

策划词 | CEHUACI

“引得进和尚还须守得住庙”。一方面,企业求贤若渴,苦叹千里马难寻;另一方面,优秀人才频繁跳槽,感慨伯乐难找。在来势凶猛的春季房地产人才大战背后,都有哪些深层隐忧?房地产人才“饥渴症”何时休?

中高端人才离职忙 猎头业务暴涨

春节后进入2月以来,中高端职业经理人已经迎来“离职潮”。某高端招聘网站数据显示,每周新增中高端职位超过1000个,“跳槽”人数的激增带动了猎头公司业务量的暴涨。

从目前数据来看,房地产、金融、证券、IT、互联网等行业,节后离职现象比较普遍。习惯使用猎头公司招聘企业高级管理人才的企业,其用工需求可以从猎头的业务量上得到直接的体现。国内知名猎头公司锐仕方达猛增的业务量证实了这一点。

分析人士认为按照现在的发展趋势预测,2012年这些行业依然是人才流动较大的行业,此外,移动互联网领域及物流行业高级人才也很紧缺,花几十万薪金招聘物流人才已是很平常的事,此外一些常规的职位,如财务总监、人力资源总监依然是企业委托猎头公司招聘的热门职位,而这些领域的职业经理人必然成为猎头关注的焦点。

对于职业经理人来说,辞旧迎新意味着新的开始,春节之后很多职业经理人会重新审视自己的工作,职业经理人与普通求职者不同,思想成熟,积累了很丰富的经验,对自己的未来会做出合理的规划。

据香港媒体报道,随着中国内地经济的高速发展,港澳台越来越多的职业经理人把目光转向内地。通过猎头公司寻找优质的企业的发展机会,依然是他们内地求职的首选渠道。(钟诚)

平安人寿高管大变动 新生代上位

柳志坚升任寿险总经理

同时,原平安人寿副总经理兼东区事业部总经理柳志坚将接替丁当,出任平安人寿总经理。

1967年10月出生的柳志坚,比丁当小5岁,2005年1月加入平安人寿,曾担任平安人寿总经理助理,分管平安人寿南区、东区事业部及其下辖单位。柳志坚加入平安前曾在美国友邦、英国保诚等国际保险公司任职。一位与柳志坚有交往的人士这样评价他,印象中的柳志坚谦逊温和,比较容易打交道。

新生代皆从内部擢升

与外籍高管搭班通常是平安高管团队的一大特色。但与惯例有所不同,此次平安人寿擢升的三位总经理助理,均来自地方提拔或内部调动。

根据保监会行政批复,李文明、李海峰、余宏三位被核准担任平安人寿总经理助理。据透露,李文明担任过平安寿险人力资源部总经理,是林芝新豪时投资发展有限公司董事。李海峰原担任广东平安人寿的总经理。余宏则是三位助理中唯一女将,曾经担任过董事会办公室主任,曾任重庆分公司总经理,此后又被调回总公司任职。据悉,李海峰、余宏在地方任职时均业绩不俗,或是此次擢升的主要原因。



房地产人才“饥渴症”何时休 优秀人才“招不进,留不住”

□ 稿件采写 蔡玉琴

需求方: “马好找,千里马难觅”

在2月11日举行的“广西2012年春季全区人才交流大会”上,20多家房地产公司参展亮相,广招人才;与此同时,数以千计的求职者怀抱梦想,寻找雇主。在供需两旺的态势下,张榜公司中,既有满意而归者,也有心中抱憾的继续求贤者。

对于此次招聘结果,广西恒大集团人力资源部负责人称“基本满意”。他在接受媒体采访时表示,在招聘会现场已经面试了400余人,另有300多人在面试考虑范围内。“整体感觉南宁房地产人才在成长,传统岗位的人才数量增长很快;但稀缺岗位符合要求的仍然不多,人才素质的提高还不够快”。

“当下,房地产企业招人不难,难招的是高级人才。”广西同人房地产开发公司总经理罗旭认为,对于南宁楼市来说,目前基础员工已相对饱和;而对专业要求较高的营销总监等职位,非常紧缺”。

