

签了竞业限制协议 是否一定能获补偿

劳动者入职时,除了一般的劳动合同,可能还会被要求签一份“特殊”的合同,也就是竞业限制协议。近日,北京市顺义区人民法院审理了一起涉竞业限制的劳动争议案件,劳动者张某主张与公司签有竞业限制协议,被解聘后公司应向其支付竞业限制补偿金。然而,张某的诉求并未得到法院支持,法院认为签署竞业限制协议并非等同于双方形成竞业限制法律关系,还需关注相关评估结果。

法院查明,张某于2022年2月入职某科技公司,担任开发工程师,合同约定双方劳动关系至2025年2月自动终止。同时,双方还签订了竞业限制协议,约定张某离职时,公司按月向其支付竞业限制补偿费,标准为离职前上一年度月基本工资,竞业限制期限为两年。

协议中还明确,张某的竞业限制义务和相应的经济补偿由劳资双方在张某离职前最终确定,届时公司会对张某所掌握的知识产权、商业秘密及其所应承担的竞业限制义务进行评估,根据评估结果向张某出具一份文件,若要求张某承担竞业限制义务,则按照前述规定向其支付竞业限制补偿费。在竞业限制期限内,张某应于每月10日前向科技公司书面通报工作单位、工作岗位、工作地点等情况,否则视为违反竞业限制义务,应承担违约责任。

2023年6月2日,张某与公司解除劳动合同,直至同年9月2日前未就业。张某认为,根据竞业限制协议,自己离职后严格遵守协议约定,并未入职新公司,故申请仲裁,要求科技公司支付2023年6月3日至9月2日期间的竞业限制补偿金3万元。对此,某劳动人事争

议仲裁委员会审理后,裁决驳回张某的仲裁请求。张某不服仲裁结果,诉至法院。

庭审阶段,某科技公司提出,公司在张某离职时进行了评估,认为张某不需要履行竞业限制义务,故未与其签订具体的竞业限制协议。此外,张某从未向公司通报过其工作情况,双方并未形成竞业限制的权利义务关系,张某无需履行竞业限制义务,公司也无需向张某支付竞业限制补偿金。

法院审理后认为,双方签订的竞业限制协议约定竞业限制义务和竞业限制补偿需要在张某离职时待科技公司进行评估后确定,现有证据并未显示某科技公司要求张某承担竞业限制义务,张某亦未在离职后向某科技公司通报自己的工作情况,难以认定双方在事实上达成了竞业限制协议,张某要求某科技公司支付竞业限制补偿金缺乏依据。据此,法院驳回了张某的诉讼请求。

竞业限制范围不应任意扩张

法官庭后表示,竞业限制制度是指用人单位对于负有保密义务的劳动者,可以在劳动合同或保密协议中约定竞业限制条款,约定在解除或者终止劳动合同后,限制劳动者在一定范围、地域、期限内到与本单位具有竞争关系的其他用人单位工作,以及自行开发生产或者经营同类产品、从事同类业务的行为。该制度旨在保护用人单位的商业秘密,防止前员工利用其所掌握的原用人单位的商业秘密为具有竞争关系的公司牟利。

关于形成有效的竞业限制关系需要哪些构成要件,法官解释称,双方需以书面形式对竞业限制作出约

定,既可在劳动合同或者保密协议中约定竞业限制条款,也可单独订立竞业限制协议;竞业限制主体限于用人单位的高级管理人员、高级技术人员和其他负有保密义务的人员;竞业期限不得超过两年,且在竞业限制期限内按月给予劳动者经济补偿,竞业限制的相关约定也不得违反法律、法规的规定。

根据相关司法解释,当事人在劳动合同或者保密协议中约定了竞业限制和经济补偿,当事人解除劳动合同时,除另有约定外,用人单位要求劳动者履行竞业限制义务,或者劳动者履行了竞业限制义务后要求用人单位支付经济补偿的,人民法院应予支持。

竞业限制的范围应仅限于用人单位经营同类业务、生产同类产品的经营范围。实践中存在竞业限制范围的不当扩张,部分用人单位对竞业限制行业、竞业限制业务进行扩大化规定,如一些处于快速上升期的互联网公司,为防止人才流向竞争对手,将竞业限制的范围扩展至整个互联网行业,导致劳动者再就业领域大大受限,如此约定易被认定为超出合理限度。此外,法院在审理用人单位与原用人单位是否存在竞争关系时会进行实质审查,不仅从登记的经营内容、服务对象或者产品受众、对应市场等方面是否重合进行综合判断。

而对于竞业限制补偿金额,应由用人单位和劳动者协商确定。若双方对此未约定,可按照劳动者在劳动合同解除或者终止前十二个月平均工资的30%确定,但不得低于劳动合同履行地最低工资标准。

(徐伟伦)

崔凯： 驱动中国汽车产业 高质量发展的领航者

在中国汽车行业全面迈向智能化、电动化与全球化的关键时期,供应链管理和技术创新成为决定企业竞争力的核心领域。长城汽车股份有限公司副总裁崔凯以其出色的领导力和深厚的行业经验,与企业稳步前行,成为行业高质量发展的领航者。他不仅深耕供应链管理与成本优化,更以行业专家的身份,积极推动技术创新与标准升级,为汽车产业注入源源不断的发展动力。

崔凯的领导力量直接体现在他对供应链战略的深刻洞察和具体实践中。他提出了供应链从“应急响应”向“战略主动转型”的理念,主导实施了一系列创新举措。例如,在零部件的标准化与平台化设计方面,他成功推动硬件兼容性与生产效率的全面提升。以驱动轴为例,通过优化设计,将原先16款零部件精简为10款,不仅显著降低了开发费用,还使得城市SUV和轿车的生产成本降低了17%。这一平台化策略,不仅提升了企业的市场竞争力,也为行业技术标准的优化奠定了基础。崔凯还积极推动供应链的本地化与近地化战略,根据不同生产基地的特点,与周边零部件供应商展开深度合作。例如,他在整车工厂推行本地化零部件采购,显著减少了物流运输半径,不仅降低了仓储成本,还提高了交付效率。这种注重本地资源整合的做法,不仅优化了供应链体系,也为长城汽车的国际化扩张提供了强有力的保障。

