

事业单位年底前 按规设岗聘用到位

导报讯(记者 曹凤芹)山东省人力资源和社会保障厅日前下发“加快事业单位岗位聘用相关工作的通知”,要求各级各部门各单位按照岗位设置管理政策和有关规定,确保年底前岗位设置到位、人员聘用到位、工资兑现到位。从2012年起,对未按规定进行岗位设置和岗位聘用的事业单位,暂不核准发布事业单位公开招聘方案,不得新聘人员或将工作人员聘用到上一等级岗位。

省人社厅要求,岗位设置方案已经核准的事业单位,要抓紧将岗位设置方案分解落实到岗,按照核准的岗位等级和数量,及时将人员聘用到具体工作岗位,11月底前完成岗位聘用备案工作,12月在全省开展事业单位岗位设置及聘用工作检查验收。事业单位组织岗位聘用时,除因国家法律、法规规定不宜竞聘的岗位外,都应在核准的岗位设置总量、类别、等级及其数量内,按照岗位任职条件和规定程序,实行竞聘上岗。管理岗位和工勤技能岗位人员的竞聘上岗工作,可按照管理权限,参照专业技术岗位实行竞聘上岗的办法组织实施。

证监会严控“老鼠仓”

导报讯(记者 安丽芬)基金“老鼠仓”一直以来备受外界诟病,但却屡屡有缺乏职业操守的经理人铤而走险。证监会27日发布《证券投资基金管理公司公平交易制度指导意见(修订稿)》,进一步对市场操纵和通过“老鼠仓”进行利益输送的行为加以限制。相关规定要求,自文件发布后次年年开始实施。

由于基金“老鼠仓”的主要特征是同日反向交易,此次修订稿对此作了限制规定。修订稿第21条规定,“公司应严格控制不同投资组合之间的同日反向交易,严格禁止可能导致不公平交易和利益输送的同日反向交易。”

另外,同一基金不同的投资组合互相买卖股票,炒高或压低价格,也是“老鼠仓”操作的一个重要手段。证监会希望通过同向交易价差分析等方法实现对于公平交易结果的核查,同时保证不同投资组合得到公平的对待。即如修订稿第20条要求:“在某一时期内,同一公司管理的所有投资组合买卖相同证券(同向交易)的整体价差应趋于零。”

据经济导报记者了解,这次修订稿是在2008年3月发布的《证券投资基金管理公司公平交易制度指导意见》的基础上修订而来。为了加强对于公司投资决策委员会和投资总监等“骑墙者”的管理,证监会此次在修改稿中要求,“投资决策委员会和投资总监等管理机构和人员不得对投资组合经理在授权范围内的投资活动进行干预,并要求公司建立投资组合投资信息的管理及保密制度,隔离不同投资组合经理之间的重大非公开投资信息,杜绝‘共谋’行为;同时强调,公司应重点对同一投资组合经理管理的不同组合,同日、同方向交易的交易时机和交易价差进行监控等。

全国总工会要求3年内企业全面建立工资集体协商制

工资平等协商须工会撑腰

◆导报记者 安丽芬 济南报道

全国各地正如火如荼地推行工资集体协商之际,中华全国总工会(以下简称“全总”)近日明确表示将从今年起,利用3年的时间全面推进企业建立工资集体协商制度,目前时间表和进度表都已经明确出台。全总同时启动了《全国工会集体协商指导员培训实施计划》,由全国各级工会分层分批培训15万名从事工资集体协商工作的指导员或工会干部。

在与企业进行工资协商时,代表职工利益的工会组织毫无争议地成了主角,其能否为广大职工争取到合法合理的利益成了关注的焦点。

需要过程

新浪微博上一个名叫“李晓飞”的博主质疑说,“职工有什么资本、办法去和企业讲条件呢?”还有网友担心,工会领导一般也是企业领导或是和领导走得近的人,也靠领导给自己发工资,他敢去协商谈判吗?全总集体合同部部长张建国表示,从广大职工的愿望来看,他们当然希望工会为他们争取更多合法合理的利益,但争取利益需要过程。

“全总的出发点是好的,但其权力有限,能施行到何种程度还无法预测。”泰山管理学院院长马方29日对经济导报记者表示,职工与企业有共同的利益,都有将企业做好的初衷,但是在一些小利益面前,主要体现在工资上,二者又是“天敌”,但不至于争个“鱼死网破”。

