

企事录

上海推出跨航司退票互认机制

事件:近日,上海市场监管局机场分局和上海市消保委空港办牵头行业龙头企业和上海基地航司东方航空、国航上海分公司、南航上海分公司、春秋航空、吉祥航空、金鹏航空共6家航司共同推出《上海机场跨航司非连续客票无损退票互认机制》。该机制指在上海始发或到达的往返程航班,及在上海转机的国内航班,同一旅客购买本机制互认航空公司的非连续客票,并且实际承运人同是本机制互认航空公司的,如因天气、不可抗力原因前一段航班发生延误或取消,后一段航班同享无损退票。

点评:近年来,在航空消费票务类投诉中,有不少旅客表示,购买不同航司承运的往返机票,如果前一段航班因不可抗力原因延误或取消,后一段航班仍然正常计划起飞,退票时会被扣除一定比例的手续费,无法全额退款。

跨航司退票互认机制,从流程、技术层面并无多少难点,其最大阻碍即执行后段航班的航空公司要因为前一家航司承担可能增加的成本。当前一段航班因不可抗力原因延误或取消,旅客无法顺利登上后程航班,此时由于距离起飞时间较近,后一家航司较难将这张机票临时销售出去。推行退票互认后,原本可以通过收取手续费弥补部分损失的航司就要全额承担因此带来的成本。目前,类似机制并未在全国通用。作为国际航空枢纽,上海的机场旅客密度大,国内国际间中转航班较多,航司为退票互认承担的成本相对较小。由此可预测,未来该机制的拓展范围或将是在类似的航空枢纽城市。

国内方便面市场销售额下滑

事件:统一企业中国控股有限公司发布2023年业绩,2023年收益创新高达到285.91亿元。2023年,统一方便面业务营收贡献仅有95.94亿元,比上年106.2亿元的水平减少了10.26亿元。除统一外,其他方便面品牌去年表现同样不好。2023年上半年,康师傅的方便面业务虽没下滑,但同比仅缓慢增长约3%。

点评:眼下,外食餐饮迅速恢复,消费者对速食食品需求减少,是方便面“卖不动”的主要原因。此外,近年来,方便面市场也在发生剧烈的变化。相比于填饱肚子,现在的消费者更希望方便面产品有所创新、更加健康。在此背景下,中高端方便面正在成为市场主流。另外,无论是螺蛳粉的爆发,还是各类新式微波食品的出现,再加上预制菜的冲击,方便面的竞争对手多了不少。此前,受疫情影响,即食产品赛道飞速发展,在此期间,方便面成为消费者居家的必备物资,带动了相关企业销售额的提升。

方便面企业的销售量已经逐渐下滑,这反映出消费者对于居家生活方式的需求正在增加。这一趋势可能会对方便面产业产生长期影响,并推动消费者选择更加健康、营养丰富的餐饮产品。

海底捞开放加盟

事件:近日,海底捞发布公告称,将推行海底捞餐厅的加盟特许经营模式,以多元经营模式进一步推动餐厅网络的扩张步伐。目前,海底捞已成立加盟事业部,制定加盟特许经营相关模式细节及商务合作流程。自1994年成立以来,海底捞一直坚持直营模式,目前已开出了1300多家门店。

点评:对于开放加盟,海底捞方面表示,是为了增强营运能力,引入更多优质资源,提升营运效率,同时也让海底捞品牌扩展至更多区域。过去几年间,开放加盟已经是餐饮界的一股风潮。从门店面积较小、经营模式灵活的茶饮品牌到快餐正餐店,均相继迈入加盟行列,还逐步降低了加盟门槛。这背后正是国内餐饮业连锁化率不断提升的趋势。数据显示,中国餐饮连锁化率已从2018年的12%提升至2022年的19%。相比于单打独斗,具备规模效应的连锁品牌抗风险能力更强,盈利速度也更快。具体到海底捞,正如其公告所称,将在继续保证管理水准和顾客体验的基础上开放加盟。一方面,这将有助于该品牌以较低的成本在更多区域开更多的店;另一方面,这也意味着要加盟海底捞的门槛必然不低。当然,对于海底捞来说,虽然会为加盟餐厅提供各种中后台服务,但如何在加盟店中保持同样水准的服务,这将会成为其最大的挑战。(本报记者 罗筱晓)

“链式”送工服务助力破解企业用工“燃眉之急”

本报讯(记者张群 通讯员周舟)湖北省荆州市公安县人社局近日开通3辆送工专车,组织各乡镇123名求职者前往荆州市美的电冰箱集团参观并求职,为企业开展“链式”送工服务,搭建人岗对接交流服务平台。

此前的2月27日上午,荆州市江陵县4辆客车满载着100多名求职者,驶进湖北美的洗衣机有限公司。这是今年荆州市人社局为保障企业春季用工旺季需求,首次推出的“链式”送工服务。

