

国家协调劳动关系三方会议第二十二次会议召开

■ 本报记者 陈玮英

2月23日下午,国家协调劳动关系三方会议第二十二次会议在北京召开。国家协调劳动关系三方会议执行主席、人力资源和社会保障部副部长邱小平,国家协调劳动关系三方会议执行主席、全国总工会副主席、书记处书记焦开河,国家协调劳动关系三方会议执行主席、中国企业联合会副会长黄海嵩,国家协调劳动关系三方会议执行主席、中华全国工商业联合会副主席谢经荣出席会议,并就2016年工作完成情况、当前劳动关系形势、今年工作安排、集体合同制度攻坚计划推进情况以及进一步做好协调劳动关系工作发表讲话。

黄海嵩指出,协调劳动关系工作要服从服务于中央大政方针,时刻关注经济走向,助力振兴实体经济。国家三方提出的继续稳妥推进化解过剩产能中的职工安置工作,正是抓住了促进劳动关系稳定工作的“牛鼻子”。要多关注企业发展,多增加就业岗位,降低过高的标准和门槛。

黄海嵩强调,要高度重视法律法规的完善和制度建设,特别是要抓紧修订《劳动合同法》。在保障职工利益的前提下,把优化企业发展环境、增强劳动力市场灵活性、提高企业用工效率等,作为相关劳动法律、法规、政策制修订的基本遵循。

黄海嵩提出,要进一步加强劳动关系形势研判,加大调研分析的力度,针对新问题提出前瞻性政策。国家协调劳动关系四方要注重完善基础指标,加强



会议现场 王荷月/摄

对重点行业、重点地区和特定人群的动态监测,着重研判区域性、倾向性问题。对劳动关系领域的热点难点和新情况、新问题,要提前做好充分的政策研究工作。

黄海嵩还指出,要继续贯彻落实《中共中央、国务院关于构建和谐劳动关系的意见》,深化和谐劳动关系创建活动,加大宣传工作力度。要及时总结和推广各地好的经验和做法,选树一批企业关心职工、职工热爱企业的先进典型,并采取多种形式加以宣传造势,使这项活动深入持续开展下去,成为具有重大社会影响力的品牌活动。中国企业联即将下发《关于进一步加强全国企联系统贯彻落实〈中共中

央、国务院关于构建和谐劳动关系的意见〉的指导意见》,进一步推动构建和谐劳动关系工作在基层得到深入落实。同时,要在全国企联系统继续推动实施《中国雇主责任标准》,树立公众广泛认可的标杆企业及广大企业承担社会责任的良好形象。

邱小平指出,2017年是特殊的一年,是实施“十三五”规划的重要一年,是推进供给侧结构性改革的深化之年,还将迎来党的十九大召开,做好协调劳动关系工作有着特殊重要的意义。要把握好三点:一是把握好当前劳动关系面临的形势,增强做好工作的责任感;二是正确把握稳中求进总基调,保持经济社会大局

稳定;三是正确把握从严从实抓落实的要求,按照职责分工统筹做好工作。

当天会议审议通过了《关于国家协调劳动关系三方会议制度国家三方会议组成中全国总工会成员调整的建议》和《关于调整国家协调劳动关系三方会议成员和办公室组成人员的建议》,听取了《国家协调劳动关系三方会议2016年工作总结》,分析研判了当前劳动关系形势,审议通过了《国家协调劳动关系三方会议2017年工作要点》,听取了推进实施集体合同制度攻坚计划的总结汇报,并对如何进一步加强三方机制建设和开展有关重点活动做出了重要部署。

相关



三方机制

三方机制是指政府、雇主和工人之间,就制定和实施与劳动关系相关的政策而进行的所有交往和活动,即由政府、雇主组织和工会通过一定的组织机构和运作机制共同处理所有涉及劳动关系的问题,如劳动立法、经济与社会政策的制定、就业与劳动条件、工资水平、劳动标准、职业培训、社会保障、职业安全与卫生、劳动争议处理以及对产业行为的规范与防范等。三方机制在西方很多国家已有上百年的历史,缓解了当时激烈的劳资矛盾,建立了一种和谐、稳定、规范的劳动关系,特别是对保护职工的合法权益,确保企业、工人与政府之间畅通的对话渠道起到了积极作用,对制定政策、促进经济社会的发展与繁荣作出了巨大贡献。

1983年,我国正式恢复了在国际劳工组织的合法席位,原劳动和社会保障部、中华全国总工会、中国企业联合会组成三方代表团每年出席国际劳工大会,并积极参与有关国际劳工标准、国际劳工公约的制定及修改工作。1990年,我国正式批准加入了国际劳工组织144号公约《三方协商促进履行国际劳工标准公约》,并在国内开始了协调劳动关系三方机制的探索。

