

| 才市聚焦 | CaishiJujiao

当年“研究生猪肉佬”，现成企业高管

“壹号土猪” 打造“高端人才卖肉团队”

□ 梅兴军

2008年11月，广东土猪大佬天地集团旗下“壹号土猪”第一次以年薪10万走进各大校园招聘会高调招兵买马，简历如雪花般涌来，这其中就有吴家付的一份。

这名来自中山大学营销学的研究生坦言对很多垄断型国企、外资金融机构而言，壹号土猪开出的10万元起点丝毫不稀奇，但对于一个传统型农业、特别是主营鲜猪肉产品的民营企业而言，敢大胆打出“高薪招聘管理层”牌的背后，折射出的是壹号土猪对人才的求贤若渴，而

蒋北麒：职业规划比工资更重要

“有的看重环境、有的看重薪资、有的看重职位，如今的年轻人找工作各有各的标准，跳槽更是家常便饭。”在资深人力资源专家、赶集网副总裁蒋北麒看来，现在所谓的“金三银四”、“金九银十”招聘季已经失去了其原有的意义。

80、90 后择业迷茫

据悉，赶集网平均每日新投递简历数量高达68万条，职位分布几乎覆盖国内所有行业及相应岗位，随着免费网络招聘的盛行，赶集网为年轻人提供了包括销售、经纪人、服务员、厨师、司机、月嫂、保洁、文秘等在内的多种基层职位，共设有219个大类、421个小类，招聘职位信息总量超过343万条之多，早已成为业内最大的免费在线招聘平台，也是年轻人择业的最佳平台。

餐饮企业“用工荒”从年前说到了年后，至今没有得到缓解。而快递员、月嫂等职位的走俏，月薪过万超白领等报道成为白领们在办公室热议的话题。飞速发展的互联网加快了人们的生活节奏，包括各类职位的兴趣以及人们更换工作的频率，电子商务的兴起炒高了快递员、物流等职位的薪资，这一切让刚步入社会的年轻人更难以抉择他们的首份工作类型。

“我在赶集网上看到月嫂收费标准，高级母婴护理师的月薪在12800元至13800元之间，比我现在工资要高出不少，突然间觉得我选错了职业。”在商场当领班并工作3年，刚刚得到晋升的小王现在月薪5000元，面对现在快递员、月嫂这样月薪水涨船高的职业她突然失去了方向感，对自己当初选择的职业有了怀疑。

职业规划比工资更重要

“现在的年轻人更看好互联网等新兴行业，即便是做个前台、助理也要到好的行业、还要是大公司。其实三百六十行，行行出状元，互联网企业高管中就有很多从最基层的前台、销售等职位做起。选择进入社会的第一份工作时一定要慎重，而一旦你认定了一条路，就不要轻易改变。小的公司、普通的职位都不要紧，最重要的是不断地学习与进取，现在热门的行业可能几年后就会遇冷，择业在看中现实时更要着眼长远的职业规划”，从基层做起的某互联网公司高管对记者进行了现身说法。

“与线下招聘会受时间、地理位置上诸多限制不同，现在在网上找工作非常容易，因此人们往往会不珍惜当前的工作或者受到一点小利益的吸引就跳到了另一家公司。然而，一旦问起他们今后要从事哪方面的职位，很多人的回答都是先做做看，在一次次的跳槽过程中，他们并没有真正抽出时间，进行合理的职业规划。”赶集网副总裁蒋北麒建议年轻人在基层工作中多学习多积累，比起盲目跳槽，合理规划自己的职业生涯更为重要。

他看中的正是这一点。应聘时过五关斩六将，一个猛子扎了进去，当起了传说中的“研究生猪肉佬”。

时隔三年多，昔日的研究生猪馆是否依然壮志凌云？让我们走近传统农业里的高端型人才。

“研究生猪肉佬”挂帅担大旗

2009年5月毕业后的两年半，研究生小吴在壹号土猪的职业道路芝麻开花节节高，完成了从基层员工到中高层管理者的转型。入职半年，小吴被提升为办事处负责人，2010年升任为壹号土猪在深圳多个区区域负责人，2011年年初全面管理壹号土猪深圳区域，之后调任壹号土猪广州核心区域负责人，管理年营业额将近2亿的市场。

