

# 南摩裁员案欲“强行收官”

11月20日前未签协议将无额外补偿,员工称公司“通牒”做法太粗暴

南京摩托罗拉裁员风波又有最新进展。现代快报记者昨日获悉,摩托罗拉于9月21日在公司张贴了公告,要求员工在9月27日签署离职协议,否则公司将在9月30日单方面解除劳动合同。对此,现代快报记者与摩托罗拉中国区公关经理司轩军求证,获悉确有此事,“不过我们已经做了变化,延长了期限。最新的规定,是延期至11月20日,在此之前都可以自愿签署离职协议。” □现代快报记者 田雪亭

## 最后“通牒” 11月20日为最后期限

9月21日,多则“公告”出现在了南京摩托罗拉研发中心内。据员工介绍,这份公告内容措辞强硬,要求还没签署协商方式解除劳动合同的员工,于本月27日下午两点前签署。未能在规定时间内签署协议的员工,公司将于9月30日单方面解除劳动合同。

“确有此事。但是我们已经放宽了条件,不再要求必须在本月

30日前解约。”司轩军表示,在得知部分员工依然存在不同意见后,公司最终决定,将解除劳动合同的最后期限延长至11月20日,基本经济补偿方案维持“N+2”倍工资不变。

司轩军说:“对于那些拒不签署解约合同的员工,公司则将遵守中国法律的规定,单方面解约时,对他们进行‘N’的补偿。”

## 员工抱怨“通牒”做法太粗暴

员工上班发现上述公告后,顿时炸开了锅。很多员工表示,公司没有“诚意”,“此前的数论谈判,员工一再让步,但公司在没有征得员工代表同意下,单方面下发‘通牒’,做法太粗暴。”

9月25日上午,约有100余名

员工一起来到了公司设在南京的HR办公室,与HR人员进行理论,提出公司这一做法欠妥。据参与该行动的一名员工介绍,整个沟通期间,双方都非常平静,只是摆出各自的观点,既无过激言语,更无肢体接触。

## 南京人社局 裁员方案已报备

对于员工反映的“强行解约”的问题,司轩军表示,公司严格遵守中国的法律规定,严格按照法律程序与员工沟通,张贴公告的方式也是遵守法律规定的。并称公司的裁员补偿方案依照相关法律法规,已经完成了在南京当地劳动部门裁员的报备手续,并获得了政府批准。

南京市人社局失业保险中心一位负责人在接受现代快报记者采访时表示,摩托罗拉南京研发中心的裁员方案的确已经报备并通过,“我们主要是审查程序,看其裁员是不是遵守了法律规定,有无跟工会代表沟通等。至于其补偿方案的具体内容,只要不低于国家法定标准,都没有问题。”

# “奥运金”造就了许多百万富翁

## “青奥金”升值是近在眼前的事



▲ 金条正面图案

这两天,读者打电话到省内“黄金历史”柜台订购“吉祥青奥五九金”的热浪一浪高过一浪。它的重大题材背景让投资者对这一产品的升值空间寄予了厚望。据金牛公司销售人员介绍,昨天打电话预定的人,是前两天的好几倍。

此前,北京“奥运金”曾掀起

投资者的抢购风潮,缔造出一年升值4倍的财富神话。2005年,北京“奥运金”本色金第一组发行时的最低零售价是135元/克,一年后在收藏市场上,其价格已经涨到680元/克。目前全套500克或1000克规格的北京“奥运金”

市场价都在百万元以上。也就是说,当年以发行价购买它的人都成了名副其实的百万富翁。

举世瞩目的第二届青奥会即将于2014年在南京举行。这是北京奥运会之后,奥运赛事再度来到中国,全民的奥运热情也将再度点燃。作为重大题材纪念产品,吉祥青奥五九金的“青奥”概念意义非凡。因

