

菏泽高级建筑技工“一将难求”追踪

经济

缺乏资质进阶,成建筑工天花板

员工持证率将与企业资质年审挂钩,没有证书的建筑工人一天将少挣十几元

本报记者 姚楠



依据《国家中长期人才发展规划纲要(2010—2020年)》的规划目标,我省提出到2015年,全省建筑业企业高技能人才占技能劳动者的比例达到16%以上,全行业培养技师5万人,高级技师1万人。

而菏泽建筑市场的现状是高级建筑技工“一将难求”。值得庆幸的是,此种现象已引起菏泽建筑业主管部门的重视,将于近期出台一系列鼓励和监管措施。

规范市场:职业技能岗位持证率不低于70%,建筑企业才能过年审

按照有关规定,新就业的生产人员进入建设系统从事建筑施工的,必须取得普工以上《建设职业技能岗位证书》。这不仅意味着建筑企业用工需要通过有相应资质的劳务公司,而且要对现有工人培训、考核。“如果能真正贯彻执行这一规定,用工混乱的现象

能得到较大改善。”菏泽市城乡建设局培训中心主任谢瑞祥称。

据了解,菏泽建筑市场的现状是,许多建筑企业不仅达不到全员持证的目标,有些建筑工人甚至不知道需要持证上岗。“还要考证?在哪考,要不要钱?”25岁的王德彪是菏泽某工地施工队里最

年轻的钢筋工,当得知在工地上干需有相关证书时,他很惊讶。

针对这种情况,11月,全省组织了建筑企业证书大检查工作,并将检查结果予以通报,“通过这种形成对比,激励、促进建筑公司重视建筑工持证上岗一事。”

与“通报、评比”这样的“软

措施相比,将员工持证率与企业资质年审挂钩,则是“硬杠杠”。记者从菏泽建筑业主管部门了解到,2012年起,持证率将纳入企业资质年审,职业技能岗位持证率不得低于70%,且认证相符,如不达标,企业资质考核不予通过。

促进培训:差别工资制度和师资人才库,助力菏泽建筑业培训

在菏泽建筑市场,“包工制”是企业普遍的用工形式,短期内实现所用工人全员持证上岗有些难度。但有些企业在接项目的过程中,已和某些施工队形成了长期的合作关系,相对稳定。

“这些有固定施工队伍的企业,可以与工人建立长期的劳动关系,首先保证队伍有活干,其次通过为工人提供培训,提高工人的安全意识、质量意识、法律意识、职业技能,促进施工队伍走向职业化、正规化。”谢瑞祥说,已有

一些较大的建筑公司考虑与施工队长期发展。

迫于资质年审的压力,菏泽一些建筑企业有培训的意愿,“但工人因怕耽误挣钱,常不愿培训”。据了解,目前菏泽建筑工人并不因“有证”而多拿工资,相反,为取得资格证他们需缴纳几百元费用、耽误几天工,这让许多建筑工人认为考证不值。

“正酝酿出台《关于实行建筑业职业技能岗位工资差别制度的意见》,找一条可行途径。”谢瑞祥

说,实施了岗位工资差别制度后,建筑业从业者不愿考证的现象或将有所改变。

据悉,《意见》建议,以当前市场工资水平为基数,技师日工资增加5—10元,未持证上岗工人日工资较持证人员低10元,“没有证书一天少挣十几元,一个月少挣的钱就把证书考出来了”。

为避免培训需求激增导致的师资力量不够,菏泽市城乡建设局培训中心还将组建建筑职业培训师资人才库,将行业主管部门

的专家型人才及各建筑企业的一线高级技工纳入进来,采取自行申报、建设局备案的方式,先对师资力量组织培训,进而以点带面,将影响渗透到整个建筑行业。

“建筑技能都是实实在在的操作技能,培训也会放到工地现场,由主管部门做好组织和师资力量的培训工作,并通过考核、鉴定的把关,提高从业人员的职业化、正规化水平,提高他们对建筑行业的认可度,才能确保建筑业的良性发展。”谢瑞祥说。

菏泽服装销售市场大打折扣战

为唱好年关销售这场“大戏”,商家纷纷推出促销活动

文/片 本报记者 田卉



▲商店门口的折扣宣传吸引了消费者前来。

菏泽年关市场观察之一

“添新衣过新年”是很多市民年前消费的一大重头,年关将至,菏泽服装促销热浪来袭,服装销售市场上演无折不欢的格局战。在菏泽东方红大街,“买一送一”、“全场一折起”、“清仓甩卖”、“满就送”等

广告宣传语随处可见。

“冬季是服装生意的黄金季节,利润相比其他季节要高出许多,利润空间高,促销力度也很大”,在菏泽步行街,一家女装品牌加盟店店主王女士说,推出一些让利活动后,销量能比平常销售期间增长10%—15%。

除极少数高端服装品牌价格“坚挺”,维持原价不动,多数服装均“身价”下跌,有些名牌羽绒服价

格直接跌至百元内,一些国内知名的运动品牌打出“商品2折起”、“全场5折”等广告语。

不少消费者关注折扣和优惠活动力度,在折扣较低和优惠活动力度大的商铺内,顾客也比较多。与之形成鲜明对比,一些按标牌价销售的高端品牌专卖店,顾客稀少的多。林小姐经常逛街买衣服,很关注服装折扣的价格,“同样的一件羽绒服,原价和折扣后能相差100多元,购买打折的衣服,觉得挺实惠”。

在步行街一家羽绒服专卖店内,销售人员正张贴促销的宣传单,宣传单上赫然写着“一件8折、两件7.5折”的宣传标语。店主裴女士说,她所经营的品牌一般不打折,但迫于市场压力,所以决定把单价衣服的利润压缩,希望能够以量换价。

一家国内知名运动品牌的专卖店橱窗上张贴着醒目的宣传海报。店主张先生说,年底是冬装销售旺季,也是一年冲量的关键时期,肯定得多推活动,不然可能会坐以待毙。

换个包装,样品“装”新机

经调解,成武这名消费者终获新机

的同一位置又出现同样现象。”赵先生说,之后经销商第二次安排维修人员给予维修,但故障并未排除。赵先生向经销商提出换货,经销商爽快同意了,令赵先生没想到的是,崭新的外包装内,赫然装着一台金属部位已生锈的同型号样品机。

10日,赵先生参考各家电商场经营的品牌和信誉度后,最终在县城城区内某家电商场花费2900元,选择购买了一台某知名品牌的液晶彩电,准备装饰新家。

没想到才看了几天,屏幕左下方角落处就出现颜色异常。

“经销商说是某个零件受磁化引起的,没想到换零件后使用没几天,电视屏幕

奇瑞电动轿车feel
一年省万元 好学又好开

幸福车
让居家生活更甜蜜

奇瑞空调电动轿车正式登陆菏泽



最终解释权归当地经销商所有



奇瑞新能源

净世界

未来

零油耗

超静音

操控灵便

充电便捷

奇瑞新能源汽车菏泽经销商

菏泽正邦电轿行

地址:菏泽市人民南路一中分校南500米路西

销售热线:0530-5079898 服务热线:0530-5709696

巨野:8311198 郓城:6232888 单县:18854032103 定陶:18254043888