比起同期进入壹号土猪的研究生，营销学出身的吴家付逐渐显露出自身优势，专业度与岗位需求相匹配，学有所用、用有所长，工作外对市场营销有兴趣、肯钻研、性格外向。2011年10月，壹号土猪全资子公司湛江美健食品有限公司成立之后，领导把更艰巨的任务交给他，执掌壹号土猪肉制品全面营销工作的帅印，成为公司最年轻的中高层管理者之一。

襄阳“春风行动”吸引农民工家门口就业

2月1日，由湖北省襄阳市人力资源和社会保障部门联合市妇联、市总工会组织开展的“春风行动”拉开帷幕，活动将持续到3月中旬。

上午8点半，鄂西北劳动力人才市场刚开门，就迎来众多求职者。急切、寻觅、期盼……种种表情交织在求职者脸上。“相对于往年的‘春风行动’，今年的求职者还不



【人物链接】

陈生，男，广东湛江人，广东天地食品集团总裁、董事长，北京大学经济学学士（北京大学经济系80级），清华大学EMBA。陈生毕业于北京大学，十多年前放弃了公务员职务毅然下海，倒腾过白酒和房地产，打造过苹果醋，如今卖肉成了千万富翁，被称为广州“猪肉大王”。

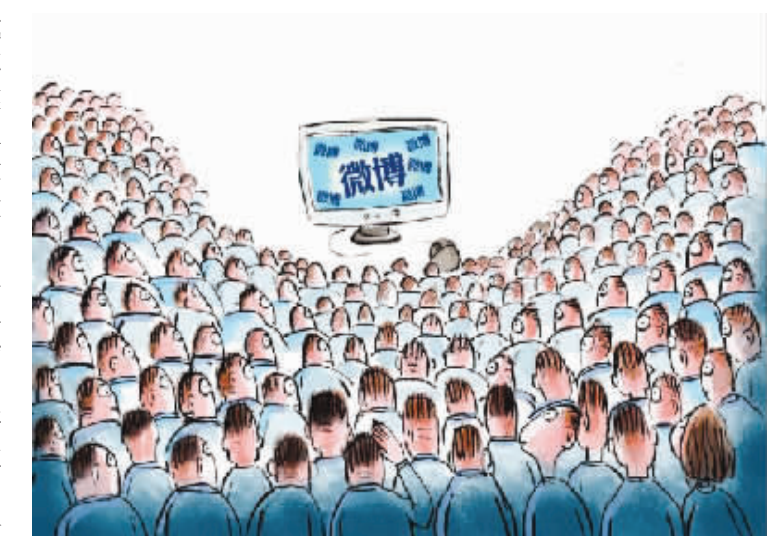
然而，这条在外人眼中看似平坦的道路却潜伏着各种挑战，为了降低风险提高收益，小吴往往花比别人更多的时间，把准备功夫做在前面，坚决不打没把握的仗。他回忆自己在壹号土猪档口学习卖猪肉的

算太多。”襄阳市劳动就业管理局副局长刘合军告诉记者，由于今年春节较早，很多农民工还未出门找工作，预计从下周开始应聘者将会不断增多，高峰期每天进场求职者将达到4000人次以上，每天进场招聘的企业也将不少于120家。据了解，早在春节前，襄阳市人力资源和社会保障局就认真开展企业用工需求和农村劳动力资

源调查，积极搭建就业信息平台，做好就业服务和劳务对接、政策落实和人力资源市场整顿等工作，帮助农民工有序流动和转移就业。招聘会抢在节后大量农民工尚未外出务工之前举办，就是为了吸引更多务工者在家门口就业，同时缓解本地企业招工难。

当天，共有140多家用人单位进驻鄂西北劳动力人才市场，提供

微博招聘：人人都能当“猎头”



不得已，王开宇找朋友帮忙。没过几天，他就拿到了一家公司IT咨询师的工作机会。从大型机过渡到IT咨询，这在行业上有一个很大的转变。“如果没有朋友对我能力和品质的介绍，单凭简历，用人单位肯定不会录用我。”

