措施

涟水县职能机关调查分析园区企业用工趋势,积极主动为企业发展提供服务

为深入分析园区企业用工趋势,积极主动地为企业提供服务,近日,江苏涟水县人社局组成调查小组,对县经济开发区企业开展了用工情况调查。调查小组深入园区各企业,通过发放填写用工调查表、问卷调查、现场座谈会等方式开展现场调查,对企业用工数量、用工需求、劳动合同签订情况、工资和福利待遇、参加社会保险情况和劳动生活条件等进行了详细的调查和统计,较全面地掌握了全县企业用工情况。

本次共调查企业 40 家,所属行业包括机械制造、粮油加工销售、木材加工、电子电工、服装加工、制帽、纺织等。这些企业容纳了大量的劳动力,从业人员达 21575 人,其中本地劳动力 19717 人,占职工总人数的 91.3%;外来劳动力 1858 人,占职工总数的 8%;从年龄构成看,35 岁以下的占总数 70%左右;从学历构成看,高中以上学历的职工占少数,高中以下学历的占大多数;拥有职业资格证书的职工比例明显偏低。

当前,涟水县招商引资势头良好,企业大多呈现良好发展势头,尤其是劳动密集型的

纺织、制帽及服装加工产业,用工量很大。从被调查的企业情况看,40 家企业中共有 19 家企业反映缺工,共需新增工人 2181 人。与去年同期增幅较大。预计每年约新增 3000 个岗位,未来几年劳动密集型企业仍占大多数,用工需求量继续呈上升趋势,企业招工难情况将更加突出。以前企业招用技术工人难,现在是招用普通工也难,企业用工紧缺与农村劳动力转移、外来高技能人才引进困难的矛盾,将成为涟水县企业加快发展的一个突出问题。

企业招工难现象,是社会经济发展中各类矛盾长期聚集的结果,我们应该辩证而理性地看待这一现象。就涟水县而言,只要企业适当提高工资福利待遇,改善生产、生活环境,企业用工难就会得到缓解。

企业要从自身内部做起,改善用工环境。一是企业要发挥招工用工留工的主体作用。要根据经济效益和劳动力市场价位,不断提高职工的工资,与职工签订劳动合同,缴纳社会保险、改善工作环境。对职工实行人性化管理,以吸引人才、留住人才,特别是要以吸引

外出务工人员返乡就业来解决招工困难。二是企业要适当降低招工门槛。对要求不高的劳动密集型企业,招工条件应适当放宽,让岁数偏大、文化程度偏低但身心健康、手脚灵活的求职者也有用武之地。三是要实行以工带工。根据自身发展的用工需要,科学制订好用工和培训计划,通过生产带培训、老手带新手的办法,培养一批熟悉企业生产运作的熟练工。四是丰富企业职工文化生活。通过体育活动、职工生日晚会、生产技能竞赛等活动增强企业凝聚力,用情感和待遇留住员工。

政府需加大扶持力度,积极做好引导工作。一是采取“走出去,请进来”的办法,走出去宣传本县的发展形势,请进来考察本县的就业环境,建立跨区域劳务协作机制,积极为企业引进劳动力。二是注重引凤还巢,积极推动优质农村劳动力就地转移。积极鼓励外出务工人员回乡创业就业,为他们提供及时、周到、高效的服务。三是把项目工作和招工工作摆在同等重要的位置。各单位和各乡镇要把提供用工服务作为为

招商引资企业服务的重要内容,帮助企业开展技术培训,为企业提供优质劳动力。四是着力加强开发区水电路讯和美化、亮化、绿化、净化建设,将之建设与县城配套,切实解决员工吃、住、行、购物、就医、子女入学等实际困难,消除其后顾之忧,全面提升园区的开发档次、服务水平和员工生活质量,促进园区和谐发展。

相关部门加强协调,做好企业用工工作。县人社局、总工会、妇联、共青团、扶贫办、残联、开发区及各乡镇要搞好有关组织、协调和服务工作,从增加工资、改善劳保、规范用工和加强企业文化建设等措施入手,来解决面临的招工困难。搭建信息平台,拓宽招聘渠道。进一步完善县、镇、村三级劳务信息网络建设,形成劳动者自主择业、市场调节就业、政府促进就业的市场就业机制。充分发挥人力资源市场桥梁纽带作用,有力地促成企业和劳动力的对接,人力资源市场与企业相互合作,优势互补,为企业和求职者提供更加及时、快速和便捷的就业服务。

