

企事录

口罩喷熔布缺口依然较大

救人亦是自救,企业跨界共享员工

本报记者 杨明清 本报通讯员李杰

“我在生产线上主要做辅助生产工作,工作气氛挺好的,是一种新体验。”2月29日上午,在位于青岛西海岸新区的青岛海信日立空调系统有限公司组装车间,李仕杰正忙着组装空调,这是他在这里工作的第8天,对于组装流程,他早已熟记在心。

李仕杰是一名新应聘入职的汽车售后人员,本打算年后去新公司报到,从事汽车售后服务,但让他没想到的是,新工作还未上任,就开始了一段跨行业的职业旅程。

“受疫情影响,新工作单位一直没有开业,在家空闲了20天,收入也相对减少,后来我们就参与了‘共享员工’项目。”李仕杰说。

记者了解到,自2月7日,为解决餐饮等行业人力资源闲置和复工企业用工短缺的问题,青岛西海岸新区发起“共享员工”项目,通过该区公共就业协会在全区700多家企业进行项目推广,号召全区有闲置人力资源的企业进行员工输出。

临时变为其他企业的员工

一听到这个消息,青岛明梓东昱汽车销售服务有限公司第一时间报名“试水”。

“我们拥有46名员工,除五六名值班人员外,其他都闲置在家,没有收入的话,很容易造成员工复工后的大面积流失。”为留住员工,青岛明梓东昱汽车销售服务有限公司总经理王超将该项目在公司内部进行推广,得到了20多位员工的响应。通过微信面试和简单的培训,李仕杰和同事成功从一名汽车售后人员变身为空调企业一线组装工人,成为该区首批正式输出的“共享员工”。

“这是一个救人亦自救的模式,由区公共就业服务协会牵头,向未复工企业‘借调’待岗员工,临时派往缺工企业,跨界解决复工复产企业用工缺口,帮助待工者‘再就业’。”区人社局就业服务中心主任王大鲲告诉记者,员工在无工可返的情况下,可保留原属公司的“员工身份”,通过“共享员工”临时变为其他企业的员工。

“我们按照公司正式工人标准同工同酬,会把相应工资支付到他们原来的劳动主体公司。工作期间,他们的五险一金我们也会足额缴纳。”青岛海信日立空调有限公司人力资

阅 读 提 示

受疫情影响,青岛海信日立空调系统有限公司员工返岗率只有75%,除通过各大渠道进行招聘补位,“共享员工”也为企业提供了一种用工新模式,实现了劳动力的极速补位,保证了生产经营正常运转。

源部副总经理宋美芝表示。

据了解,2月10日复工后,受疫情影响,青岛海信日立空调系统有限公司员工返岗率只有75%,除通过各大渠道进行招聘补位,“共享员工”也为企业提供了一种用工新模式,实现劳动力的极速补位,保证生产经营正常运转。

并不低于原岗位收入

作为首批共享人员,李仕杰将承担一个月的一线组装工作,每天10小时,一周休一天,劳动薪酬加餐饮、交通补贴,每月可达7000元,并不低于原岗位收入,这让原本基本工资只有2000多元的李仕杰倍感欣慰。而在家中已经闲置一个月的张伟最近也满心期待。

“不复工就拿不到绩效工资,家里有房贷要支出,这样下去很难吃消。”张伟是青岛茂源停车设备制造有限公司的一名一线钳床工人。青岛茂源停车设备制造有限公司是青岛西海岸新区一家从事机械式停车设备研发和制造的企业,拥有员工200余名,2月10日公

链接

新华社记者 张璇 胡林果

在新冠肺炎疫情中,“共享员工”这种新型用工模式悄然兴起。“新华视点”记者调查发现,最早招收“共享员工”的是在线零售行业,之后逐渐推广至物流、制造业等行业。“共享员工”是疫情之下的权宜之举,还是未来社会发展趋势?