“不仅是开发企业,就连很多地产代理公司及专业的广告设计公司,都委托我们寻找专业人才。”南宁某招聘公司负责人说,随着楼市未来预期的不确定性,有能力的专业人才将更为紧俏。

供应方: “千里马难寻,伯乐更难寻”

与人才紧缺形成鲜明对比的是,优秀人才频繁跳槽,企业互挖墙脚现象严重。这也成了南宁地产岁末年初的一幕。



国内一线地产房企恒大入驻南宁4年,频繁换人,即便是中高层管理人才,也是更迭不断;广西盛天集团营销总监肖斌,日前也离开自己奋斗多年的老东家,回深圳发展;南宁某房企董事长,在频繁更换了多个营销总监之后,更是干脆自己兼任总监一职了。

谁也没有想到,在本地某知名房企已经做到中高层的王君,居然悄悄去了一家新近入驻的非知名外来房企。王君说,去年他手头的房产项目完成后,原公司一直处于地块和项目都不多的尴尬境地,后续项目不多,难免让人心里发慌。无奈之下,他只好选择跳槽。虽然新公司知名度不大,但项目地块条件不错,如果用心做,还是很有前景的;而且,这也算是对自己的一个挑战吧。

招聘会上,来自百色的黄小姐告诉记者,原先她在一家房产大鳄里任职,但短短几个月后,她就离开了。问及原因,她说是因为公司的管理结构太复杂,让人难以适从。

“千里马难寻,伯乐更难寻”。业内认为,如今职业的选择都是双向的,有能力的人才,必然有其独特个性,房地产企业和人才双方如何建立互信,是企业和个人长远发展的关键。

频繁跳槽 低薪且缺乏归属感是主因

怎样才能留住人才?记者随机调查了10余位业内人士,得到的答案比较一致。

最近,记者不断接到房地产界人士离职或跳槽的电话。在某本土知名房企任营销部经理的张某,春节刚过就致电记者,称已成功跳槽到一外来房企任高管一职。至于跳槽的原因,他并没有多做解释,只说新公司更合适自己发展。询问业内消息灵通人士后,记者了解到,不足1万元的年终奖,是张某离职的真正原因。

有同样经历的周君则毫不讳言地告诉记者,薪酬是他跳槽的主要原因。“干同样的活,新单位给的薪酬是原单位的两倍,傻瓜才不开呢。”当然,他也坦言,新公司是排名前列的世界500强企业,有着非常好的发展前景,这也非常吸引他。

此外,薪酬的年增长幅度有多大,也是许多高级人才考虑的问题。“如果两家规模相当的公司,同一岗位待遇相差20%以上,就很有可能引发跳槽。”接受调查的李先生说,薪水最好每年都有一定幅度的增长,“毕竟现在CPI涨得那么快,我们的收入也得跟上啊。”因此,制定科学、合理、公平的薪酬管理体系,对房企企极为重要。

一位不愿透露公司名称的猎头告诉记者,目前各地产公司的主要工作是卖房,大家的目标都是

2011年冷市销售业绩好的房地产企业策划销售人才,因此,保护人才和挖角大战将会越演越烈,加薪无疑是这场白热化争夺战的重要手段。在这点上,小企业显然无法跟大企业抗衡。

“尊重人才,员工和管理层之间就能够平等沟通。”说起地产企业,周君认为,一个好的企业,可以把平庸人才变成优秀人才。“南宁本来就人才匮乏,引得进和尚,还须守得住庙,这样的公司才是好公司。”周君说,他现在所属的公司气氛就很融洽,老总跟下属之间没有距离感,大家一起工作心情都很愉快,有共同奋斗的目标,有归属感。

整合加剧 频繁走马换将是底气不足的表现

“虽然春节后市场销售渐趋正常,但面对限购限贷调控政策下的全民观望,以及面对通胀的预期,下半年销售情况到底怎么样?很多人都看不清楚。”广西家园房地产公司负责人陈诚说:“为了公司不再重复去年那样到处借钱的经历,在接下来几个月的‘黄金’销售期里,只有想方设法走量,回笼资金。而要从根本上解决这个问题,必须加快对这方面专业人才的引进。”