食宿福利、员工补贴……在美的洗衣机和美的冰箱,企业热情接待着求职团队,专人现场介绍企业经营概况、薪资待遇、岗位需求等情况,并带领大家参观厂区工作生活环境。

工业机器人工,5G全连接实时监控,黑灯车间……求职团队行走在干净又整洁的“高精尖”生产车间,零距离感受世界级灯塔工厂的实力。

求职者陆先生说:“2018年毕业之后一直在外地工作,现在想在家乡看看有没有合适的岗位。通过现场的参观了解,感觉家乡这边的变化很大,打算就在家乡工作。”

新春伊始,订单增加,用工告急。针对企业因经营规模扩大导致缺工的问题,荆州市劳动就业服务中心联合江陵县、公安县公共就业和人才服务中心,第一时间成立专班,摸清企业用工缺口,结合各地人力资源情况,拿出具体举措,从岗位信息发布、专场招聘活动、扩大技能人才供给等方面提供具体化、链条式的服务,全方位助企纾困。

据了解,“链式”服务主要通过春风行动期间开展的各项招聘会收集的劳动力资源信息,由各地人社部门统一收集归纳入一批求职意向人员名单,以专车送工的方式点对点向重点企业输送,搭建起用人单位与求职者之间的“快速通道”。

截至目前,全市通过“春风行动”招聘会和“链式”送工服务,已为5家重点企业送工2100余人。接下来,荆州市人社局将继续组织各县市区人社部门和人力资源服务机构,为企业再输送1100余人,精准解决企业用工难题,助力荆州市一季度经济“开门红”。

作为国家级非物质文化遗产的楚雄彝绣,近年来实现了“绣品变商品、绣片变名片、秀场变市场”的三大转变

从“乡村T台”走向世界时装周

阅读提示

楚雄彝绣拥有1700多年历史,是当地引以为傲的“指尖艺术”。为促进彝绣产业高质量发展,多年来,当地持续实施绣娘技艺提升工程,建立了彝绣人才资源库,让单打独斗的彝绣产品变为规模化的产业链。

牟定县杰鲁彝绣文化传播有限公司总经理,也是牟定县青年彝族刺绣创新协会会长。

2013年,刚刚大学毕业的金瑞瑞曾想在大城市闯一闯,但跟随家人参加了几次彝绣展销会,她才知道“原来彝绣是有市场的”。于是,她选择回乡将传至第八代的彝绣手艺继续传承下去。

在她的努力下,杰鲁彝绣文化传播有限公司已发展成为牟定县彝绣龙头企业,与1000多名绣娘建立长期稳定的合作关系。

“在家就能干活,有订单我们在家里就能做,我和婆婆一年就挣了近4万元,我们的生活一年比一年好。”云南楚雄彝族自治州直苴村绣娘李秀花说。

“是彝绣成就了我的创业梦,也带动了身边更多的绣娘背着娃、绣着花、养着家,实现了在家门口就业。接下来,我们将持续推动楚雄彝绣出山出海,大力培养产业人才、青年传承人,将传统技艺与现代创意更广泛地结合、碰撞出新。”金瑞瑞说。

企业在文化传承中发展壮大

记者了解到,为推动彝绣产业壮大,楚雄永仁县政府在县城投资兴建了“永仁彝绣一条街”,目前已有25家彝绣企业入驻。

1978年出生的丁兰英,幼年家境贫困,靠着母亲传授的彝绣手艺贴补家用。16岁那年,一位外地老板曾花钱买下了她的刺绣包,丁兰英第一次意识到“彝绣只要做得好,就可以卖出好价钱”。

这笔“买卖”也激发了丁兰英的创业热情。几经周折,2021年,她成立南华七彩彝绣文化传播有限责任公司,按照“非遗文化+

市场产品+就业致富”的思路,将曾经只能勉强糊口的手艺做成了“不小的事业”。

2016年起,彝绣开始走出大山,走向北京时装周、上海时装周等舞台,“非遗”元素的跨界时尚服饰在海内外广受好评。

2019年,彝族服饰在当年举办的上海时装周上再度掀起一股“最炫民族风”。同年9月,在沪滇两地的协作推动下,楚雄彝绣产品走出国门,成功亮相纽约时装周。也正是在这一年,丁兰英带着她的彝绣产品来到上海浦东国际机场进行为期一周的展销。展销期间,丁兰英收获了金额为300万元的订单,自此开启了她开办企业、带领当地绣娘创业致富的传奇人生。

1990年出生的彭宗旺是一名肢体残疾人,没做绣工以前,彭宗旺几乎没有经济来源。如今,她和妹妹都在企业里做绣工,有了稳定的收入。“我和妹妹加起来一个月能赚三四千元。”腼腆的彭宗旺笑着说。

在丁兰英看来,相对灵活的工作方式,让越来越多的群众实现了在家门口就业。彝绣产业的发展壮大不仅让妇女们实现了居家就业、坐地创收的梦想,也缓解了留守儿童“看护难”的问题。

