

制造业人才供需适配有新解

——广东人力资源服务业创新发展调查

■ 郑杨

推动制造业高质量发展,必须充分发挥人才作为第一资源的支撑作用,夯实制造业人才储备基础。旗帜鲜明地提出“以实体经济为本、制造业当家”的制造业大省广东,更加清楚培育、用好制造业人才的重要性。一边是制造业转型升级对大量高素质产业人才有着迫切需求,另一边是大龄化明显、老龄化趋势增强的劳动力结构新常态,面对制造业人才现状,供需矛盾如何破解?大力发展人力资源服务业,创造充足的人力资本红利以取代曾经的人口红利,成为广东的必然选择。

近期,第二届全国人力资源服务业发展大会在广东举办,专业机构云集切磋,新业态新模式荟萃,行业迎来新一轮高质量发展的黄金机遇。广东如何抓住机遇,继续为“制造业当家”打造源源不断的人力资源“蓄水池”?怎样有效解决劳动力素质与产业发展不匹配问题?笔者近期深入广东省广州、深圳、东莞、佛山等地展开调查。

积极转向直面“一技难求”

素有“世界工厂”之称的东莞拥有 21 万家工业企业,当前正以松山湖科学城为引擎,朝着“科技创新+先进制造”迈进。东莞首家经营性人力资源服务机构——成立于 1995 年的智通人才连锁集团,去年从老城区莞城来到松山湖设立创新总部。

“对面就是华为南方工厂。”智通集团总裁李纲领着现代化厂房说,“从老城区到松山湖只有十几公里,为什么要走出来?我们来到松山湖后,每天都贴驻华为、歌尔等先进制造企业,为他们提供服务,发现产业沃土有无限拓展空间。”

走进智通大厅,点开电子屏上的“熊猫进厂”APP,一个个厂区、车间呈现在眼前。“这是针对蓝领就业用工开发的线上服务平台。该平台帮助蓝领和企业无缝对接,去年上线以来已吸引 1.5 万多家企业注册、近 20 万蓝领活跃求职。”李纲领说。

然而,“熊猫进厂”一经推出就遇到了挑战。“培育‘熊猫进厂’那两三年,普工供不应求,但产品面市时遇到了用工市场需求拐点——企业招聘从‘一工难求’变为‘一技难求’。”李纲领说。

笔者在智通开发的东莞市用工大数据监测平台看到,企业用工需求榜上技工需求量遥遥领先,甚至数倍于普工。薪资方面,在东莞排名最高的松山湖,普工平均薪资为 5745 元,而拥有 5 年以上相关工作经验的技能人才月薪可达万元。

在拥有 8000 多名员工的东莞华贝电子科技有限公司,自动化的生产线、精细化的智能穿戴车间,都在呼唤技能型人才。“早期一条手机生产线大概需要 50 人,如今缩减到 20 多人。我们对人的需求已从数量为主变为以更精的技术为主了。”华贝电子人事经理邢秋丽说。

“汽车行业已变成一个全新的智能领域。人才需求也随之变化,以前大多需要传统领域的技能人才,现在是软硬件兼备的复合型人才。我们期待人力资源机构能提供更精准的服务。”广汽集团汽车工程研究院党委书记、工会主席罗虹霞说。

制造业迈入“一技难求”拐点,服务华为、荣耀、金霸王等名企的东莞市信鸿人力资源管理有限公司深有体会。“客户的要求一年比一年高。我们招聘的技能人才数量逐年上升,但与客户需求相比仍有较大缺口,每个月都缺 100 名以上技术型人才。”信鸿总经理葛更辉说。

众多人力资源服务企业意识到,供需失衡是表象,劳动力素质与产业发展不匹配才是问题根源,而这正是人力资源服务业大显身手的新天地。

智通见证了东莞用工供需两旺的阶段。“最早我们以招聘会起家,高峰时有 3 栋楼用来做招聘会,可同时容纳 2000 多家企业、3 万多名求职者。”李纲领回忆。而今线下招聘会已停办,智通立足松山湖打造了 6 家名字带有“科技”的子公司,其业务覆盖招聘、猎头、外包、培训等,服务网点遍布 200 多个城市,实现“一地需求、全国配置”。