(刘兵成 赢兆富 陈裕)

构筑党风廉政建设“防火墙”

东胡集国土所强化作风建设

江苏涟水县大东工商分局在党的群众路线教育实践活动中,全力构筑党风廉政建设“防火墙”。

首先,把贯彻落实中央“八项规定”和“六项禁令”工作的重点来抓,树立“不抓党风廉政建设是失职,抓不好党风廉政建设是渎职”的责任意识,强化监督不打折,严格执纪不含糊。其次,设立廉政文化长廊、廉政书屋,张贴廉政格言警句,让每位工作人员时刻接受廉政文化熏陶,做到警钟长鸣。第三,通过公开选拔、竞聘上岗的方式,聘用思想素质好、业务水平高的同志担任纪检监察员,修订完善《公务接待制度》、《公车使用制度》和《请销假制度》等制度,并严格按照规章制度考核落实、不打折扣。第四,根据人员的岗位特点,确定廉政风险点、制定预防措施,签订《党风廉政建设责任书》,每月进行一次“德、能、勤、绩、廉”的工作效能考核,形成环环相

扣的防控机制。第五,在工商执法过程中,杜绝吃拿卡要,树立良好形象,为发展地方经济作出贡献。

(王向阳 陈裕)

又讯 涟水县东胡集国土所在党的群众路线教育实践活动中,进一步强化作风建设,提高办事效率,切实解决联系群众

“最后一公里”问题。

该所一抓执行纪律制度,按时上下班,晚上值班在岗在位。二抓学习不放松。认真学习教育实践方面的文章和业务知识,提高履职能力。三抓务实反“四风”。认真查摆问题,荡污涤垢,净化心灵,全身心投入工作。四抓工作创一流。紧紧围绕发展主旋律,在土地复垦上用足政策,在服务企业上做足文章,在创先争优上柳足干劲。先后为红木工艺、儿童用品、一品香食品等企业争取了用地指标,使企业落地生根。

(江平生 黄建国 陈裕)



●凡客创始人、董事长陈年造型图

凡客于 2007 年起家,2011 年甚至将 2015 年的销售额定在了 1500 亿元。但令人遗憾的是,短短一年时间,凡客就由个性品牌沦为与地摊货无异的低端商品。

2014 年 4 月,凡客成立不到 7 年,伴随小米化的转型之困似乎比“七年之痒”来得更早。“于无声处听惊雷”,董事长陈年在微博上为第二日开售的凡客 300 支衬衫助威,言辞背后不难看出陈年此番借助雷军投资复兴的野心,然而“极致的单品”会改变已经多次在悬崖边上徘徊的凡客吗?答案尚不清晰,但仓储和物流投入日渐萎缩、资金链频现危机、产品质量饱受诟病、经营思路分裂等问题早已扑面而来。

做服装业的“小米”产品定位饱受质疑

在转型半年之际,凡客诚品于日前交出了自己的成绩单。约 2 万件 VDP80 衬衣在上架 20 分钟后被抢购一空。凡客诚品也随即宣布,将在本月发售第二批 VDP80 衬衣,然而,在凡客诚品焕发新生命的同时,也有诸多质疑围绕在它的周围,做服装业中的小米似乎成了凡客现下的目标。无论是做出令人尖叫的产品宣传,还是饥饿销售模式,也与小米如出一辙。虽然凡客宣称内部从未有过小米化的说法,但业界对此的话题也从未停息过。

针对业界为凡客小米化贴上的各色标签,凡客相关负责人表示,服装品类与电子产品有本质上的不同,服装的可替代性也远远高于手机。尽管二者在营销上有相似之处,但凡客亦清楚,这是两个完全不同的行