彝绣企业谋变中赢取未来

在楚雄州委宣传部部长李汶娟看来,丁兰英、金瑞瑞等年轻一代绣娘的创业历程,也是楚雄彝绣产业蓬勃发展的过程。

为促进彝绣产业高质量发展,多年来,当地持续实施绣娘技艺提升工程,协助建立了彝绣人才资源库,让单打独斗的彝绣产品变为规模化的产业链,彝绣产业逐步由传统手

超硬材料闯天下

3月8日,河南省南阳市方城县,河南神州灵新材料有限公司员工正在生产大单晶金刚石,这些产品随后将发往海外市场。

方城县围绕超硬材料生产,不断拉长产业链条,壮大产业集群。目前,在方城县,以金刚石为主的超硬材料上下游企业有29家,年产金刚石70亿克拉、培育钻石100万克拉,拥有各种发明专利63项、实用新型专利510余项。

王小军 摄/中新社



“我的企业我的家”

会还邀请我的家人到公司参观,对我的工作特别放心、特别支持,相信我一定能有所作为。”李浩说。

十几年来,从十多个人的小团队,发展到现在的近500人,顺天立集团在市场竞争激烈的医药物流行业不断发展壮大。

无论是在条件简陋的南坪头村物流集散地,还是迁入条件更好的医疗产业园,顺天立集团坚持为员工提供免费食宿。在集团如今租赁的办公楼内,用于宿舍、食堂、健身房、阅览室等场地的面积,是办公场所面积数倍大。

“企业把员工放在心上,员工才会把责任扛在肩上。”顺天立集团董事长胡瑾瑜表示,公司年轻人多,大多单身,食宿甚至健身、驾照等都是“刚需”,企业想方设法予以解决,并通过柔性化、人性化管理,打造一个“有温度”的大家庭。

“在顺天立工作5年以上的员工约占三分之一,还有35对夫妻档‘安营扎寨’,在企业大家庭嵌套员工小家庭,有效提升了企业凝聚力和战斗力。”胡瑾瑜说。

为了让员工住得舒心,顺天立集团建立

了宿舍分配制度,设立岗位、作息时间、打鼾程度、容烟度、宿舍内进饮食习惯、最佳舍友人选等多项参考指标,帮助员工分配、调整宿舍,让性格、志趣相投的人住在一起,从一个人变为一家人。

“既然是企业大家庭,就要把员工的意见当回事。”员工普遍反映食堂不好吃,胡瑾瑜牵头开展了“天匙行动”,让大家把想法写在纸上,用“卡片法”归类,敲定了“按需制餐”改进方式。

2016年,顺天立集团自主研发的订餐系统上线。早餐时,员工需在手机下单午餐,方便食堂按照“员工想吃什么,就做什么;员工想吃什么,就做什么”的原则备餐。

顺天立集团旗下的药品仓库,层高11米,两层总面积相当于7个足球场大小,各类机器人和70多名员工在6万个货位上往返穿梭,每天将大约3.5万个药箱分拣打包,然后运往山西各地的零售药店。

“如果两步为一米的话,根据手机步数统计,过去仓库分拣员每天作业需要行走25公里。”整件区分拣主管申宇斌介绍说,通过自

动化分拣系统,大大降低了劳动强度,员工们还自己动手改了电动平板车、补货台车等设备,解决了行走作业、登高不便等问题。

从支持员工创新,到鼓励员工内部创业,这是企业增强内生动力的又一举措。

近日,范利花将多年积攒的25万元收入,注入顺天立集团的创业平台。她直接与药品生产企业合作,利用集团成熟的药品流通体系,扩大客户群体。为此,她申请调岗,全权负责这条销售渠道的维护。“如果达成销售预期,每月不仅拿提成工资,还有分红,月收入有望增加三分之一以上。”范利花告诉记者。

其实,范利花的这笔积蓄,也是受益于企业发展壮大,不断增值的。这些年,不少企业员工自愿把积蓄借给企业,既缓解了企业面临“融资难、融资贵”的难题,也获得了资产增值,实现了双赢。

“以满足员工的发展需要为主,我们坚持将雇佣与被雇佣的观念,转变为企业员工共筑利益共同体、命运共同体、事业共同体的观念,推动企业不断发展壮大。”胡瑾瑜表示。

本报记者 刘建林 李彦斌

在巨大的仓库里,复核员郭小凤是大包小包药品出仓之前的“最后一道防线”——有的药箱多达几十种药品,她需要逐一复核品种数量、生产厂家、有效期等信息,整齐码放,确保客户所需的合格药品配送到位。

工作重复枯燥,还得保持专注,不能分心,但郭小凤却乐此不疲,在这个岗位干了15年。“正是得益于山西顺天立大健康产业集团有限公司为员工“私人订制”的关爱,才让郭小凤心有所安。至今,她们一家三口还住在免费的员工宿舍。前些年,父母从老家赶来照顾小孩,企业还为这对双职工多提供了一间宿舍。”

“实习生和新入职员工都有轮岗机会,帮助我们挖掘职业兴趣,实现学校到职场的‘软着陆’。”在药科职业学院毕业前,李浩就在顺天立集团实习一年,经历了多岗位锻炼。

入职时,企业原计划安排李浩到销售部门,但她选择了调岗,从事文员工作。“集团工