“越是楼市淡季,越能看出一个销售管理人才的能力。”广西某房产公司总经理罗永浩告诉记者,在楼市火爆的情况下,一开盘,所有房源便会被一抢而空,在这种市场形势下,营销策划的作用不明显。他表示,从2011年下半年开始,受各项调控政策叠加影响,楼市骤然变冷,大量购房者开始持币观望。面对突如其来的销售“寒流”,一些房地产开发商寄希望于引进营销策划人才扭转局面。“现在房子没有过去那么好卖了,没有好的销售推进策略,很难吸引理性购房者”。



“一些地产公司对高级营销策划人员走马换将,正好说明这些公司无法把控未来的不确定因素,这是一种底气不足的表现。”某猎头公司负责人分析说,房地产市场高级专业人才紧缺,恰恰反映了这个热门行业正在经历理性回归;房子好卖的时候,用不着过多考虑“人”的因素,无论建什么样的房子都有人要,只要多招销售人员负责接待就行;而当楼市进入成熟期,人们更注重房子的品质和性价比,且市场竞争加剧时,房地产公司就要招兵买马,让自己的楼盘更具竞争力了。

完美开局“十二五” 百尺竿头再攀登 ——洋河股份(苏酒集团)2011年发展回顾(一)

□ 丁颖

2011年的白酒市场风起云涌,百舸争流。而江苏洋河酒厂股份有限公司(苏酒集团)用无可争议的骄人业绩改写了中国白酒板块格局,开创了“茅五洋”白酒发展新时代。

2011,“十二五”的开局之年,也是洋河股份(苏酒集团)整合后进入全面发展的一年。企业乘发展之势,谋跨越之举,坚定立足白酒的主营业务,拓展市场,优化结构,富集资源,提升保障能力,不断增强企业的竞争实力;围绕融合和发展,全力推进五大工程建设,取得了丰硕成果。

2011年,洋河股份(苏酒集团)集团一体化进程扎实推进,洋河双沟实现股权完全融合,集团组建十大中心,强强联合,优势互补,增强整体竞争力的目标基本实现,完美开局“十二五”;市场全国化工程继续取得突破性进展,公司成为全市第一家、全国同行业第三家销售过百亿的企业,蓝色经典、珍宝坊销售占比进一步加大,绵柔苏

【编者按】

新春伊始,万象更新。2011年,作为全市首家超百亿工业企业,江苏洋河酒厂股份有限公司(苏酒集团)以自己的跨越发展实现了“十二五”的完美开局。回望企业2011的成就与辉煌,骄人的业绩像杯中醇厚香浓的美酒,让每一位苏酒人热血沸腾;那散落在时间长河里的光辉令人感动、自豪,更激励着全体苏酒人继续阔步前行,奋力开创苏酒集团更加灿烂的明天!

酒成为新的增长点;技改扩建工程扎实推进,洋河、双沟产业园区全面开工,部分工程已竣工投产,企业酿酒和包装产能再获提升,进一步夯实企业发展基石;管理水平不断创新,精益生产、信息化建设、向其他行业对标学习等工作全面推进,企业实现了管理大突破;资本市场建设健康发展,企业迈开了向其他产业投资及提高资金使用效益的新步伐;三个文明建设全面发展,科技创新能力和质量保障水平进一步增强,员工薪酬福利不断增加,同时更好地支持和带动了地方经济社会的发展,体现了人本发展、包容发展的治企理念和高度的社会责任感。

一系列成就的取得,凝聚了各级领导的亲切关怀,离不开社会各界的大力支持,更饱含着全体员工的智慧、辛劳和汗水,是全体苏酒人团结一心、同舟共济、奋力拼搏的结果。公司的巨大成就也得到了社会各界的广泛认可,连连殊荣满载着收获的喜悦。在中国轻工业联合会、中国酿酒工业协会联合组织的2010年度中国

