

今明

离职率略降
涨薪率小增

城网眼聚焦

明年薪酬大势会涨会跌? 行业离职概率是高是低? 跨年之交正是离职“谈薪”的旺季。据国内最大的人力资源服务平台前程无忧网最新发布的《2014 离职与调薪调研报告》显示:根据对 3421 家雇主和 4613 名员工的调查发现,2013 年国内员工整体流动性略降,离职率平均为 16.3%。而伴随 CPI 指数增长态势和通胀压力加大, 预计 2014 年企业薪酬涨幅整体可达 8.8%,同比有小幅增加。

离职
服务和制造业概率高

从各行业的离职率来看,传统服务业、制造业的员工离职率相对较高,分别达到了 19.4%和 19.1%;而能源化工行业的员工稳定性较强,离职率仅为 11.8%。值得一提的是,制造业随着产业调整、转型的逐步深入,以及人口红利逐渐消退和战略性迁移动作的持续,都促成了较高的人员流动。而能源化工行业的发展受到外部经济环境的影响相对较小,加之新能源被列为国家重点发展产业且大国企较多,行业较好的发展前景和企业较高的抗风险能力都保证了员工的稳定性。

加薪
金融业增幅仍然居首

从各个行业的调薪幅度对比来看,多数行业2014年的调薪幅度在2013年下跌的基础上,又出现了小幅的回归。其中,预计2014年金融行业的调薪幅度最高,薪酬增长将达到10.4%,稳居调薪幅度榜首。此外,房地产行业、高科技行业、生物医药行业的调薪幅度也会相对较高, 预计调整幅度将分别为 10.1%、9.9%和9.2%。

业内人士指出,尽管受经济大



环境影响金融行业在 2013 年表现大不如前、调薪幅度也随之出现了下滑,但随着经济环境从下半年有所改观,以及国家对金融行业发展的大力支持,金融企业针对高端人才的互相挖角现象又频频发生,员工薪酬增长的趋势在所难免。另外,伴随国家保持经济的健康、稳定增长的政策调控取向,金融行业的发展将会有一定程度的回归,因此会带动 2014 年金融企业对员工调薪幅度的提升。

管理
新人流动大带来难题

与 2013 年全行业平均离职率 16.3%相比,2013 年应届生 22.7%的离职率明显较高。实际上,近三年数据来看应届生的离职率始终在高位徘徊。据前程无忧的调查显示,对薪酬福利水平不满意、缺少发展机会或空间、不适应或难以融入工作团队等都是造成应届生离职的主要原因。

此外,相当一部分应届生对自身的职业定位不清晰,在面对就业

压力时常常抱着“先就业,再求职”的就业心态,也有部分应届生将跳槽作为加薪的一种手段,这种浮躁的就业心态也促成了新人离职率始终处于高位。未来,新生代员工的频繁流动就将成为企业管理中的最大挑战。 本报记者 胡晓晶

相关链接

在日前在沪举行的“中国最佳人力资源典范企业颁奖典礼”上,复旦大学管理学院企业管理系主任苏勇发表主题演讲说,中国企业依赖低廉劳动力、依靠低成本拓展市场的日子将一去不复返,“数量型”人口红利正逐渐转向“质量型”。调研显示,目前 80 后、90 后已经开始逐步成为中国企业员工的主体,40.5%的 1980—1984 年出生人员开始进入公司的核心岗位,其中 16.3%的人已经担任了公司中层。对此,德勤人力资本咨询副总监吴敏芳建议,在管理 90 后新生代员工时,应帮助他们探索基于职业爱好的职业规划,并对年轻员工给出可选择的职业路径菜单。

上海一家创业公司的雄心壮志：
做中国最好的LED光源供给商

从做显示器的光源产品到为各种地标性建筑提供景观照明,再回归到做灯具企业的优质供应商,李建胜创办的上海鼎晖科技股份有限公司在 LED 市场闯荡了 17 年。对他来说,创业历程就意味着不断做选择题,有放弃,更有坚持。最近,鼎晖科技在全国中小企业股份转让系统开锣上市,鼎晖立志做中国最好的 LED 光源供应商。

咬定青山不放松

李建胜毕业于复旦大学电子工程专业,从国企到外企,从技术员到副总,一路走来顺风顺水,却总是心有不甘,“自己能发挥的空间太少,机制体制的限制太多。”毕业5年后,他认为自己遇到了职业生涯的“天花板”。没经过多少纠结,果断辞职,创办了上海鼎晖科技有限公司,主攻当时还较冷门的LED研发制造领域。

创业历程,尽管也走过不少弯路,李建胜却从没想过放弃。最初,他的产品是卖给做显示屏的企业,但这些企业大多是科研院所办的,对经济市场把握不准,没有足够的支付和风险承担能力,这都导致作为供货商的鼎晖负担很重。“2000 年时,我们差点被各种坏账拖垮了,所有投入化为零。”