从事劳务派遣服务起家的信鸿,在 2005 年拿到东莞市第一张劳务派遣许可证,近年来把握生产性服务外包的发展契机,大力拓展人力资源外包、数字化等高端业态。现在正值华为技术工招聘旺季,记者在东莞人力资源服务产业园看到求职者排成长队,由信鸿面试官初筛后再参加华为的面试。

今年以来,制造业传统用工需求仍呈紧缩态势,新需求市场则是一片蓝海。拥抱变化、驶入新蓝海,不仅是广东本土人力资源服务机构

的共识,也成为国内众多嗅觉敏锐的企业前往粤港澳大湾区“筑巢”的理由。

人力资源服务龙头企业中智集团正加速布局粤港澳大湾区。“比如东莞已是万亿级体量的城市,对比之下,人力资源业态的发展还有不小差距,只有跟上企业步伐甚至走在企业前面去创新产品,才能挖掘巨大的发展潜能。”中智(东莞)经济技术合作有限公司副总经理杨曼说。

搭建精准服务产业园体系

放眼广东,制造业专业镇、特色产业园区星罗棋布。一个个新建的人力资源服务产业园如明珠般深嵌在产业腹地之中。

“肥水不流外人田。同在一个园区,华贝能与各类人力资源机构保持密切联系,遇到困难随时解决。”对于东莞人力资源服务产业园松山湖园区为周边电子企业带来的便利,邢秋丽赞叹不已。“比如春节假期前来了订单,园区服务机构马上协调周边企业与我们共享员工。在消费电子用工旺季,园区机构会共商对策,帮我们在全国搜罗人才。我们招聘的员工需培训 7 天才能上岗,经他们甄选的员工培训 3 天就能上岗。”

“东莞按‘一园多区’模式建人力资源服务产业园,在松山湖、寮步镇等产业集聚区域建设多个园区,突出服务‘制造业当家’。目前已入驻人力资源服务机构 96 家,既有本土龙头,也有中智、君润等多家行业百强。”东莞人社局人力资源流动管理科科长郑春泽介绍。

在以科技创新为特色的松山湖园区,众多人力资源机构服务着东莞万亿级电子信息产业;在以“产城人”共成长为特色的寮步园区,青创基地正为该镇孵化的潮玩产业培育设计人才。

众多龙头机构为何在产业园聚集?“信鸿希望在产业园高地上及时掌握政策信息,并在与各行业的交流中创新服务产品。”葛更辉说。李纲领认为,产业园不仅有扶持政策,也让同行间有了更大的交互空间。帮制造业提升人力效能不可能靠一家机构完成,需要外包、招聘、猎头乃至研究咨询机构共同发力。

广东正全力构建国家、省、市三级联动的人力资源产业园体系,已建有广州、深圳 2 家国家级产业园,佛山、东莞等 10 家省级产业园。产业园的“触手”不止于地市一级,而是按照“一园多区”模式,将“全链条、一站式”服务

延伸至产业重镇。“广东人力资源产业园已超越物理聚集概念,更多在思考如何服务当地核心产业;不少园区从传统的以地域命名,转变为打造专精特新差异化标签。”李纲领说。

佛山市形成了一园多区、错位发展的“佛山样本”。佛山制造业已形成“三五成群、十有八九”的产业格局,美的等品牌让“有家就有佛山造”的美名享誉世界。近年来,佛山人力资源产业园成功打造多个“术业有专攻”的特色园区:禅城主园区以“高端人才招聘+人才培养”为核心服务产品,顺德园区依托世界 500 强龙头企业强化高端人才猎头、技能人才招聘等服务;三水园区则打造与食品饮料、生物医药等本地优势产业相匹配的服务体系……产业园还组织机构走进佛山“十大创新引领型特色制造业园区”,将全链条的特色服务送入制造业各领域。

