

长三角民营企业劳动竞赛现场交流会传递好声音 让劳动竞赛在更大范围 更多领域发挥更大效应



昨日上午,长三角地区民营企业劳动竞赛现场交流会暨纺织行业职工职业技能竞赛开幕式在绍兴柯桥举行,开幕式前全场高唱《歌唱祖国》。

见习记者邹伟锋 摄

记者胡朔报道 九月的绍兴,秋色宜人,叠翠流金。长三角地区民营企业劳动竞赛现场交流会主旨大会,引八方来宾。国内顶尖劳动竞赛理论专家、长三角地区各级工会代表和业内知名民营企业代表,齐聚一堂,围绕工会组织如何搭建区域协同的技能竞赛平台,进一步提升技能人才的技术水平,更好地服务长三角一体化协同发展的国家战略等话题展开研讨。

坚持将劳动竞赛作为推动区域融合发展的有效载体,继续探索创新,完善提高,让劳动竞赛在更大范围、更多领域发挥更大效应,成为这次活动的共识。

强化顶层设计 点亮灯塔照耀前行的路

上海市浦东新区经济结构呈现外资企业、国有企业、民营企业“三足鼎立”态势,浦东新区总工会紧紧围绕浦东开发开放的国家

战略,始终坚持民营企业“不可或缺”导向,积极搭建民营企业“大显身手”平台、持续完善民营企业“共建共享”机制,努力实现外企、国企、民企“一视同仁同参与,共建共享共成长”的劳动技能竞赛新格局。

一视同仁、抓大重小、企业全覆盖,成为上海市浦东新区总工会对区域内企业开展劳动技能竞赛的总体设想和原则。

通过积极搭建竞赛的产业平

台、区域平台、激励平台来增强浦东民营企业参赛获得感,同时,完善“区级统筹、各方联办、区域主办、专业承办”的竞赛运行体系,来增进浦东民营企业参赛认同度。

在安徽省合肥市,市委市政府正式印发《关于推进新时代产业工人队伍建设改革的实施意见》,创新产业工人发展制度,鼓励各类企业广泛开展岗位练兵和技术比武活动;市政府连续18年与市总工会召开联席会议,研究解决工会工作中重大问题和实际困难;修订《合肥市职工技术创新成果评选办法》,以市政府名义对职工创新成果进行表彰,大幅提高创新成果各等次研发补贴标准,其中,特等成果补贴从8万元增加到20万元。市总工会先后出台《合肥市职工五小活动评选办法》《关于推进劳模和蓝领创新工作室的意见》等文件,构建“蓝领创新”大格局,激发全市蓝领职工创新创造潜能。

上海的浦东和安徽的合肥,一个针对民企“大小都管”,赢得企业认同,许企业以希望;一个面向职工,量身定制发展道路,许职工以未来。

探索机制创新,踏稳脚步铿锵前行

推进民营企业劳动竞赛走向深入,各地工会都涌现出不少创新做法,这些有效的尝试让大家

在摸着石头过河的过程中,踏稳脚步铿锵前行。

本次赛会东道主绍兴市总工会,通过强化组织架构、激励措施和保障落实三大机制,构建民营企业劳动竞赛新格局。建立立体式联动机制。在市级层面,成立由市委副书记任组长,副市长、市总工会主席任副组长,经信、发改等部门共同参与的市劳动竞赛委员会;在6个区、县(市)和107个乡镇(街道),成立相应的县乡两级劳动竞赛委员会;在三大传统产业、两大经典产业和四大新兴产业,率先建立行业劳动竞赛组织。通过构建横向多部门联手、纵向县乡企贯穿的格局,立体式推动民营企业劳动竞赛,形成了“党委领导、行政支持、工会实施、各方配合、企业主体、职工参与”的竞赛格局。

同时,创新激励性竞争机制,让劳动竞赛中涌现出来的优胜企业和优秀职工能享受精神奖励与物质奖励,健全多渠道经费保障机制,争取由财政拨一点、工会助一点、企业攒一点等多渠道保障民营企业劳动竞赛经费,让整个竞赛活动良性循环起来。

安徽省马鞍山市总工会则建立了工会与民营企业联通机制,搭建劳动竞赛新平台。2019年,市总工会与市工商联联合召开民营企业企业家代表恳谈会,共同商讨建立沟通联络机制,共同交流深

化劳动竞赛活动的方法形式,达成共商共建7项工作计划和深化劳动技能竞赛“六个着力”共识。

创新竞赛载体,让技能比拼呈现不一样的精彩

劳动竞赛由“要我赛”向“我要赛”、由“多领域”向“全覆盖”转变,从最初的排斥抗拒,到后来的接受认同,是不少民营企业走过的思路历程,不少企业工会的代表感受颇深。

以人为本、以小见大,以赛为媒“人人文化”促企业守正创新,江苏省的盛虹控股集团有限公司始终将人的因素与企业的发展牢

牢捆绑在一起。公司工会以竞赛方式发掘员工潜能,提升员工综合素质,发挥员工自身价值,围绕“安全是命脉,环保是责任,发展是核心,项目是根基”的主题,将每一名员工的“小贡献”汇聚到集团的“大发展”中,形成了良好的“人人文化”,促进了集团的守正创新。