北京市天平(广州)律师事务所律师欧卫安认为,“共享员工”是特殊情形下产生的一种临时用工模式,涉及比较复杂的法律关系,

司复工后,后勤、销售、生产等180余名员工相继上岗,从事事前订单生产和市场业务。受疫情影响,房地产、写字楼公寓等行业的“滞缓”导致该公司年后没有新订单,和张伟一样的近20名一线生产技术人员不得不闲置在家。

“根据规定,不返岗员工第一个月发放合同约定工资,第二个月则按照最低工资标准的80%发放工资,按现阶段青岛市最低工资标准,员工月收入仅为1500余元,很难满足生活所需。”青岛茂源停车设备制造有限公司人力资源部经理王晓琳告诉记者。

“我们找到了一家位于我们工业园区的机械加工企业,他们正好接到一批新订单,需要按期交货,但部分外地员工还未返岗,我们可以给他们提供人力支持,就近输出。”王晓琳告诉记者,公司中近20名闲置员工将分两批输出,其中首批将在本周正式交接上岗。

一种全新的用工模式

在青岛西海岸新区各地,关于“共享员

疫情之后“共享员工”能走多远?

对于企业也存在一定的不可控法律风险。“共享员工”可能只是当前的权宜之举,在疫情结束后可能不会继续大规模存在。

也有一些受访企业对“共享员工”较为看好。赵业舟说,共享单车行业是季节性很强的行业,每年夏季都有突出的用工需求。“其实‘共享员工’的需求一直都在,例如每年双十一期间物流的需求特别大,和我们一样,企业往年都是通过第三方劳务公司进行调配。”崇晓萌说,盒马方面也认为“共享员工”未来可期,“盒马多数都设在商场里,一般商场晚间是高峰,而我们每天8点至17点会比

较繁忙。我们正在考虑是否可以跟商场‘借’员工,做一些人力调配。”

数字经济智库高级研究员胡麒牧说,随着共享企业的增多,可能会出现专门从事“共享员工”管理的平台类企业,“共享员工”会发展成一种更加灵活的用工机制。

北京市浩伟律师事务所律师许飞提醒,双方企业在员工“共享”的过程中要充分保障劳动者的知情权,“共享”行为应遵循自愿平等原则,应当将劳动者的各项权利落到纸面上并征求劳动者的同意。

(据新华社电)



“虽然这次疫情让我们面对着更大的经营压力,很多方面的费用都需要控制,但是我始终坚持,省什么钱都不能省员工的钱。”

伊利疫情之下给6万名员工“逆势”涨薪

本报讯(记者李玉波)2月26日,作为中国乳品行业领头羊企业的伊利集团董事长潘刚在总裁例会上决定,将继续给员工涨薪,进一步加大员工关怀力度。“虽然这次疫情让我们面对着更大的经营压力,很多方面的费用都需要控制,但是我始终坚持,省什么钱都不能省员工的钱,今年我们要继续给员工涨薪。”潘刚说。

当天,伊利集团通过官微发布了关于“伊利集团董事长潘刚决定涨薪”的信息。在这条信息中,潘刚明确表示,自疫情暴发以来,各个岗位的伊利人都在积极想办法抗击疫情,并被这种担当感动,为此要通过涨薪“让每一个在风雨中拼搏的伊利人都感受到温暖、踏实,都对未来充满信心”。

当前,新冠肺炎疫情席卷全国,受疫情的影响,很多企业直接面临复工难题。此外,由于多家公司的生产经营受困,一些员工面临降薪、停薪的困局。

在这种情况下,一则“伊利集团给近6万名员工主动涨薪”的消息瞬间刷屏互联网。事实上,伊利集团做出这一决策的压力和背负的成本不可谓不大。

伊利集团并未透露这次具体的涨薪幅度和细节。据了解,伊利集团近3年一直在给员工涨薪,2016年至2018年伊利集团人均薪酬分别为11.41万元、11.92万元、12.97万元,同比增长0.88%、4.47%、8.81%,增幅不断扩大。