中小民企“雪上加霜”

“这一制度对中小企业影响比较大,因为他们现在很‘差钱’。”马方说,对富裕的大型国企来说却影响甚微。

据导报记者了解,经过数次提高存款准备金率,目前中小企业资金链紧张、生存环境恶化的局势,从小企业主集中的苏浙一带便可窥见一斑。



马方认为,此项制度一旦实施,会增加企业的运营成本,本来生存环境就艰难的中小企业会更加不堪重负

4月以来,包括温州波特曼、江南皮革在内的五六家知名企业相继出走。温州中小企业促进会会长周德文大胆预言:“银根紧缩政策再持续下去,到今年末,温州将有40%以上民企倒闭。”

马方认为,此项制度一旦实施,会增加企业的运营成本,本来生存环境就艰难的中小企业会更加不堪重负。对此,张建国则认为,双方协商的原则是追求合作共赢,追求利益关系的平衡。工会代表职工提出的利益诉求,不会超过劳动生产率增长的水平,也应该在企业能够承受的范围之内。

根本是增加企业利润

针对一线职工劳动报酬偏低的问题,张建国透露,全总将着重抓好区域性、行业性工资集体协

商、非公有制企业工资集体协商建制、世界500强在华企业建制工作。特别是要在产业集群、中小企业、劳动密集型相对集中的地区。

但在马方看来,上述制度对一线职工工资问题“治标不治本”。“在经营形势甚是糟糕的情况下,中小企业主们很难做到提高工人工资。”马方说,但是如果提高工资,就挡不住工人的频繁跳槽。根本的解决办法是改善经营环境,利润增加了,工资也就上来了。

工会组建难题

据导报记者了解,目前,担纲协商主角的工会组建尚存在诸多难题。如外商、港澳台商投资企业组建工会很难,劳务派遣工人入会问题尚未突破,出租车企业工会组

建率不高,一些企业工会组织不健全、不规范、发挥作用不明显等。“这些为工资集体协商制度的实施增加了不小的难度。”马方表示,但是短期内难以改善。

以安徽为例,截至去年,全省已建基层工会组织6.13万家,涵盖各类法人单位9.86万个,工会会员达666.4万人,但目前建会率尚未达到60%,企业职工入会率未达到80%,世界500强跨国公司等外资和港澳台资企业,出租车行业、物流、商贸等现代服务业企业以及一些中小非公企业将是以后的重点攻关单位。

目前全国多个地市纷纷下文督促各级工会组建工作。据导报记者了解,山东省威海市日前下发了《关于进一步加强工会工作的意见》,要求各级党委要把工会组建和会员发展情况纳入党建工作目标考核体系。争取到2013年底,全市25人以上企业工会组建率达到98%,职工入会率达到93%以上。

“围脖”微言

Wei bo wei yan

个税起征点讨论 如隔靴搔痒

国泰君安总经济师、首席经济学家李迅雷:起征点多少讨论如隔靴搔痒,不属于个税改革。而个税改革早在2003年就明确:十六届三中全会确定个税的“综合与分类相结合”改革方向。2006年这个改革方向还被写入“十一五”规划。假如2003年就推进个税改革,则如今的贫富差距可大大缩小。

联合利华很“杯具”

深圳苏赛特商业数据有限公司董事长兼总裁李保钧:发改委称联合利华涨价需调查再回应。有网友对联合利华表示同情:“联合利华很‘杯具’”,就是说了声要涨价,结果被罚款了200万元;康师傅悄悄地减少面饼,没有被罚款;可口可乐也悄悄地降低了容量,也没有被罚款。可见,涨价这事儿,能做,但是不能说。”

存准率可能再度上调

兴业银行首席经济学家鲁政委:预计6月份仍可能上调法定存款准备金率,法定存款准备金率将达到21.5%,继续向我去年末预期的年内23%的水平迈进;6月份或7月份仍可能再度加息。

三大因素叠加 将快速推高通胀

知名财经评论员余丰惠:三大因素可能使得通胀失控:联合利华掀起新一轮日化产品涨价潮、罕见旱旱以及猪肉涨价,三者叠加在一起将快速推高通胀。

盘活存量资产 可先“以房养老”