轻工业酿酒行业十强企业评价活动中,公司获“2010年度中国轻工业酿酒行业十强企业”殊荣,行业排名位列前三。企业再增“梦之蓝”中国驰名商标,第三次获得“全国文明单位”殊荣,“蓝色经典”荣获“2010江苏品牌紫金奖·风云品牌”,洋河、双沟同获“中华老字号”和宿迁市首届“市长质量奖”。在由中国最具影响力的财富管理媒体《理财周报》主办的中国最具权威的上市公司评选活动中,集团荣获“2011中国中小创业板上市公司最佳董事会10强”、“2011中国上市公司创造价值最快董事会10强”等。

元月20日,在宿迁市民主评议政(行)风和2011年度目标管理总结表彰暨2012年度目标责任签订大会上,市委、市政府授予江苏洋河酒厂股份有限公司(苏酒集团)“企业发展重大突破奖”,表彰企业为全市经济社会发展作出的突出贡献。一系列荣誉见证了企业“十二五”的开局红,更激励着全体苏酒人继续加倍努力,百尺竿头再攀新的高峰!

▶▶▶▶▶ [上接 A1 版]

190 亿港元 阿里巴巴 启动私有化

不意味着新的上市计划

阿里巴巴方面同时称,回购股份并不意味着新的上市计划。“阿里巴巴网络有限公司目前没有任何在任何市场上重新上市的计划。集团目前也没有上市计划,即便打算上市也是几年后的事情。”邵晓锋说。

据透露,阿里巴巴集团此次用于回购股份的大约190亿港元资金目前已经全部筹集到位,其中既有阿里巴巴集团的自有资金,也有来自金融机构的融资。与此同时,公告中也证实了近日外界传言“阿里巴巴向6家银行融资”的消息。

阿里巴巴早年的业务模式着重于吸引制造商、贸易公司及批发商通过其网上交易市场销售产品,从而迅速提升付费会员数,实现最大的收入增长。从去年开始,其实施了重大的调整,将业务重点从增加会员数向提升买家在交易平台的用户体验转移,这会令付费会员数的增长速度在一定程度上有所减缓。

而有业内人士分析,私有化阿里巴巴B2B业务原因是因为市场对其估值太低。目前市场的经济形势普遍观点是,经济不景气将依然持续2-3年,B2B业务是内外贸结合在一起的,如果按照现在的市场行情,股价还是会走低,市场不会给一个好的估值。

根据当晚发布的公告,于本月9日停牌的阿里巴巴网络有限公司已向港交所申请,从2月22日上午9时起复牌。

引发雅虎股东担忧

在阿里巴巴集团发布阿里巴巴网站股票私有化计划之后,雅虎股价于22日下跌。

金融市场经纪公司BGC Partners 科林·吉利斯指出,雅虎股价下跌也许是因为雅虎持有的阿里巴巴股票目前前景未卜,于是就在股价上体现出来,特别是上周新闻报道雅虎与阿里巴巴股票商谈失败。科林·吉利斯称,雅虎的投资者们当然会为此担心。

雅虎持有阿里巴巴集团近40%的股票,阿里巴巴集团还希望买入阿里巴巴网站27%的股票,这部分股份是阿里巴巴集团尚未拥有的。

科林·吉利斯在采访中表示:“如果我是雅虎股票投资者,对于雅虎能够从私营公司阿里巴巴的股份中赢利多少,我会表示疑虑。”

阿里巴巴网站在香港上市,雅虎股票投资者“能够了解阿里巴巴网站的声明与电话会议内容”,科林·吉利斯还补充,“至少他们能够了解到部分信息。”

证券公司Piper Jaffray 吉恩·芒斯特在邮件中写道,股份私有化“表明雅虎出售亚洲股份资产的可能性将会降低,不过这并不能改变马云想要回购股份的想法。”

对于目前阿里巴巴集团与雅虎正在洽谈的阿里巴巴集团股权事宜,邵晓锋援引公告表示,该洽谈与私有化事宜“完全是两码事”,“私有化并不是雅虎与阿里巴巴集团可能达成交易的先决条件,阿里巴巴与雅虎的交易也不是私有化的先决条件。”(本报综合报道)

西部首选

雄厚资金寻优质项目,免抵押,可风险投资,手续简捷,个人、企业项目不限、地域不限。

电话:028-68000128