业。以最近出产的 300 支衬衫为例,这是凡客在质量上的又一次挑战,体现了凡客对极致质量的追求。今年 2 月,沉寂许久的陈年在微博上说道,“他说他只想要一件最好的白衬衫,2013 年 6 月的那个夜晚。于是,我不停地问,我不停地找,不停地想。300 支,今天梦想成真。”而在这一过程中,诸如冲锋衣、羽绒被之类的品类也都得到了成长,这对凡客的转型而言是相当重要的。而被问及今后是否还会出现第二个“凡客体”,该人士表示,凡客并不排斥这种营销手法。在未来任何有益于市场发展、符合消费者期待的方式都有可能被运用到。

营销固然重要,但是产品才起决定性作用。钻入饥饿营销这一条胡同的凡客带给了业界诸多质疑,媒体也好、企业也好、消费者也好,不乏有人不停怀疑凡客的定位。部分内部员工也是因为对凡客前景出现了质疑而选择离开。

时至今日,凡客已离职的资深员工李想(化名)仍然质疑着凡客服装的小米化道路,他认为这条路离凡客的初衷太远,违背了用户的购物体验逻辑。“服装不同于手机,做成标准化的商品很难,而且用户体验难以拿标杆衡量。大部分用户不会研究纽扣材质或是服装材料的选地。用户只会认为,穿着舒服的衣服才是好服装,因为现在的市场环境就是,大部分用户不会因为这么小的细节而买单。曾经凡客的做法是用户可以试穿,用户亲身体过,会对别人说凡客的东西很好,而现在则是凡客对用户说,‘我的东西很好,你来选择我们的商品吧’,这可能就会造成消费者的不满。”



●技能竞赛品评现场

关公坊技术部举行 2014 上半年品酒技能赛

7 月 31 日,关公坊酒业技术部开展了为期一天半的白酒品评技能竞赛,来自技术部的 7 名品酒员参加了本次比赛,技术部部长余建国担任评委。

本次技能竞赛共分 8 个项目进行,通过五味鉴别、看酒花写出酒度差排序、单体香鉴别、浓香型质量差、兼香型质量差、香型鉴别、重现再现等项目,分别从品酒师的检出力、识别力、记忆力、表现力等多方面进行考核。经过多番

角逐,王世权获本次竞赛第一名,黄鑫宇、胡树森分获二、三名。

据悉,本次竞赛是对品酒员半年来的学习训练的效果考核。通过多次的强化训练、模拟考核等方式,不断提升品酒师的综合品评能力。品酒员王世权表示,在今后的工作中,将不断训练、不断强化品酒能力,为公司的发展贡献出自己的力量。

(张美航 胡树森)

凡客“七年之痒”:小米化的转型之困

转型前的资本危机

被指拖欠供应商大量贷款

事实上,2013 年转型前的凡客已经陷入库存居高不下、供应商上门讨债的资本危机。2011 年凡客疯狂扩张品类,光衬衫款式就有数百种,日常百货也紧跟着上架,而销量并没有随着品类的增长而急速扩张。值得注意的是,同年 11 月,凡客计划于美国证券交易委员会提交上市申请文件,但频被业界质疑的凡客最终将这一计划搁浅。2013 年,电商平台成为热门词汇,凡客也打出做 B2C 平台的口号,但其一直处在自营与第三方商家摇摆不定之间,凡客接到了不少供应商的投诉。去年 10 月,有消息称凡客面临严重的资金链危机,拖欠供应商大量货款。凡客向外界解释,公司搬家、部门整合与人员异动,造成了各流程上的工作积压。

为解决资金问题,陈年提前将凡客总部从位于北京东二环附近的雍贵中心搬到亦庄。雍贵中心每平方米租金 6 元,新总部的租金每平方米才 1 元。搬到北京五环外亦庄工作的陈年于夜里将一众媒体记者召集到新工作地点,坦言凡客的工作失误与未来计划。一位离职后的凡客中层员工在接受记者采访时表示:“陈年总是在道歉、在反思,这让我们的工作很难做。”而她对凡客的小米化不予置评,只对老东家送上了祝福。

自凡客表明将转型之日起,围绕着凡客资金链紧张的话题就未曾间断。然而,在第七轮融资落地之前,业界有传言称凡客洽谈的融资额度为 2 亿美元。落地后即缩水了一半的融资金额,这让凡客被打上了投资方不忍其倒闭,但对其转型有所顾虑的标签。