据了解,为了保障乳制品市场的正常供给,疫情发生期间,伊利在全国的各工厂调

整产品结构,对人员合理调配,从春节前至今,数万名员工坚守岗位,目前伊利乳制品年产能近1200万吨。

面对目前严峻的形势,潘刚表示,公司要进一步做好开源和节流,一方面想尽一切办法去寻找业务发展机会,挖掘更多业务增长突破点;另一方面要始终保持勤俭节约的意识,要勒紧裤腰带过日子,将每一分钱都花在刀刃上。

疫情之下,伊利集团给员工“逆势”涨薪,只是该企业持续关怀、激励职工,提升职工安全感的一个缩影。

记者了解到,伊利管理层在疫情前期就开始想尽办法,为员工解除后顾之忧:多方筹集,开发一次性口罩供应商,为员工留足

口罩;每天提供牛奶提高免疫力;为员工投保新冠肺炎意外伤害险;针对疫情期间表现突出的员工设立专项激励和奖项。

此外,伊利集团在员工在购房、医疗、教育等方面若有难处可以通过伊利“春雨贷”资源平台为其提供帮助;员工如果遭遇不可抗力,抗不过去的困难,伊利集团有《伊利集团爱心基金实施办法》,可以拉员工一把。截至目前,伊利集团“春雨贷”已累计发放贷款4490万元,爱心基金已发放救助款1219.5万元,累计帮助500多名员工度过生活难关。

潘刚强调:“伊利是一个大家庭,员工就是我们的家人,各级管理人员要像对待家人一样,持之以恒地关爱员工。”

企事录

口罩喷熔布缺口依然较大

事件:随着各地口罩生产线的快速上马,口罩产量在近期有了快速提升。据国家发改委最新数据,截至2月22日,国内口罩日产量已达5477万只,较2月1日增长2.8倍;近20天以来,已累计生产口罩5.7亿只。

与口罩产量不断提升形成对比的,是作为口罩核心材料的熔喷布产量并没有成比例增长。据了解,目前我国生产熔喷无纺布的企业约100家,其中大型企业不超过10家。虽然加班加点甚至24小时不间断生产,这些企业依然无法满足市场目前对熔喷布的需要。

点评:既然越来越多的企业可以跨行生产口罩,为什么少有企业临时转产熔喷布?一种解释是,因为无论是经济成本还是学习成本,生产熔喷布都远高于生产口罩。

一般情况下,搭建一套生产熔喷布的设备,国产价格大约在500万元左右,进口设备则在1000万元以上,与口罩生产线仅60万元的装配价格相比,显然后者更有优势,中小企业更愿意在下游市场赚一把。

其次,熔喷布生产从设备购买到培训结束,所需时间从一个月到3个月不等,这就导致很多企业难以下定决心跑步入局。

当前疫情对我国医疗耗材行业是一个挑战但也充满机遇。未来,我国生产的防控物资将不仅满足本国需要,还可能为全球防控提供帮助。

疫情促自热食品销量大增

事件:根据多家电商平台数据,在过去的一个多月时间里,自热食品在热销产品中排名第二,仅次于螺蛳粉。自热米饭的销售同比增长高达257.09%,甚至超过方便面的平均133.34%的增长。自热食品从2016年下半年起开始进入大众视野。2017年迎来黄金期,企业注册量比2016年增长了75%,并于当年“双11”卖出170万份,由此引起了市场的关注。

点评:相比于简单便宜又历史悠久的方便面,自热食品在红火过一阵后,因价格较高、口味一般等缺陷便很快“过气”。但受疫情影响,餐饮行业集体歇业,自热食品尤其是自热火锅,就成了吃货们的替代物。