如果说产业园为行业融合发展筑起了有形平台,数字化的推进则构建了消除地域边界的强大平台。记者调查发现,扎根粤港澳大湾区的龙头企业纷纷取“数”前行,借数字技术将资源配置之手延伸至全国乃至全球,拓展了自身业务版图,更成为政府“数智人社”建设的得力帮手。

如广州人才集团正在构建全球人才图谱。“放在合适岗位的人就是人才。我们正在打造一个人才配置的大体系,瞄准国际高端人才构建全球人才图谱;在国内则与各地政府、人力资源机构合作构建人才网络。”广州人才集团董事长汤恩说。智通则利用服务 200 多万家企业、2 亿多人才的数据沉淀,打造了“用工雷达”“就业雷达”“零工雷达”“新业态雷达”等城市人才服务平台。

融入“产教评”技能生态链

“新能源行业上半场是电动化,下半场是智能化。比亚迪每年的技能人才需求量都在翻番,年招聘人才量达 15 万人,怎么招、怎么培养是摆在眼前的难题。”比亚迪集团人力资源处总经理王珍在全国人力资源服务业发展大会期间抛出了企业的困惑。

目前,比亚迪一边通过人力资源机构向社会招聘,一边与院校合作进行校招,但人才的数量和质量很难跟上行业发展速度。“全国大中专院校每年毕业的制造业相关人才不到 400 万人,其中多少人愿意进入制造业是一个问号,进来的人中有多少符合技能要求又是一个问号。智能化人才是制造业各行各业都需要

的。我们想探讨如何与院校、人力资源服务公司深层次合作,共建一个生态。人力资源机构要更懂我们,帮助院校培养的学生也更符合企业的需求。”王珍说。

比亚迪的呼声亦是新制造对人力资源行业展现新作为的共同期待。随着广东制造新技术、新业态不断涌现,传统院校人才培养对产业升级的适应性不强、匹配度不高等问题凸显,企业招不到可胜任岗位的毕业生成为普遍现象。以前,人力资源服务业的空间主要在终端市场,而今,制造企业倒逼他们将服务上溯至人才培养源头,畅通人才“引用育留”链条。

为破解产教脱节难题,服务“制造业当家”,广东已在全力构建“产教评”技能生态,瞄准广东二十大战略性新兴产业集群,推动龙头企业、生态企业、院校联手,为产业链贯通人才培养、评价、使用各环节。截至目前,已遴选出 63 条“产教评”技能生态链,吸引 3170 家生态企业、432 家院校参与,链主企业涵盖华为、腾讯、比亚迪、TCL 等一批名企。人力资源机构被纳入大生态链中,成为不可或缺的一环。

事实上,嗅觉敏锐的人力服务企业早已行动起来。记者调研的龙头企业大都与院校建立了紧密合作。

“信鸿跟全国上百所高职高专院校有合作。我们会与华为一一起在学校成立‘订单班’,学生可以到华为实操学习,毕业后直接上岗。高质量的‘订单班’里,90%以上的学生都能留下来。在知名企业工作的履历对学生的职业生涯也大有助益。”葛更辉说。

广东率先探索构建的“产教评”技能生态链显著加速了人力资源行业赋能新产业的进程。“作为第一批‘产教评’生态链企业的一员,智通已辅导了 200 多家企业对员工开展自主评价,促进能力提升。我们编写的多部教材已进入 300 多所院校的课堂。”李纲领说。

李纲领描绘了行业未来服务“制造业当家”的圆形闭环。“人力资源服务业的高质量发展就是人的高质量发展,即如何上一个初级人才逐步成长为高级人才。我们规划了一个服务成长的链条:从源头开始做产教融合,然后对培养过的人才进行评价、发证,这些贴了‘标签’的人才就可以进入流通市场,通过我们的招聘、猎头等产品进入企业,实现供需匹配。最后会沉淀出大数据,生成用工雷达及研究报告,成为政府提升人才市场匹配效率的数据入口。”