不光是这一次，王开宇想起，包括他此前所在的跨国公司在内，不少知名企业都允许员工介绍、推荐朋友来单位应聘，而且被推荐人一旦进入面试或入职，推荐员工还会获得不菲的奖励，“阿里巴巴、360、百度、IBM、联想等都是如此”。这次经历给了王开宇很大启发。

“刚入职场的人士，就像高考前填报志愿一样，两眼一抹黑。”王开宇决定做一个求职方面的应用平台，帮助求职者确认是否适合所应聘的职位。同时，平台里要有足够多的用户，这样既可以沟通和互动，也可以通过朋友、朋友的朋友形成一个信用保障。

两个月实习期，之前也怀疑过自己是不是能卖好，实践表明只要下定决心去做了，找到合适的方法，没有困难是不能克服的。

打造“高端人才卖肉团队”

遥想2008年11月“壹号土猪”的第一次高调招聘，外界对此褒贬不一，有媒体抛出《硕士卖猪肉？中国大学教育怎么了》剑指企业作秀，民间更是议论纷纷。然而，顶住压力，此后每一年壹号土猪的大规模的校园招聘逐渐打破了外界质疑。

同期，壹号土猪也随着一批批新鲜血液的注入做得风生水起，短短5年时间，在广东市场以年营收破四亿的优异表现问鼎中国品牌猪肉行业，而“壹号土猪”这个在媒体界响亮的字眼也成为广东市民家喻户晓的品牌。

如今，这批2008年招聘、2009年入职的“研究生猪肉佬们”已分布到各个区域担任管理工作。他们工作起来都有一个相似的特点，那就是风风火火，丝毫没有因为卖的是猪肉而觉得没有面子。

吴家付笑谈，自己是真的卖过土猪肉，所以，不介意叫我“研究生猪肉佬”！刚入职时档口的实战演练让他打好了底子。正如壹号土猪创始人陈生标榜的人才价值观“从战场上来回到战场中去”，熟悉了基层业务，提升为区域负责人后的吴家

付对档口的管理更显得游刃有余！

据统计，截至2011年底，壹号土猪公司一线及基层本科生占比达到80%左右，中高层管理者研究生占比达到60%左右，当之无愧堪称“高端人才卖肉团队”。

养猪行业的“黄埔军校”

吴家付评价公司的人才选育机制是：任人唯贤，所谓的高调招聘研究生看的也不单单是学历，层层筛选，选的还是适合企业发展的人才，有能力才是硬道理。

虽然目前社会大众还是带着有色眼镜来看待这个行业。但在他眼里，猪肉与电脑，都是产品，跟其他没有本质的分别！谈到壹号土猪创始人陈生，他表示非常敬佩，“陈生是一个有思想有远见的人，他不拘泥于条条框框，他创立壹号土猪之初承诺卖肉要出北大水平，而他也正是这样做的。”

壹号土猪被外界誉为养猪行业的“黄埔军校”，陈生识才、容才、惜才在圈子里更是远近闻名。现在，公司每年吸收100多名本科生，阶段性每批吸收研究生30多次，从2008年到2011年连续三年纳新，已经组建起一支近千人的精英团队。壹号土猪连锁经营的模式更是突破了华南地区卖猪肉仍是以散户为主导的模式，率先实现了把猪肉卖出北大水平的目标。

【人物微历】

5000多个就业岗位，共有3500多次入场求职，1600余人达成初步就业意向。襄阳市妇联、市总工会还开设咨询台，现场为求职者提供“妇女小额担保贷款财政贴息政策”咨询服务，免费发送《妇女权益保护法》、《儿童健康上网》、《女性防“两癌”手册》等宣传资料。

（田伯锡 牛书壮）

招聘”应用破壳。“周伯通招聘”应用有点类似于个人网站的个人主页，微博用户在微博上就能查询工作岗位，发送简历、添加评论，满足了招聘的种种需求。

那微博招聘真有那么好的“钱景”么？2月12日中午12:28，洛阳理工学院计算机专业本科毕业生小谷通过“周伯通招聘”，发布了一个求职的微博，下午就接到了一个互联网公司女人力资源专员的电话，让他两天后去面试。