此,得益于意义重大的奥运题材,透过北京“奥运金”所创造的升值佳话,可以预见“吉祥青奥五九金”的收藏投资价值也必定令人期待,有望再续北京“奥运金”的升值传奇。

黄金专家表示,像这样一款具有重大题材价值的黄金制品,凡购进就应该就有升值效应。

现代快报专门开通了一条热线,具体认购信息,读者可咨询:025-58598188。无锡、苏州的读者可分别拨打0510-81179715、0512-65810746咨询相关信息。



▲ 金条背面图案

# 南京市首家建材支行试水两月

## 民生银行“突围”专业支行

如何改变银行千篇一律的面孔?如何打造特色银行?今年7月,南京市首家亮相的建材装饰市场小微金融专业支行——民生银行南京弘阳支行成立,民生银行借此开始了二次“突围”。一次事业部改革,一次小微专业化支行建设,民生银行为推进小微金融战略,率先吃了两次螃蟹。首家建材支行究竟如何经营?和普通银行网点相比,专业支行实现了哪些突破?笔者昨日来到民生银行弘阳支行进行了深入探访。

### 为何要在弘阳商圈设建材支行? 提升弘阳建材产业集群的整体竞争力

对于银行转型,在银行界有着共识:随着经济增速的减缓和经济结构的调整深化,以及金融监管环境的变化,中国银行业传统的“吸收存款—发放贷款—补充资本”商业模式将不可持续;随着利率市场化时代的全面到来,金融脱媒将会加剧,银行传统上以服务大客户为基础的客户模式将难以为继。因此银行需要转型,民生银行也不例外,需要转型。从2006年开始,民生银行主动推进转型,先后进行了公司业务集中经营和事业部制改革等重大改革,做出了全面进军小微企业金融服务蓝海的决策,并提出“做民营企业、小微企业、高端客户的银行”战略定位。

弘阳集团是江苏省知名民营企业,2011年末集团总资产170亿元。成立于1996年的“红太阳装饰城”即集团前身,是南京地区首家建材专业市场,2000年开始集团以“商业+地产”双轨并行,成功开发运作了120万平方米板桥红太阳原料城、75万平方米桥北弘阳广场和10万平方米的迈皋桥家居等商业项目,旗下市场



常年小微企业主达6000余户。整个弘阳商圈的经营方式以装饰建材批发为主零售为辅,经营品种达上万余种,其中石材、陶瓷的交易量在华东地区居于首位,市场形成的有效商圈已经达200-300公里,辐射到河南、山东、安徽多个省份,是国家经贸委定点联系市场和全国最具影响力的装饰建材品牌集散地之一。

民生银行自2003年开始为弘阳集团提供服务,合作范围涵盖大公司、中小、小微、投行、私人银行等业务,2011年弘阳集团被民生银行认定为总行级战略民企,享受“金融管家团队”专属服务。今年年初民生银行在弘阳商圈筹备弘阳支行,这是南京分行在同城首家以专业市场命名的特色支行。民生银行将把弘阳商圈、建材产业链金融服务与小微专业支行的建设结合起来,为商圈及产业链中各层级的企业提供专属的金融服务,促进产业整合及企业经营的转型升级,提升弘阳商圈及南京建材产业的整体竞争力。

### 专业支行的最大突破在哪里?

从第三方服务转变为合作社成员和管理者

弘阳支行于7月25日正式开业。目前,支行总贷款19.28亿元,小微贷

款余额5.62亿元,总存款规模9.26亿元,其中小微存款2.3亿元,小微客户数1600户。根据弘阳集团客户所持有结算产品,如商户卡、网银、乐收银、手机银行等统计情况,年结算量约为90亿元,其中,乐收银为主要结算工具,月交易量约6亿元。在一串串数字的背后,首家建材市场专业支行——弘阳支行究竟取得了哪些质的突破?