作为陈年的好友和凡客的投资人,小米公司董事长兼 CEO 雷军在拯救凡客的路上扮演了重要角色。凡客日前完成第七轮逾 1 亿美元的融资,本次融资由雷军领投,IDG、联创策源、赛富、启明、淡马锡、中信和通等股东均参与投资。陈年对此表示:“凡客新一轮融资成功,说明业界对凡客、对互联网服装品牌具有坚定信心,也是对凡客 2014 年回归初衷、专注产品战略的肯定。”

转型的烦恼

大体量规模化改造

在资金链运转时不时失灵的同时,在曾经的员工李想看来,内在的经营模式“有悖常规”是凡客近年来走下坡路的重要原因之一。

凡客一直走设计、版房、工厂外包路线,而凡客最具特色的帆布鞋及 VT 也不是经过先定位后产出这样的顺序生产。整个凡客公司并没有一条规范化的产品线,而商品的研发也基本是以小组的形式去发掘。几乎每个产品都要陈年亲自拍板,之后再由其他的负责人进行跟进,这一违背服装行业普遍逻辑的做法显然是很有风险的。离职后李想虽然念着老东家的旧情,时不时买两件凡客的衣服捧个场,但肯定其质量不错的同时,凡客的设计感越来越弱,难以让人眼前一亮,这也决定了凡客必然要经历一场转型。

2013 年,凡客伴随着质疑与压力,开始了艰难的转型之路,而凡客也在反思中蹒跚前行。雷军曾经在微博上提到,“作为凡客老用户,我的要求其实很简单,就是一件真正好的白衬衣!把产品做好了,才会有凡客的品牌和用户忠诚度!”

某凡客高管向记者透露,凡客在转型过程中的确经受了很大的压力与质疑,虽然凡客体红极一时,但营销方面凡客已不愿投入更多,毕竟凡客体的时代过去了,这个辉煌的创造不仅需要努力,也需要一些天时地利。而现在凡客更多的则是希望在产品方面下功夫,也希望这能扭转凡客在消费者心目中的形象。

经营思路、产品质量、服装营销都在凡客内部出现了分裂态度,但最终决定要不要卖、怎么去卖的只有陈年,所有人都尊重这位凡客的创始人。尽管在员工眼中陈年总是长期计划太少,经常半途而废开始又一个新政策,让不少人都无所适从。“陈年是个非常有想法的人,他有魄力,对工作有着很强的把控能力,同时又能把营销工作做得非常好。陈年拥有很好的团队,但在细节处理上或许显得过于事必躬亲。像 300 支的衬衫,包括原料选择、工厂加工,他都要亲自去谈,这么多琐碎的东西都由一个人来做,那么他哪能有更多的时间做别的东西?”

“在互联网圈做生意有两种选择,一种是互联网缺什么我做什么,一种是大家做什么我做什么。盲目跟风会导致策略失误,而应该回归消费者,让消费者去决定他们需要什么,这样才能获得市场的认同。”谈及服装经营时,某知名服装品牌高层如是说道。而反思过后,凡客也正逐渐走向以商品为本质的初衷。凡客相关负责人向记者表示,七年前凡客就在做衬衫,当时就想尝试做一款最好的衬衫,而之后凡客走了很多弯路。正视自己后,凡客

内蒙古地勘十院 强化管理促发展

做好地质勘查龙头主业。内蒙古地勘十院地质勘查工作以做精查深、探边摸底、外围拓展、高质高效为指导思想,加强地质勘查项目的管理工作,提高工作质量,增加有效投入。在扎实做好基础性、公益性、战略性地质工作的同时,积极争取更多的商业性地质勘探项目,充分利用已有的地质资料,攻深找盲,提高地质勘查成果的质量,提升地质勘查业的产值、利润,尽早完成去年的继续作业项目,同时计划开展旗巴彥查干铜多金属矿预查等 9 个矿产勘查项目,赤峰和锡盟地区找水、供水项目。