河南省龙乡商会 举行建筑行业数智化发展交流座谈会



● 濮阳市人民政府驻郑州办事处主任宋勇军

■ 本报记者 李代广

12 月 13 日,为促进商会建筑行业会员企业的智能化、信息化、数字化发展,加强行业之间的交流与合作,共谋发展商机,河南省龙乡商会在郑州举行了建筑行业数智化发展交流座谈会。

濮阳市人民政府驻郑州办事处主任宋勇军、副主任徐志献,河南省建设信息管理协会执行会长纪学强,河南省龙乡商会常务副会长、中鼎(河南)建筑研究院有限公司董事长胡忠刚、中鼎(河南)建筑研究院总经理吕春侠,河南省龙乡商会副会长董明杰、郑秋海、岳宝坤,副秘书长张乐磊等从事建筑设计、软件开发的 10 多名企业家参加了交流座谈会。

胡忠刚在致欢迎辞时说,在数字经济及各行各业数字化转型发展的大背景下,传统建筑行业正在面临着从未遭遇的严峻挑战,本次数智化发展交流座谈会在此时举办,其重要性不言而喻,我们将以此座谈会为契机,抓住机遇,加强交流,为行业数智化发展起到积极的推动作用。

纪学强介绍了河南省建设信息管理协会成立的背景、意义,以及成立以来开展的工作、取得的成绩,他表示,在今后的工作中,协会愿意与河南省龙乡商会及各位会员企业加强联系与合作,发挥自身优势,支持、帮助会员企业家不



● 河南省龙乡商会常务副会长、中鼎(河南)建筑研究院有限公司董事长胡忠刚

断发展壮大。

吕春侠介绍了中鼎(河南)建筑研究院有限公司的发展情况,公司从 2020 年开始,通过多次的调研考察、研究开发、工程实践,中鼎决定二次转型,以室内装修为载体,正式启动数字建筑平台——智装通数字建筑平台项目的开发。

目前,公司在建筑节能和智慧装修两个领域,均是秉承“一模到底,无图建造”的理念,运用数字技术、机器人测量、人工智能等,开发软件、研发设备,在设计的同时即生成订单,与厂家打通,实现柔性制造,做到了工业互联网,以实现降本增效的目标,为全产业链企业及用户赋能,助力建筑、建材产业高质量发展。

宋勇军、徐志献在讲话时,介绍了办事处成立 30 年来服务经济、搭建桥梁、战略合作、经贸往来,以及与中西部地区有关政府部门、商会协会交往的主要情况,和濮阳市“双招双引”重点项目、主要工程等方面的工作。

参加座谈会的企业家分别发言,他们介绍了自己企业的发展历程、规模和前景等情况,纷纷表示,我们一定要在做好自己企业的前提下,积极组织、协调濮阳籍企业家,组团回家乡参与濮阳投资建设,把握住濮阳经济发展的历史机遇,深度参与濮阳这片热土的投资和建设,为推动濮阳市经济发展作出更大的贡献。

谭旭光的海南时间

■ 重宣

志合者,不以山海为远。

从西半球到东半球,从严寒的北方来到火热的南方,跨山越海,全球 400 余家供应商赶到了中国海口,在这里和潍柴控股集团有限公司董事长谭旭光相见,在这里感受潍柴的热情好客,在这里和潍柴共话合作、共商发展、共谋未来。

同心者同路,同路者同行,同行者共赢。

12 月 10 日,在正式会议的前一天,谭旭光主持召开全球动力链企业家圆桌会议。也就是在这一天,谭旭光开启了他忙碌的海南时间。

在和博世动力、伍德沃德等 22 家供应商代表座谈时,谭旭光一席话充满自信,“与世界一流供应链合作共赢,为全球行业服务,是我们的最终目的。只有潍柴一家强,是强不起来的,必须带着供应链一起强,要聚合供应链的力量,大家共同加大投入、协同共进,才有可能迈向一流。坚持自立自强,完善一流的中国供应链,是迈向一流的必由之路。”