“这位专员告诉我，她一个朋友关注了‘周伯通招聘’，看到了这条微博后进行了转发，并@（告知）了她。”此前，他在网上求职了两周多时间，无果而终。

如此一来，这位朋友就成为“猎头”。王开宇说，这样的例子比比皆是。现在“周伯通招聘”有近12万的用户，“周伯通招聘”上的每一条信息，都可以达到这些用户。即使这些用户对这些职位没有兴趣，但可以推荐给朋友、家人或者在微博上转发，让他们的粉丝看到。“通过微博，人人都可以成为‘猎头’。”

【人物微历】
王开宇，1982年出生，应用数学专业本科毕业。先在一家大型跨国企业工作，从事大型机的系统开发工作，后辞职进入一家IT咨询公司。2007年涉足招聘行业，从豆瓣的“圈内招聘小组”开始，相继创办了独立招聘网站和新浪微博的第三方应用——周伯通招聘，希望打造出一个基于人脉和相互沟通的招聘平台。

“高送转”的背后 掩护高管高价套现

□ 王 丹

2011年年报披露逐渐进入密集期，比起往年，更多的上市公司给出了诱人的分红方案。然而，细看之下，不少公司却是“项庄舞剑，意在沛公”，在一个个“高送转”红包的背后暗藏着助力解禁股东、关联机构高位出逃的不轨魅影。

七成送股公司“高送转”

在监管部门“强制分红”的新政之下，上市公司2011年年报分红的热情格外高涨。统计显示，截至2月21日，沪深两市共有77家上市公司先后发布了分红预案，其中，31家公司单纯派现，而提出送转股的达到了46家。据记者统计，46家公司中，有32家公司的送转股为“10送10”及以上，占所有送转股公司的70%。特别是元力股份、东方电热、舒泰神、鸿路钢构、和顺电气、天津信息、恒逸石化、远望谷等8家上市公司同时发布了“10送转10”及以上的“高送转”预案，让市场着实感到了一股强劲的“送转风”袭来。

此前还有华业地产预计“每10股转增8-12股”，川润股份、紫光华宇、汤臣倍健、鑫龙电器等预计“每10股送转10股”。而东方国信，“10股转10股派2元”的分红方案已经实施。

值得一提的是，在“高送转”大戏中，还有不少“新面孔”，上市时间尚不足3个月，赞宇科技、荣之联等公司也迫不及待地推出了“10转10”的丰厚分配方案。

红包效应助力高管套现

“高送转”方案实施前后，股价往往会被强势拉高。对于股民来说，股价上涨是好事，而对于上市公司来说，“高送转”的目的却越来越不简单。

山西证券分析师陈柏告诉记者，以前，拉高股价是上市公司“高送转”的最大目的。而随着股改完成，限售股解禁，“高送转”被越来越多的公司所利用，为持股高管或相关利益机构高位套现铺路。拿21日的元力股份、鸿路钢构来说，在“高送转”预案推出前，两家公司均有3位高管持有的首发限售股刚刚解禁。

据业内人士透露，按照规定，首次公开发行股票并上市的公司形成的限售股，以及上市首日至解禁日期间由上述股份衍生的送、转股，都要征收个人所得税。但解禁日之后进行的送转股则不予征税。因此，限售股解禁后推出“高送转”，持股高管不仅可以获得股价上涨的收益，而且可以利用除权后较低价格转让，逃避很多负税。

截至目前，紫光华宇、司尔特、杰瑞股份等多家公司的“高送转”都有掩护高管的解禁股高位出逃的嫌疑。

“高送转”帮忙机构解套

在去年底以来新股发行困难的境况下，不少刚刚上市的A股公司都受到了券商、基金等机构的“恩惠”，而为了“涌泉相报”，“高送转”渐渐变成了一件重礼。特别是网下配售被套牢的打新机构，纷纷欲借此利好解套。

荣之联、赞宇科技、阳光电源、汤臣倍健、勤上光电等新股最大破发幅度曾超过20%。上市过程中，它们共计获得网下配售资金超过10亿元，如果按照上市后最低收盘价计算，参与配售的机构投资者账面浮亏最多近2亿元。目前，这些公司均推出了诱人的“高送转”预案，而股价受此提振均已纷纷大涨20%以上。据记者粗略统计，上述几家公司被套牢的打新机构已悉数扭亏为盈。

陈柏建议，投资者应认清“高送转”的本质，不要盲目跟风乱炒，提防风险。