推进矿山企业持续稳定发展。该院加强已有矿山深部和外围找矿工作,延长矿山服务年限,根据矿业市场发展变化合理开采,加强矿山企业的管理,提高效率,减少消耗,按照内蒙古自治区内政办发[2013]79 号文件要求做好开展和谐矿区建设工作,注意保护矿山周边环境。与周边居民建立睦邻友好关系,做到经济效益、社会效益、生态效益的和谐统一。继续加强矿山安全的管理工作,提高每位职工的安全意识,实现安全、高效、环保的良性生产,努力做到该院参股的企业矿山稳中求好、稳中求进。同时,协助局工勘公司完成对敖包吐矿山的建设。积极寻找有实力的矿业合作伙伴,共同开发优质资源项目,为该院寻找新的经济增长点。

深化企业改革,做好审计工作。该局认真学习十八届三中全会精神,在局、集团公司的指导下,结合自身实际情况,推进该院企业的改革步伐。通过完善制度和企业创新机制,提高该院企业的可持续发展能力。在国家政策的指引下,拓宽融资渠道,以互惠共赢、合资合作、相互参股等广泛吸纳各方面资金和资源优势,汇集各方面力量,解决发展中的困难,做好优势项目,拓宽产业领域,增强该院企业抵御风险的能力。

继续加强财务管理工作,做好资金筹划。坚持做到“预算为先,支出合理、核算准确,手续齐全”,以加快该院企业财务管理正规化进程。本着公平、公正的原则开展内外联合审计工作,注重工作实效,找问题,查准确,防止走形式、走过场。做到事前监督、防患于未然,提高该院的财务管理水平。

该院以贯彻十八届三中全会精神为契机,结合自身业务与能力的定位,着眼“发展事业、建设队伍”,利用改革机会为该院长远发展夯实基础。

(内宣)

回到了初衷,准备着手做极致的商品。

凡客体辉煌不再

员工离职潮接连不断

凡客于 2007 年起家,2010 年满大街、满网络的“凡客体”伴随着韩寒的“无所畏”大红大紫,成为无数年轻人追捧的对象,凡客自此迅速膨胀,2011 年甚至将 2015 年的销售额定在了 1500 亿元。但令人遗憾的是,短短一年时间,凡客就由个性品牌沦为与地摊货无异的低端商品。

从红遍大街小巷到无人问津,凡客在短短几年中经历了大起大落,又再度站在命运的十字路口。收到老友雷军领投的 1 亿美元救命钱后,凡客创始人兼 CEO 陈年再度直面过去盲目自大的自己,并表示要让凡客做出令人尖叫的商品。然而随着时间的推移和办公地点的变迁,一些与凡客一起经历风雨的老员工也因为种种原因选择离开。不过在记录者面前,他们都是凡客变迁的亲历者与见证人。对于前任东家的转型,离职员工或许更加旁观者清。

“2011 年初我来到凡客进入产品研发部门,那时正是凡客最辉煌的日子。”李想如是说。在他眼中,凡客完善的轮岗制度让他受益匪浅,也对公司更加了解。“那时凡客正处于风口浪尖之上,无论我们做出多少商品,都能很快卖出去。我们相信,无论凡客做什么,都会做得很好。”而正是基于这一点,凡客在 2011 年开始了大规模的扩张——无论在人员还是产品线上。这一年,以服装起家的凡客,在未经理性规划的前提下开始做电器、家具类商品。“但事情往往没有人们想象得那么简单,人在骄傲的时候最容易犯错,虚假的繁荣带给我们的,只是一种无所不能的错觉。”

实际上,在凡客前后起伏的时期,尤其是转型的很长一段时间内,公司里很多人都无事可做,然后不断有人带着职业理想奔向了人生的下一个目标。对于一拨又一拨的离职潮,凡客作为曾经的寄主也是心知肚明。陈年常挂在嘴边的一句话是:“如果你们辞职了,可以跳槽找别的工作,而我离开了凡客,可能最终也只能待在家里,写本书追忆下我在凡客的时间。”

有此感慨的也不止他一个人,在记者接触的五位级别不等的离职员工中,他们的言谈都传达出一个意思:“很多事情都靠陈年说了算,我们尊重陈年的判断,我们听从他当前的计划,但是我们不知道下一步会怎样。”

(白荷)