中国民(私)营经济研究会顾问、国务院参事室特邀研究员保育钧:中国巨大的存量资产如何盘活?可以先从“以房养老”做起。金融保险部门要创新产品,立法也要跟上,社会中介组织发展起来,第三产业就发达了。城里人房子可反向抵押贷款,农村的房子可否反向抵押呢?这就逼着农村小产权房改革。

(以上内容来自腾讯微博)

三星电气成功上市 企业发展迎新契机

24日,宁波三星电气股份有限公司(以下简称三星电气)启动招股,拟发行不超过6,700万股A股,发行后,公司总股本将达到26700万股。

作为国内领先的智能电能表、用电管理智能终端及系统产品整体解决方案提供商,目前,公司在品牌知名度、产品品质、研发实力、生产规模、成本控制以及营销网络等方面具有很强的综合竞争优势。2010年,在国家电网公司智能电能表集中规模招标采购中以10.66%的市场占有率遥遥领先。

近年来,三星电气顺应市场发展态势,不断进行产品结构调整,不断加大各项业务开拓力度,主营业务收入持续增长。2010年,公司主营业务收入达17.90亿元,三年复合增长率为18.3%;实现净利润1.99亿元,三年复合增长率为57.4%。

本次募投项目主要包括单相智能电能表建设项目、三相智能电表及用电管理智能终端建设项目、节能环保型变压器及箱式变电站建设项目和研发中心建设项目。

在多年的成长过程中,三星电气已形成自身的竞争优势和企业文化;同时,企业此番上市,更是为企业未来发展注入了新的动力。

科技助力

经过多年的努力和自主创新,三星电气已形成了一批具有自主知识产权的核心技术,开发了多系列、不同规格的电表、电能计量计费系统、电力负

荷管理终端、配电监测终端、集抄系统等产品,是行业内产品型谱最为完整、技术面最宽、覆盖市场范围最广的生产企业之一。

作为高新技术企业,三星电气一直致力于自主创新和技术开发,在业内较早建立了户外模拟运行实验室、电磁兼容实验室及载波性能验证实验室等三大实验室。公司现已获得多项专利和技术成果,截至2010年12月31日,公司拥有86项专利。

其中,公司“SG10-R卷铁芯干式变压器项目”获得国家科学技术部火炬高技术产业开发中心颁发的国家火炬计划项目验收合格证书;“SX129PTU-DW2配变监测电能计量终端”被列为国家重点新产品计划,“DTS188型三相四线电子式多功能电能表项目”、“(S/B)H15-M-30-500/10三相非晶合金铁心配电变压器项目”被列为国家火炬计划项目。

同时,公司还参与了多项国家标准和行业标准的制定,并担任中国仪器仪表行业协会电工仪器仪表分会副理事长单位、中国高新技术企业专家委员会委员单位。

政策利好

近年来,我国国民经济快速增长,电力消费旺盛,全社会用电量保持逐年增长。随着我国电力需求不断增长和电网建设投资力度不断加大,三星电气的市场也愈发广阔。

当前,电工仪器产品迎来了飞速发

展的契机。根据中国电力企业联合会《2010年全国电力工业统计快报一览表》,2010年我国电网工程建设投资达3.410亿元,未来一段时间,我国电网投资规模仍将维持高位。

我国政府及电力部门陆续出台了“一户一表”、“分时电价”等多项与电表行业发展相关的政策和实施城网改造、西电东送、防窃电改造等战略性工程,极大地拉动了电表市场需求,对电表行业产销规模的扩大与市场运行格局都产生了实质性影响。

同时,节能降耗政策促进了电能计量产品升级。随着我国经济发展和用电需求量的不断扩大,如何优化电网运行方式,提高电能利用率,实现节能降耗已成为我国电力行业发展的重要方向。国家节能降耗政策要求电力行业提高电力需求侧管理水平,这必将带动高性能电表、智能电表、用电信息采集系统及终端产品等电能计量、监测、分析产品的需求。

此外,电力行业的发展,也为三星电气变压器产品的发展提供了动力。

根据中国电器工业协会变压器分会统计,我国变压器产量已从2005年的6.31亿kVA迅速上升至2009年的12.65亿kVA;我国变压器行业市场容量快速扩大。

按容量测算,目前我国在网运行使用的变压器中,配电变压器所占比例约为40%。因此,随着我国变压器行业整体快速发展,配电变压器市场需求也将快速增长,具有广阔的市场发展空间。