12 月 11 日,潍柴动力全球供应链战略合作伙伴大会正式召开。谭旭光上午九点正式入场,掌声雷动,作了《链合创新,挑战未来》的主旨演讲。

谭旭光表示,“我们与全球供应链合作伙伴携手改变了全球动力行业竞争格局,推动中国动力迈向全球科技巅峰,打造全系列全领域动力解决方案,构建全球最大的动力产业集群,成就一批具有重要影响力的全球品牌。”

创造历史最好成绩

谭旭光对供应链合作伙伴斩钉截铁地说,“今年,我们创造了历史上最辉煌的业绩。我们携手改变了全球动力行业竞争格局。”

据悉,谭旭光领导下的山东重工全年销售收入预计同比增长 32%;工业增加值预计



● 潍柴控股集团有限公司董事长谭旭光

同比增长 31%;出口收入预计同比增长 57%;发动机销量预计同比增长 29%。

其中,潍柴发动机在各细分市场稳居龙头。重卡发动机占有率达 41%,在中国商用车动力领域排名第一;3 吨及以上装载机市场占有率 78%,在中国工程机械动力领域排名第一;小麦收割机市场占有率 62%,稳居中国农业装备动力第一;中速机船机市场占有率达 67%,位居中国船舶动力第一名;能源电力销售超 8 万台,销量进入全球前三名。

值得一提的是,潍柴发动机累计销量超过 1100 万台;全球多缸柴油机适配市场占比 10%,中国多缸柴油机适配市场占比 30%,堪称全球“动力之王”。

内在底气鼎力向前

谭旭光表示,“潍柴为大家创造无限大的金矿!”说出这句话,谭旭光是有底气的,潍柴是有底气的。

在科研方面,一直以来,潍柴坚持研发投入大、全球大合作,10 年间仅发动机板块研发投入累计超 300 亿元,2022 年研发费用占比超 9%。

潍柴打造了“八院一中心”的研发布局,并相继建成内燃机与动力系统全国重点实验室等一批“国字号”平台。

与此同时,潍柴与全球 130 余家上下游企业共同打造“研发共同体”,构建了以动力总成为核心的产业众创生态圈,以开放创新的模式开展前沿技术研发。

科研成果惊艳世界。2002 年,潍柴发布中国首款具有完全自主知识产权的重型商用车柴油机;2005 年,潍柴首创全球动力总成商业模式,支撑中国商用车品牌牢牢占据 99% 的市场份额;2020 年-2022 年,潍柴柴油

机本体热效率突破 50%、51%、52%,连续三次创造世界纪录,切实提升中国动力在世界内燃机领域的话语权。

在产品方面,潍柴打造了中高速发动机并举、传统能源与新能源并重的全系列产品平台,排量从 2L 到 579L,功率覆盖 18kW 至 10000kW,成为全球产品线最全的少数几家企业之一。

在产业链方面,潍柴作为“链主”企业,通过聚链、强链、补链,带动形成一批具有国际竞争力的品牌。

其中,潍柴国际配套产业园是潍柴打造万亿级企业的重要载体吸引了瑞士泰科电子、德国克诺尔等 50 多家知名配套企业入驻。

十六字箴言寄语

谭旭光表示,“潍柴作为‘链主’企业,将与全球供应链合作伙伴共同打造全球最优的产业合作生态,并提出四大合作共赢的基本原则。”

原则一,战略一致。潍柴与供应链合作伙伴是利益共同体,有共同的客户、共同的价值观,做大共同的事业是大家最大的梦想。

原则二,互利共赢。供需双方不是零和游戏,在竞合中做大产业蛋糕,让供应商有钱赚,让客户享受价值。

原则三,优化提升。潍柴始终支持与最优秀的供应商合作,全球开放、严格考核、优胜劣汰。

原则四,廉洁生态。携手打造风清气正的全球供应链“朋友圈”,公平竞争、阳光透明、廉洁干净。

会上,潍柴携手所有供应商向社会发出了诚信合作的郑重承诺;并且公布了潍柴优秀供应商评选激励的框架意见。