据了解,经过前期一系列准备工作,弘阳支行创新客户营销组织方式,先后建立了中国民生银行南京弘阳城市商业合作社和中国民生银行南京泰山国际建材商会城市商业合作社。将弘阳支行从第三方服务的角色转变为合作社组织的成员乃至主要管理者。这一转变将有利于促进支行与行业内的小微企业建立更紧密的合作,随着合作的深入支行与合作社会员将成为真正的利益共同体,相互支持,共同面对在行业经营发展和市场变化中遇到的挑战。伴随着合作社的组建和壮大,银行对行业的认识和理解也将不断深化,更有助于促进专业支行为客户提供专业化服务。

除此之外,民生银行针对商圈内小业主的结算习惯推出小额信用结算

贷款,抛开传统授信的抵押崇拜,切实关注商户的经营情况。弘阳支行是民生银行在商圈内开设的首家经营机构,是商户身边的银行、是商圈自己的银行。支行根据商户的经营年限、经营规模、结算习惯给予客户授信,放款手续便捷、受到商户好评。通过结算贷的方式,民生银行弘阳支行向小商户授信近2亿元,切实帮助商户经营。

南京弘阳支行作为南京地区首家建材装饰市场小微金融专业支行,还发行了弘阳联名卡,与商户进行更深入的合作。

### 小微企业通过专业支行改变了什么? 弘阳集团体会深刻称赞雪中送炭

成立于1996年的“红太阳装饰城”是弘阳集团的前身,说到民生银行对弘阳集团的一贯支持,弘阳集团相关负责人对民生银行的感激之情溢于言表。

“民生银行是第一个和我们合作的股份制银行。”弘阳集团相关负责人称,2008年、2009年金融危机爆发时,民生银行为弘阳集团提供了8亿元的贷款额度,可谓雪中送炭。“民营企业能获得8亿元的贷款额度,在当时可能是全市第一单了。”弘阳集团相关负责人称,也正是因为民生银行的这笔大单支持,弘阳集团的经营也发生了质的变化、跃上了新的台阶。“2009年当年,弘阳集团的销量就实现了翻倍。”

不光对弘阳集团本身,对弘阳集团内的众多业主,众多小微企业,民生银行弘阳支行也是不断创新,提供全方位的金融服务。“在我们建材市场,外地老板比较多,他们碰到的一个最大的难题就是,房子少,难以提供抵押物。”但是民生银行弘阳支行却创新推出互保、联保,帮这些企业主解决了最头疼的贷款难问题。弘阳集团相关负责人称,从2009年起,民生银行已经累计为他们市场的小微企业主们提供

了5亿元的贷款额度,现在很多企业生意越做越大,纷纷拓展业务,在更多的建材市场增加门面,加大仓储。

“另外,弘阳支行的效率也特别高,只要我们的业主提出贷款需求,一般3-7天就能到贷款了。”

正是在专业支行的不断支持下,弘阳集团规模也越做越大,其建材市场已经成为南京市建材市场的龙头,其中石材、陶瓷的交易量在华东地区居于首位。

### 专业支行未来如何发展?

家电、酒类专业支行也将陆续成立

去年,民生银行董事长董文标提出“3年内打造150家小微专业支行”,希望通过专业的金融服务和差异化的产品从林立的竞争者中突围。南京民生在试点弘阳建材支行后,还将陆续推出一大批小微专业支行、特色支行。

可以这样算笔账,按照全国3年150家专业支行的目标来计算,平均每年要成立50多家,就是说每个月全国范围内要开两到三家。据了解,目前民生银行在厦门、福建已经成立了茶叶支行、石材支行,目前南京成立了建材支行,南通成立了家纺支行。

民生银行南京分行相关负责人表示,2012年年初以来,在规划的引领下,民生银行依托重点商圈、产业集群新建小微金融服务专营机构,专业支行的建设和转型工作持续向前推进。在总行首批挂牌的20家专业支行中南京民生银行就有两家支行入围。营业部的白电、白酒饮料行业和北京西路支行小贷业务的专业化模式已经形成,被总行批准纳入首批专业支行序列管理。南京弘阳支行和南通家纺支行已先后开业,新支行定位明确,专攻南京弘阳集团及旗下三大市场和南通国际家纺城。同城支行中中山南路支行和建宁路支行的经营也在分别向煤炭化工行业及汽车关联行业、餐饮行业及品牌电脑产业链聚焦。