除了在供应链管理上的突出表现,崔凯在推动行业技术进步方面也扮演了重要角色。作为行业内的专家,他多次受邀参与由盖世汽车“金辑奖”评审工作,并在2021年至2023年连续三年担任评委会核心成员。这一奖项旨在表彰在技术创新和供应链优化方面表现突出的企业与个人。作为评审专家,崔凯以公平公正的态度对参选项目进行严格评估,重点考察技术的市场潜力、创新价值及行业贡献。在2022年金辑奖的评选中,他参与了343项技术和275家企业的评审,助力遴选出了一批在新能源、智能座舱及自动驾驶领域具备高成长价值的优秀企业。在评审过程中,崔凯不仅注重评选的专业性,还积极与参选企业互动,分享行业趋势和技术应用的经验,为企业提供前瞻性的指导。他强调,评审工作的意义不仅在于表彰现有的技术成就,更在于通过评选引导行业标准的提升,推动技术突破和合作创新。他提出的一些技术方向建议,后来成为多家企业优化产品研发的重要参考,为行业整体的技术提升起到了积极的推动作用。

崔凯的贡献不仅限于单一企业,而是通过其专业视野推动了整个行业的发展,尤其是在新能源技术领域的供应链产业布局中发挥了重要作用。在他的推动下,长城汽车在纯电、混动、燃油三大领域的供应链实现了并行发展,在纯电和混动领域,他推动开发了覆盖400V到800V平台的多种电驱动系统和智能四驱架构的供应链体系架构,助力整车满足了从城市代步到越野场景的多元需求。这种创新的多轨技术路径,不仅提升了企业在新能源市场的核心竞争力,也为中国汽车产业在全球市场中的崛起注入了新动能。

崔凯以实际行动证明,通过供应链优化和技术创新,中国汽车产业能够在激烈的国际竞争中实现持续突破。他的努力,不仅推动了长城汽车的全球化进程,也为中国汽车行业在世界舞台上的发展贡献了不可忽视的力量。

(周晨宇)

钟柳珍

深耕电商创新 助推行业迈向智能化新高地

根据中国商务部数据,2024年1-10月,中国电商市场网上零售额达到12.4万亿元,同比增长8.8%。其中,实物商品网上零售额为10.3万亿元,增长8.3%,显示出数字消费的强劲势头。同时,人工智能和大数据技术在电商领域的广泛应用也显著改善了消费者的购物体验,提升了商家的运营效率。

但快速扩张的市场也使得当前电商领域的竞争烈度不断提升,特别是中小企业面临着获客成本暴增、消费者需求难以把控、供应链管理过于复杂等挑战。在这样的背景下,广州市宝章贸易有限公司副总经理钟柳珍以卓越的领导力和创新能力脱颖而出,成为电商领域创新的杰出代表。

作为电商贸易领域的资深运营专家,钟柳珍以卓越的管理能力和创新意识,带领公司在激烈的市场竞争中脱颖而出。她精准洞察行业趋势,注重用技术赋能企业运营,以实现更高效、更智能的商业模式。通过持续的创新实践,她不仅推动了企业的快速发展,还为行业的技术转型提供了范例。

钟柳珍女士凭借对行业深入的理解和技术前沿的敏锐洞察,近年来取得了诸多重要的技术成果,其中“基于深度学习的个性化商品推荐系统”的表现较为突出。为解决当前市场需求较为复杂、电商企业难以准确把握消费者心理的问题,钟柳珍女士开发了一套先进的智能算法,该算法能够高效地挖掘和分析用户的行为数据,从而准确预测用户的兴趣偏好。这使得电商平台能够为每一位用户提供高度个性化的商品推荐服务。相较于传统推荐方法,这一系统的应用显著提升了用户购买转化率和平台的用户粘性,极大改善了消费者的购物体验。同时,它也使企业在个性化营销的竞争中占据了有利位置,助力企业更好地适应了数字化时代的

市场需求。对于钟柳珍女士来说,技术创新的价值不止于算法的突破,更在于商业化的成功。她通过系统的市场调研,将技术研发与业务需求紧密结合,不断优化产品功能,确保技术能为公司带来直接的商业收益。正是在她的推动下,“基于深度学习的个性化商品推荐系统”成为广州

市宝章贸易有限公司的重要业务软件之一,助力公司在业内持续扩大市场份额。

同时,钟柳珍还积极推进公司与行业领先技术团队、科研机构的合作,共同探索技术前沿,为企业的创新生态注入更多活力。她认为,只有不断打破行业实践和科学研究的边界,才能在日新月异的电商行业中始终保持领先地位。

“电商行业的本质是服务,但服务的背后是技术与效率的支撑。”钟柳珍坦言,“未来,我们不仅要为消费者提供更好的服务体验,还要通过技术创新和模式优化,推动整个行业迈向新的高度。”

钟柳珍女士对行业的深度洞察和对创新的执着追求,不仅帮助广州市宝章贸易有限公司成为电商领域的佼佼者,也为中国电商行业的技术升级提供了鲜活的实践样本。她的成功证明,技术与商业的深度融合,是企业在未来竞争中占据优势的关键。在钟柳珍女士的领导下,公司将持续深化技术与商业的结合,探索新的增长路径,为中国电商行业的智能化转型贡献更多力量。

(陈明宇)