不过,疫情之后自热食品能否继续维持现有热度,业内大多不持乐观态度。一方面,外卖“复活”再加之已经经过“彻底改革”的方便食品,两者将继续对自热食品的空间造成挤压。另一方面,当前已有一些火锅品牌计划在此后推出“一人食”外卖套餐,这将在一定程度上削弱自热火锅的竞争力。自热食品想要长期在市场中生存下去,还得抓紧从自身开始做改变。

工业巨头蒂森克虏伯出售电梯业务

事件:2月27日,德国工业巨头蒂森克虏伯决定将电梯业务以172亿欧元的价格出售给安宏资本与盛峰公司的联合财团。这较此前市场预估的155亿~160亿欧元的价格高出约一成。据悉,蒂森克虏伯将利用其中的12.5亿欧元,购买电梯业务的少部分股权。其他出售所得,用来改善公司的财务和债务压力。

点评:蒂森克虏伯由蒂森公司和克虏伯公司于1999年重组而成,业务涵盖钢铁、自动化、材料和工程等。蒂森公司和克虏伯公司均有着悠久历史,前者成立于1871年,后者成立于1811年。此次出售旗下王牌的电梯业务,表明这个有200多年历史的公司似乎走上了另一条道路。

促使蒂森克虏伯最终做出这一决定的,是其旗下的钢铁业务严重拖累了公司业绩。2020财年第一季度财报显示,该公司钢铁业务亏损1.64亿欧元,与前一季度相比,亏损额扩大2.64倍。

加之去年5月,蒂森克虏伯与印度塔塔合并欧洲钢铁业务的计划,未能通过欧盟的反垄断审查,这无疑更加加大了工业巨头的压力。有资料显示,下一步蒂森克虏伯会出售化学和矿业制造单元。而如果出售行为持续,该公司或许难以再称为工业帝国了。

(本报记者 方大丰)

胜利油田四举措惠及400余家中小企业

本报讯(记者丛民 通讯员于佳)“非常感谢油田在这个时期替我们分担困难,让我们心里卸下一个包袱。”2月20日,山东东营吴良材眼镜店负责人岳云华激动地说。让岳云华感动的原因,是日前中石化胜利油田针对疫情特殊时期对中小企业采取的减免措施。

2月11日,胜利油田下发落实疫情防控形势下中小企业支持政策的有关通知,通过采取减免房租、延长合同履行期限、清理民营企业欠款和缓解企业用能成本压力等四项举措,支持中小企业持续经营发展。

油田此次的举措,对承租油田经营用房的中小企业减免2020年2月份房租,对三四月份房租减半收取;对存在资金支付困难的中小企业,适当延期收取租金。针对延长合同履行期限的问题,对已与油田及下属单位签订合同的中小企业,确因疫情影响、无法按时履行合同义务的,适当延长合同履行期限。对中小企业生产经营用电、用气等情况,实行“欠费不停供”的措施,为中小企业经营运行提供保障。

据不完全统计,胜利油田此项政策将惠及中小企业超过400家。

内蒙古电力集团预计减免企业电费6.4亿元

本报讯(记者李玉波 通讯员邓丽萍)近日,内蒙古电力集团为支持疫情防控和企业复工复产,制定全面落实国家发改委关于阶段性降低企业用电成本政策6项措施,预计可减免相关企业电费支出6.4亿元。

该6项措施明确,自2月1日起至6月30日止,减免非高耗能大工业企业(含已参与市场交易用户)电费5%,惠及企业9000余户,减少企业电费支出约3.8亿元;自2月1日起至6月30日止,减免非高耗能一般工商业企业(含已参与市场交易用户)电费5%,惠及企业75万余户,减少企业电费支出约1.6亿元;全面落实国家发改委支持性两部制电价政策,执行至2020年6月30日,惠及企业近1万户,预计可减少企业电费支出约1亿元。此外,主动配合政府部门加强商业综合体等转供电环节监管,确保阶段性降低用电成本政策及时足额传导到终端用户。