(上接第一版)韵达股份2016年净利润为11.6亿元至12.2亿元。顺丰控股以41.80亿元的净利润超过了以上三家A股快递公司的总和。

人们喜欢找顺丰,并不是因为其贵,而是因为其贵的有理。支撑顺丰可以要高价的因素,是顺丰远远高出同行的服务品质。

单单看一下顺丰小哥们的行头,就和其他的快递小哥大不相同。顺丰小哥的工装上有十多个口袋,这些口袋里装着统一配发的工具,除了秤、笔、胶带等“常规武器”外,还有可以打印快递单据和发票的打印机。差不多等于一个“小公司”。职业化的着装和专业化的工具,一下子就让人增加了不少信任感。

做了不一样的事,让顺丰赚了比别人多的钱;有了更多的钱,顺丰更有资本去做不一样的事。

直营模式让顺丰有更强的控

制力。在其他同行都采用加盟模式的情况下,顺丰却坚定地把加盟模式改为直营模式,这让顺丰有比其他快递公司更严格的规矩。比如,有些快递公司的价格是可以随便谈的,顺丰却有着严格的价格管控,什么量级的客户执行什么样的价格,都是要按规矩和流程走,没有顺丰小哥自由决定的弹性空间。

春节假期对于快递公司是个体考验,其中大多数快递公司都会放假关门。原因是快递小哥都要回家过年,而快递公司对快递小哥却没有约束力。但早在几年前,顺丰快递就可以和国有的邮政公司、EMS一样过年期间坚持营业。顺丰把快递小哥转变为了有高度职业素养和纪律性的员工,顺丰小哥的素质和稳定性远远高于其他同行业公司。公司赚得多,就可以给员工发高工资,也就能招来高水平的人,公司的竞

争力就更强,由此形成一个良性循环。

高投放让顺丰拉开和同行的差距。每年电商“双十一”期间,都有超十亿量级的包裹堆积在快递公司,“爆仓”成为许多快递公司长期的“痛”。2016年“双十一”过后,一组在高铁座位上堆满了顺丰包裹的照片于网络上爆红,这正是顺丰租用整辆高铁运送快递的场景。从第一个买飞机运快递,到第一个让快递包裹坐高铁,顺丰用一个又一个的行业第一,不断变化竞争招数,增强竞争实力,保持和对手的安全距离。时至今日,顺丰拥有45000个网点,15000台运输车辆,6200条运输干线,72000条运输支线,20多万名员工,成为覆盖200多个国家的“快递帝国”。到2020年,位于湖北鄂州的顺丰专用机场将投入使用,这又是顺丰新创造的行业第一。

高品质、高价格、高成本的经

营模式和竞争策略,也曾经给顺丰带来过巨大的压力和挑战。顺丰的财务报表显示,2013年—2015年度其营收分别为270亿元、382亿元、473亿元;资产负债率分别为33.4%、47.3%、60.4%;利润分别为18.90亿元、9.20亿元、16.23亿元。分析这组数据不难发现,在2013年—2015年,顺丰的业绩不断增长,但利润非但没有同步增长,相反却出现了利润率下降、资产负债率增高的严重问题。

这些数据表明,高品质、高价格、高成本竞争策略,在几年前的中国还存在着“水土不服”的问题,如果是没有足够定力的企业,很难坚持到利润拐点的出现。顺丰的利润在2016年出现了翻番式的增长,有两个重要的支撑,包括拥有新消费理念的人群和顺丰快递业务量,都积累到可以支持高质高价模式的临界点。

作为同行对标参照物,其他快递企业采取的低价竞争策略,却显露出越来越严重的问题,甚至出现了崩溃的迹象。2015年,圆通号称快递量全行业第一,总计发送了30.3亿件快递,换来121亿元的收入,平均一件不到4元;申通平均一件甚至低至2.92元;而顺丰的平均单价超过28元。当然,由于圆通和申通是加盟制,如果按照比例计算的话,每单收入仍然只有顺丰的一半左右。国家邮政局发布的“主要快递企业的申诉率表”显示,在2016年4月,每一百万件快递,顺丰的投诉率是1.74件,圆通是5.13件,邮政EMS是5.91件,天天快递高达20.84件。

对于消费者而言,贵贱不是最重要的,喜欢不喜欢才是最重要的。弄明白了这个新商业逻辑的企业,就不应当再去一味拼价格。