遇到困难,李建胜不断思考总结,调整方向。李建胜发现,在工业领域用的 LED 模组使用量更大,使用需求更持续,就逐渐把业务范围挪到工业,为电梯、洗衣机等国际品牌制造商提供面板光源组件。

“我坚信创业的大方向是没错的,LED 产品最终将走进千家万户。”

取舍之间谋转型

坚定目标,并不是“一条道走到黑”。

2006 年,李建胜带领企业开展大功率 LED 光源技术的开发。南浦大桥、和平饭店、世博主题馆等上海标志性工程的 LED 产品都是由鼎晖提供的。尽管取得了良好的口碑和社会效应,然而,李建胜发现这条路依然走不通。

“我们没有渠道优势,自己做灯具产品,营运成本太高,口碑并没有换回更大的市场。”李建胜果断转型,放弃自己做产品,转为为优质灯具商提供优质的 LED 光源零件。

在 LED 照明产业链中,上游企业制造发光的芯片组件,中游封装企业将现成的芯片做成集成电路,再卖给下游的灯具企业。目前,中游封装已占整个产业链的 25%—30% 左右。其中,鼎晖重点开发的基于 COB 技术的 LED 光源模组已获阶段性成功,将在明年年初量产。经过这种技术,LED 光源可配合各种形

状的灯具。目前,已有 60%—80% 的封装企业选择向 COB 技术转型,这也成为国内 LED 照明的新趋势。

即便是明确做光源产品,鼎晖也有一次转型。“过去我们希望用统一的标准产品来服务于大部分用户市场,并作标准化推广,但发现每个灯具厂商对灯具的结构理解不同,对光源的需求不同,而要符合每一个用户的通用产品又极少。我们现在是根据客户的实际应用,定制一些个性化产品,满足客人对光产品性能、质量和成本价值的需要。”

打价格战没有出路

转型以后,鼎晖的路越走越顺,但市场环境瞬息万变。“未来,对光的品质要求会日渐多样,LED 照明也将进一步走入家庭。但市场上充斥着大量劣质产品,这是行业目前遭遇的瓶颈。”

如今,走进灯具卖场,品牌厂家的 LED 灯具已随处可见,价格也更为亲民。但由于产能过剩,大量 LED 灯具竞争惨烈,不惜大打价格战,产品质量因此也有所牺牲。李建胜说,“以牺牲品质为代价的价格战,会做坏 LED 照明市场的口碑。在消费者不明就里的情况下,决定购买的因素只能是品牌。”

尽管市场环境严苛,但李建胜认为,任何时候都不能放弃品质。鼎晖科技对封装工艺的管控非常严格,有选择性地承接一些高端业务,期望打造自身的品牌。在同一级别产品价格较国外大牌便宜 40%—60%的基础上,务求品质能够比肩。在新三板上市之后,鼎晖科技也告别了此前依靠自有资金“低速慢跑”的状态,希望通过机构投资人的注资,进一步维系中高端市场的产品质量。 本报记者 叶薇

城金融羊闯申城 34

「兰花指」点名「捉」羊

◆宁远

什么重要事找我办吗?”金融羊就像神龙一般,急切地渴盼贾威廉这串七龙珠的召唤。

“你小子走狗屎运啦,还真有重要事,只有你才能办,是‘兰花指’指名要你去比稿!”贾威廉的召唤果然很有劲道,仅仅是“兰花指”这三个字,就狠狠撞进金融羊的耳道,留下一地震得粉碎的耳膜。

“兰花指”,不是一只手指,而是一个人——一个比坚立的中指,更让人不忍直视的金融公关圈著名 VVIP。

顾名思义,“兰花指”的手部姿势很有特点。不过,他最鲜明的个人特征并非总是在不经意间翘起的小指,而是言必称的“兄弟我在大不列颠那时候”。第一次跟他打交道的人,听了他的话,第一反应都以为他是能够和你称兄道弟的,但如果你继续听下去,知道人家在大不列颠时候一起混酒吧的兄弟是谁,那么三条黑线就会在你额头自动生成,让你为自己过于优越的个人感觉汗颜——只要谈上三分钟,你就会对他的富二代家世以及在大不列颠某学与某著名公子一起挥金如土的辉煌历史了解得如数家珍。再多见几次,你还会知道,这个著名的“兄弟帮”因为名字中各有一个“瓜”字和一个“田”字,故而在华人学生中被戏称为“瓜田李下”组合。当年只要“瓜田李下”在哪家酒吧露面,则酒吧上至老板下至酒保都要在心里默放礼花五百次,才能够平抑激动心情。

当然,对于习惯了伺候大爷的公关来说,每次都拿出无比崇敬的态度来给金主千篇一律的炫耀捧场,这绝对是基本功。但是,“兰花指”让人发囧的功力,也绝对够得上宇宙波的水准,所以但凡听到“兰花指”三个字,公关们无不掩面而逃,唯恐避之不及。

大连银行

HANK OF DALIAN

关注小微 服务民生

地址：长宁区延安西路889号副楼

电话：62266550 网址：www.bankofd.com