浙江海正药业股份有限公司,总结提炼了《海正药业立功竞赛“十八招”》,构建了企业“党建带赛,多维齐赛,助推发展”的新时代立功竞赛新格局,初步实现了立功竞赛与企业高质量发展“同频共振”。



倾听、记录。 见习记者邹伟锋 摄

长三角纺织行业代表纵论“工匠精神” 匠心,为创新赋能为发展蓄力



“工匠沙龙”现场,一场“头脑风暴”拉开帷幕。 郦建跃 摄

见习记者张永炳报道 “MaxMara 大衣号称‘万年经典’,很多女人都想拥有一件。成就经典的背后,就是工匠精神。而且,为创新赋能的匠心才能让经典永恒。”浙江省服装行业协会副会长顾洁萍的一席话,引来阵阵掌声。

昨天上午,在“纺织之乡”绍兴柯桥,来自长三角三省一市的40多位纺织企业家和工匠代表齐聚“工匠沙龙”,就行业发展和工匠精神展开“头脑风暴”。

全国总工会劳动和经济工作部部长王晓峰,江苏省总工会党组书记、副主席朱劲松,浙江省总工会党组书记、副主席张才方,浙江省总工会副主席张卫

华,绍兴市人大常委会副主任、市总工会主席阮坚勇等看望了参加沙龙的代表。

长三角地区纺织业历史悠久,“时间机杼声、日出万丈绸”记载了千年前柯桥丝绸业的盛况。如今,长三角依然是中国纺织工业的集聚地。

产业的发展往往一波三折,近年来,环保压力加大、劳动力成本上升、市场竞争激烈、核心竞争力不足等问题成为纺织业发展的现实瓶颈。

如何实现突围、探索长三角纺织产业转型升级之路,是当天与会者见仁见智的话题。“创新”“匠心”两个关键词出现的频率最高。

中国纺织大工匠、安徽华茂集团电气管理员舒畅从业已有30年。面对设备老旧、技术落后的现实,他和同事们沉下心来,进行逐步改造,最终实现能源系统与工业自动化系统的深度融合,使传统的“千人纱,万人布”场景一去不复返。

“我熬过了无数个不眠之夜,无数次熬红了双眼,攻克了一道又一技术难关。”舒畅说,“你要问我‘工匠精神’是什么,就是要静得下心、要耐得住寂寞、要下得了苦功夫。”工匠二字不仅体现在技术技能层面,更体现为一种坚韧的精神品质。”

舒畅采用创新工作论坛、多媒体教学等方式,进行“传帮

带”。他主持的“舒畅班组”,已培养出了一大批技能大师。

上海“金山工匠”郭秀玲创办了上海沙涓时装科技有限公司,致力于推动传统纺织产业创新、转型升级。她通过“嫁接”文创产业,培育出一个在国际市场崭露头角的高端羊绒品牌。“工匠精神贵在静心守一,需要聚焦本业,形成产业链的‘护城河’。”她说,“我希望,世界奢侈品品牌当中,有中国制造、有中国的声音。”

多位与会者提到,工匠精神需要传承、需要弘扬。上海森马服饰有限公司工会主席蒋成乐带来主题为《如何培育企业工匠文化》的分享。近年来,该公司有1人被命名为“瓯越工匠”,2人被选树为温

州市瓯海区“工匠大师”,1个班组被上海市总工会授予“工人先锋号”称号。她认为,弘扬工匠精神有助于未来行业发展,企业应该厚植工匠文化,培养造就一批具有优秀品质、高超技艺和创新精神的高技能领军人才队伍。

长三角纺织行业“工匠沙龙”这一品牌也为与会者所关注。与会者表示,本次沙龙有助于深化交流沟通,促进纺织印染行业转型发展。

浙江省总工会劳动和经济工作部部长施玉五表示,将做好“工匠沙龙”品牌,讲述工匠故事、传承工匠精神,让工匠精神成为推进长三角高质量一体化发展的原动力。

深化业务转型 探索新零售发展模式

光大银行零售客户突破1亿户

目前,光大银行零售客户已突破1亿户大关。在建设“一流财富管理银行”的战略引领下,光大银行积极探索新零售发展模式,以客户为中心,重塑渠道、产品和服务,加快“敏捷、科技、生态”转型。

光大银行积极搭建互联网合作渠道,构建数字化、线上化获客新模式;推动重点项目和业务落地,为客户提供多元化、专业化的金融服务;专注业务流程优化和服务效率提升,加快营业网点的智能化、轻型化转型。

破亿动能:深入互联网渠道获客,推动重点项目落地,加大科技赋能

近年来,光大银行通过与百度、阿里、腾讯、京东、新浪等互联网平台合作,将互联网的流量优势与银行的专业金融服务能力相结合,积极拓展线上业务,提升线上营销能力。目前,光大银行通过线上渠道获客1198万户。