在我国电网建设和城网改

造的有力推动下,我国配电变压器行业销售收入和利润总额不断增长,行业整体盈利情况相对较好。2009年,我国配电变压器行业实现销售收入总额为349.85亿元,同比增长13.79%,利润总额为28.39亿元,同比增长20.97%。

管理优势

经过近年来技术积累和市场开拓,公司的三星牌电表、奥克斯牌变压器在国家电网公司、南方电网公司以及其他电力用户中形成了良好的品牌效应,得到了客户的认可,并在行业内具有较高的知名度和美誉度。2008年12月,奥克斯高科技生产的奥克斯牌变压器产品被认定为浙江名牌产品。

良好的品牌优势的形成,除了企业的雄厚的研发力量,还得益于良好的企业文化 and 团队管理。

公司经营管理团队敬业、优秀,主要由行业内的技术研发人才、营销人才和各类管理人才组成,行业经验丰富,管理能力较强,职业化水平较高。同时为提升公司管理效率,公司经营管理团队还不断借鉴国内外先进企业管理经验,积极实施精益生产、电子看板管理、6S现场管理、产品质量跟踪管理、全面设备管理、客户关系管理、供应链管理、产销平衡管理等先进的管理方法和现代化管理技术,促进公司经营管理体系统高效、规范运行。

2010年4月,公司凭借卓越的质量管理经营模式荣获宁波市人民政府颁发的2009年度宁波市市长质量奖。

公司已建立长效的用人机制,并通过有竞争力的待遇、良好的企业文化不断吸引优秀人才加盟。目前,公司经营管理团队主要成员持有公司股份,有助于公司经营管理团队分享公司长期发展的经营成果,提高公司经营管理团队的工作热情和任职稳定性。

上市契机

三星电气的成功上市,进一步完善了公司法人治理结构,有助企业建立适应现代企业制度要求的权力制衡机制;同时,也进一步促进了企业各项管理制度和业务流程的完善。

长期以来,公司一直致力于打造全球一流、拥有自主知识产权、具有国际竞争力的电能计量及信息采集产品供应商和整体解决方案提供商。

为了实现这一目标,公司将以电能计量及信息采集产品、配电设备为核心业务,充分发挥研发、制造、销售、成本的核心优势,持续科技创新;抓住推行绿色新政和建设智能电网的发展机遇,不断丰富和优化产品结构,稳固和加强国内市场的领先地位,积极开拓国际市场。

同时,将进一步发挥公司在研发、制造、销售、成本、品牌等方面的综合竞争优势,逐步提升各类主营产品销售规模、市场占有率和品牌美誉度;围绕核心业务,加大研究开发投入,改善研发模式,继续强化和保持公司业已形成的技术领先优势;抓住国家智能电网建设和国家电网公司集中招标采购的契机,稳固电表行业的龙头地位,进一

步拉大与主要竞争对手的差距;扩大海外经营团队,加快海外营销网络建设,有计划地推进国际化战略,保持出口额的快速增长;通过丰富产品种类和提高产品竞争力,进一步扩大终端产品的市场份额;优化配电设备制造模式,提高产品性价比和可靠性,加快布局电力系统营销网络,开拓大用户销售渠道,快速提高市场占有率。

在电表方面,公司将以国家电网公司、南方电网公司以及地方电力公司等不同用户的需求为导向,高标准、高效率开发出能满足用户需求智能化、网络化、宽量程、防窃电智能(计量)型的新一代智能电能表,实现产品升级换代,提高市场竞争力。

在用电信息智能终端及系统产品方面,基于公司长期积累的窄带载波技术、微功率小无线技术及双模自组网应用技术,着力开发基于不同通信信号的采集器、集中器等终端产品;同时,充分发挥公司自主创新的多渠道智能缴费和预付费用技术,不断完善集变变用户、低压用户、配变监测及公变考核计量点等不同采集对象于一体的系统平台,改进各种费控模式,可扩展支持增值服务、双向互动方面的功能,逐步拓展其在智能用电和电力需求侧管理的应用。

在配电设备方面,公司将加大国产非晶带材的应用降低国产非晶带材变压器的噪音和空载损耗,通过改善产品性能和节约成本,提高非晶合金变压器在细分市场中的领先地位;同时,适应智能电网发展要求,开发智能箱式变电站和智能变压器,实现产品升级换代。(经导)