

省部高官年轻态 “60后”渐成主流

调查显示:8成有破格提拔经历,6大途径助成长

解读

六大从政路径 三分之一出“团口”是误传

第一类是机关路径,即大学毕业后直接进入党政机关工作,由科员逐步晋升至省部级领导干部行列。经由机关路径而晋升的“60后”25人,占35.2%。机关路径又分两种情况,即高层机关路径和基层机关路径。高层机关路径的主要工作经历是在中央政府或者省级政府工作。如原人事部副部长唐军,任人事部副司长期间,曾挂职于银川市副市长一职。基层机关路径指大学毕业后从基层政府工作做起,逐步晋升至省部级领导干部。

第二类是共青团路径,即大学毕业后主要从事共青团工作,后转入党政机关担任省部级要职。经由共青团路径晋升的“60后”7人,约占9.8%。没有印证某些媒体认为“团口”干部占高层领导干部1/3的观点。“团口”出身的“60后”,对党内决策过程更为熟悉,与党内高层领导关系更为密切,这是他们的优点。典型的如胡伟,从1984年任浙江省德清县团委书记开始,主要供职于“团口”,除1986年至1994年的八年担任浙江省安吉县委和县政府领导外,几乎一直任职“团口”,2001年升至团中央书记处书记,2005年调任新疆自治区副主席。

第三类是国有企业路径,即大学毕业后主要在国有企业工作,并逐步晋升到高级管理人员行列,后转入党政机关担任省部级要职。经由国有企业(主要是央企)路径晋升“60后”13人,约占18.3%。最典型者就是原国防科工委主任张庆伟。他1982年大学毕业后在国有企业从事飞机设计和企业管理工作,逐步晋升至中国航天科技集团总经理和党组书记的位置,后进入中央政府担任国防科工委主任,现任中国商用飞机有限责任公司董事长、党委书记。

第四类是大学路径,即大学毕业后主要在高等院校从事教学科研工作,逐步晋升至大学高层管理人员,后转入党政机关担任省部级要职。经由大学路

径晋升的“60后”16人,约占22.5%。最典型的莫过于广西壮族自治区副主席陈章良。陈章良于1987年毕业于美国华盛顿大学取得博士学位回国任教于北京大学,1995年升任北大副校长,2002年升任中国农业大学校长,2008年进入党政机关担任广西壮族自治区副主席。

第五类是研究机构路径,即大学毕业后主要在科研机构从事科研工作,逐步晋升至科研机构的高层管理职位,后转入党政机关担任省部级要职。经由科研机构路径晋升的“60后”7人,约占9.8%。最典型者是国家保密局局长夏勇。他1982年大学毕业后到中国社会科学院做社会科学研究工作,2002年升任法学研究所所长,后于2004年进入党政机关担任中央政策研究室副主任,2005年升任国家保密局局长。

第六类为其他路径,包括从新闻媒体单位、作家协会和军队各晋升1人,约占4.2%。

他们由副科晋升到正科平均年限为2.4年,正科到副处为3.4年,副处到正处为2.7年,正处到副厅为3.2年,副厅到正厅为3.7年,正厅到副部为5.1年。这说明在同一层次职务中“副”升“正”时限较短、较易,但由下一职务层次中的“正”升到上一职务层次中的“副”时限较长、较难,但其中不乏破格(破格规定年限)记录,总数占了八成左右。

安邦的高级领导人中将会出现更多的人文社会科学学科的毕业生。另外需要说明的是,在“60后”省部级领导干部中,已知确切入党时间的49名中共党员的年龄入党平均为22.05岁,这说明他们中的大多数在大学学习阶段就已经加入中国共产党,比同龄人更早地追求政治上的进步。

八成曾破格提拔 晋升速度快提拔次数多

从职务晋升的速度来看,“60后”的仕途可谓是一帆风顺。“60后”担任副省部级领导干部时平均任职年龄为43.8岁,“60后”从大学毕业开始工作到晋升到副省部级领导干部的平均年限为21.3年,其中5位省部级正职领导干部担任省部级正职平均年龄为45.2岁。晋升到副省部级领导干部的最短年限是14年(团中央书记处书记陆昊),晋升到正省部级领导干部的最短年限为22年(农业部部长孙政才)。

可见,“60后”大学毕业后仕途坦荡,说明了他们较快地而且很好地适应了中国的政治生态环境。按照干部职务晋升制度规定,大学本科毕业生初任职务为科员,晋升副科、副处、副厅和副部职务的要求在下一级职务上任满3年以上,晋升正科、正处和正厅职务的要求在下一级职务上任满2年以上。从

21位“60后”的详细晋升资料分析,他们由副科晋升到正科平均年限为2.4年,正科到副处为3.4年,副处到正处为2.7年,正处到副厅为3.2年,副厅到正厅为3.7年,正厅到副部为5.1年。这说明在同一层次职务中“副”升“正”时限较短、较易,但由下一职务层次中的“正”升到上一职务层次中的“副”时限较长、较难,但其中不乏破格(破格规定年限)记录,总数占了八成左右。

高学位多是在职获得 近半数具有文科背景

在71名“60后”省部级领导干部中,100%具有大专以上学历。其中,获得博士学位的19人,约占27%;获得硕士学位的36人,约占50%(其中获得党校在职研究生学历的15人,约占36人的42%,说明党校学历教育在省部级领导干部学历教育中的重要作用);获得学士学位的13人,约占18%;专科学历的3人,约占4%。