依托重点项目和业务,光大银行充分发挥新资代发、三方存管、

资金托管、出国金融等项目的客户导入作用。“薪悦管家”综合金融服务平台为新资代发客户提供专属化的一站式综合服务;以出境场景为依托,光大银行的“出国云”业务模式为个人客户和合作商户提供全流程出国金融服务。

此外,光大银行还加大科技赋能,应用金融科技新技术,升级智能服务渠道,推进智能柜台、移动外拓PAD、客户经理工作台、光大超市等重点项目建设。2018年12月,光大银行首家具有超市形态的银行网点——“伴客易”光大超市开业,光大超市除了能办理商业银行业务外,还集成了光大集团旗下其他企业的产品和服务。

深化转型:“名品”工程、数字化建设、客户挖掘和场景金融齐发力

受宏观经济调整、利率市场化等因素影响,近年来,商业银行传统业务利润空间不断降低,存贷利差持续收窄。为应对市场环

境变化,多家商业银行加大零售业务投入,推动零售业务转型。自去年开始,光大银行明显加快了业务转型步伐,并取得较好成绩。

2019年中报数据显示,光大银行零售客户存款6,945.64亿元,比上年末增加995.34亿元,增长16.73%。零售业务贡献营业收入270.36亿元,较去年同期增长54.28亿元。私行客户资产总量3,547.67亿元,比上年末增加346.09亿元,增长10.81%。

2019年上半年,光大银行借记卡累计发卡6,713.44万张,当年新增205.44万张;信用卡累计发卡6,686.33万张,当年新增发卡633.60万张;手机银行APP客户突破3,430万户。

顺应监管要求和市场变化,光大银行合理调整理财产品结构,搭建净值型产品体系,围绕“七彩阳光”系列产品,持续拓展直销业务,同时布局代销业务。作为中国最大的开放式缴费平台,光大银行“云缴费”今年以来持续打造生活圈、经营圈、政务圈三大场景,项目接入保持快速增

长,非税云、交通云实现重点突破,继续保持市场领先优势。“阳光个贷”加快业务线上化、集约化和智能化建设,新E贷业务流程实现手机移动端的客户“一站式”贷款服务,提升线上营销与风控效率。

在金融科技不断重塑银行业态的当下,光大银行也在持续推进数字化建设。目前光大银行智能柜台已迁移九成柜台业务功能,有效提升了网点的服务效率;外拓PAD系统支持外拓主动营销,扩大了业务办理范围;手机银行上线智能搜索、语音识别、千人千面、视频客服等功能,改善了客户智能服务体验。此外,光大银行还加强了大数据、云计算、生物识别、人工智能等技术的研究和应用。

拓展新客户群,挖掘潜力客户,提升客户质量,也是光大银行零售转型的重要方面。为此,光大银行在五个方面持续发力,包括持续推动项目导入客户,保持高价值客户平稳增长;发挥云缴费名品营销作用,提升用户向客户的转化率;完善零售客户评分

模型,实现客户全生命周期管理;推进零售系统平台建设,实现客户画像和智能营销;加强集团内企业联动,共享资源,促进业务协同发展。

此外,光大银行在零售转型中还聚焦E-SBU生态链建设,做实场景金融。通过整合光大集团内各类资源,丰富客户服务手段,从综合金融、场景金融两条路径推动财富E-SBU个人客户生态链建设,即围绕高净值客户打造私行生态链;围绕长尾客户打造移动金融生态链;围绕出国场景打造出国云生态链;围绕旅游场景打造旅游生态链;围绕生活缴费场景打造云生活生态链。

光大银行相关负责人表示,未来光大银行还将积极搭建客户分层管理服务体系,实施客户生命周期管理计划,构建以客户为中心的营销中台,持续增强客户服务能力,优化业务受理流程和渠道,提高客户对金融服务的可得性和满意度,提升金融服务的便利度和覆盖率,让光大银行的金融产品和服务惠及更多的客户。

王茜

迎大庆 保安全

“上虞水务”深入推进安全生产大检查

日前,为营造良好的安全生产环境,绍兴市上虞区水务环境检测有限公司会同区环卫中心、区环卫集团、固废处理公司,对蟠龙岙填埋场和杭州湾填埋场开展第一轮节前安全生产联合大检查。

联合检查组针对填埋场山体、坝体的安全性和稳定性,各截洪沟、排水沟、排水口的完好性和顺畅性,库区内车辆、特种设备运营的安全性,电路和发电机的完好性、消防设施设备的完好性、污

水处理设施设备的完好性等开展了全方位检查,确保各环节安全运作。

对检查中发现的隐患,联合检查组形成了检查记录和整改方案,并要求责任单位立即整改到位。联合检查组还将及时跟进复查,形成闭环管理。

下阶段,绍兴上虞水务环境检测公司将继续深入推进安全生产大检查,为节日营造安全稳定、消防设施设备的完好性、污

冯辉

江山公路:党员亮牌任“路长”



先锋模范作用,充分发挥江山公路部门基层党支部战斗堡垒作用,形成“头雁效应”,进一步促进公路精细化、责任化管理。

毛建华

裘丽萍遗失由嵊州市市场监督管理局2016年3月30日核发的注册号92330683MA2FA59XXR营业执照正、副本,声明作废。