学历层次提高(研究生学历约占77%)是“60后”省部级领导干部的突出特点。在获得博士和硕士学位的干部中,逾2/3是通过在职学习获得的,说明“60后”省部级领导干部取得高层次文凭和学位的强烈愿望,同时说明他们是学习型的一代高级领导干部。在68个学士学位中,文科学位获得者31人,约占46%;理工农医学位获得者37人,约占54%。将来治国

安邦的高级领导人中将会出现更多的人文社会科学学科的毕业生。另外需要说明的是,在“60后”省部级领导干部中,已知确切入党时间的49名中共党员的年龄入党平均为22.05岁,这说明他们中的大多数在大学学习阶段就已经加入中国共产党,比同龄人更早地追求政治上的进步。

链接

“60后”省部高官分布

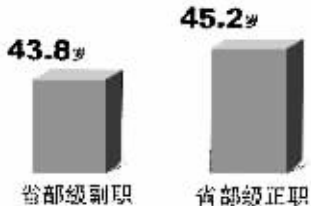
截至2008年4月,“60后”省部级领导干部共有71人,中央政府各部委局中15人,省级政府中56人。“60后”广泛地分布在除甘肃省以外的其余30个省份,分布最多的省级政府是北京市和新疆维吾尔自治区,都是5人。北京市的5名“60后”皆任副市长,新疆自治区除主席是“60后”外,还有4名“60后”副主席。其次是西藏自治区有4名“60后”副主席。再次是上海市、湖南省、福建省和青海省各有3名“60后”副市长或副省长。另有9个省级政府中各有2名“60后”副省长、副市长或副主席。其余14个省级政府各有1名“60后”副省长、副市长或副主席。

提示

湖南省省长周强48岁、国防科工委主任张庆伟47岁、农业部部长孙政才45岁、新疆自治区主席努尔·白克力47岁、河北省代省长胡春华45岁……

“60后”省部级干部是我国政坛新星,他们是如何成长起来的?调查显示:他们基本上大学就已入党,工作业绩出色得到破格提拔,从开始工作到晋升为副部级平均年限为21.3年,晋升到副部级的最短年限是14年,晋升到正部级的最短年限为22年。

他们有不同的成长路径,由机关成长起来的比例占1/3强,其次是高等院校,接下来是国有企业,此外,还有共青团、研究机构等路径。



□本版文字
据新华社《南方都市报》

两大品牌 一炮双响 全城共享

7月5日,国美、永乐2008空调节、彩电影节将盛大启动。据悉:今年的空调节将破除传统家电市场猛打价格的单一模式,转而从服务、品质、品牌、价格、社会责任等角度全面推进,力求将最优质的产品、最优良的服务、最优秀的品牌、最优惠的价格呈献给消费者。

而彩电影节则将针对即将到来的北京奥运会,推出一系列高清运动产品,并将推出一系列有记忆功能的新产品,并将以优惠的价格回馈杭城市民。

买空调 节能省钱才是硬道理

在以往,消费者在选购空调时,关注更多的是价格因素。随着家庭收入的增长,生活品质的提高,价格因素不再是消费者选购空调的关键,节能、环保型空调逐渐成为消费者的首选。

“空调是半成品,拥有节能特效,拥有更好的售后服务才是真正省心。”浙江国美采销总监江川给消费者算了一笔账:1台旧式普通1.5P

空调每小时耗电1.1度,按照每天运转10小时、每年使用7个月、电费每度0.48元计算,一年下来要交纳1108元电费;而国美、永乐一台新的1.5P节能空调每小时耗电约为0.6-0.7度,按照每小时耗电0.7度计算,一年下来的电费仅为705元,虽然节能空调比普通空调价格稍高,但是长期使用下来,“怎么算都是节能空调更省钱!”

拼服务 国美、永乐售后服务有特色

据最新调查显示,消费者在购买空调时最关注节能省电,其次是完善的售后服务和可信赖的品牌。据悉,国美、永乐的空调供货商包括国内外各大著名空调厂商,国美、永乐严把空调进货关,各档各型号空调一律要经过认证后方可出售,为杭城消费者提供品牌保障。

而空调用得好坏实际上安装服务是关键,尤其是对分体民用空调来说。对此,国美、永乐为消费者贴心打造了纯“金”服务,在售前为消费者考虑用什么样的空调合适,从房间的方

位、消费者的身体状况、使用便利程度等方面为用户出主意;同时在国美、永乐购买空调可享受快速安装服务;国美、永乐的“诚久保障”、“家安保”服务更是免除了消费者购买空调的后顾之忧。

大屏液晶彩电 主导本次“彩电影节”

据业内人士介绍,部分合资品牌普及型40寸液晶电视价位从2005年的2万元左右降到现在的6000元左右,降价幅度超过70%。面对奥运商机,三星、夏普、LG、索尼、东芝等合资品牌纷纷与国美、永乐签订巨额采购协议,积极参与到国美、永乐7月5日开幕的彩电影节促销活动中:合资品牌32寸平板彩电跌破4800元,合资40/42寸平板彩电跌破5000元,合资52寸平板彩电跌破10000元。而日立的42寸等离子彩电跌破6500元。

此次合资品牌的降价幅度堪称史无前例,也是针对中国奥运平板市场的一次战略行为,部分型号甚至低于成本价销售,为此,很多国

品牌表示合资品牌此举无疑是利用价格利器蚕食中国平板市场的行为,将给国产品牌带来强大的销售压力。

对于合资品牌的本次降价攻势,国美、永乐的相关负责人表示,合资品牌在价格战上比较积极主动,更容易相应国美的各种促销活动,此次合资品牌借助国美、永乐7月5日举行的彩电影节,大幅降价,再次将彩电价格拉低20%-30%,目的在于通过降价措施,抢占奥运平板市场,势必引起消费者抢购狂潮。