

日前,哎呀呀获得达晨1亿元人民币的商业投资。这也是国内饰品业迄今为止最大的一笔商业融资。按预定计划,哎呀呀将于2013年实现中小板上市。

哎呀呀为何赢得资本青睐?

□ 卢华磊

“小饰品行业,是许多人都看不起的行业。”最近,在位于广州的总部办公室,哎呀呀饰品连锁股份有限公司董事长叶国富在接受《财经天下》周刊采访时说。但他现在对这个看法已经不太在意,因为哎呀呀刚刚获得了达晨1亿元人民币的投资。“这算是对我们商业模式的认可。”他说。

谈起哎呀呀此次融资和后续发展时,叶国富认为,哎呀呀能够得到领先投资机构的认可,是由于过去8年来一直坚持草根定位,服务于低端市场。

2004年,27岁的叶国富在广东佛山创立



哎呀呀饰品店内部展示

品上,目标客户群是那些14至28岁的年轻女性。2005年入驻广州,随后逐步辐射全国。目前,哎呀呀已经成为拥有数千家加盟店、年终端销售额过10亿的国内饰品业“一哥”。

在不少企业着重于满足富人们的奢华消费时,关注通常被营销者忽略的大众群体的需求,是这家公司坚持的发展方向。这并不是以低价赢得低端市场这么简单,哎呀呀希望建立的是一种平价时尚与加盟连锁相结合的商业模式。家居界的宜家、时尚界的ZARA和H&M都是这种模式的典范。

而研发产品是哎呀呀笑傲江湖的一大绝招。为了能研发出最时尚、最潮流的产品,哎呀呀组建了近百人的“买手”团队,将这些“时尚

达人”分拨到全球各地去追索最流行的产品。“现在日韩和法国都有我们的买手团队。”叶国富说。哎呀呀的买手团队主要由80后、90后的女生组成,站在同龄消费者的角度来挑选商品,甄别优选,并将最流行、最心仪的设计第一时间发回国内。而哎呀呀总部收到这些设计样式后,便会立即联系工厂进行设计、加工。这样高效的“逆向研发”和生产,保证了哎呀呀饰品较高的更新率。现在的哎呀呀已经做到了一周更换一次新产品。

当前的哎呀呀在全国拥有数千家加盟店,直接从广州总部进货。“我们从工厂拿货的时候可以得到押款的优惠,而出货时都是收现款,这就保证了哎呀呀的现金流。”王勇说。

“企业难做”倒逼民资投向农家乐

《国际商报》消息,善于追逐“价值洼地”的浙江民间资本又找到了新渠道,投资休闲农业成为新亮点。

位于浙江省衢州市柯城区沟溪乡的五十部原是一块荒芜的山坡。2011年,原本经营着一家企业的当地商人徐志辉看出了这块荒山蕴含的商机,他投资2000多万元建立起上千亩的特色农业园,将其定位为集休闲观光、采摘和耕作体验于一体的农业庄园。

郑霖原在台州做服装加工生意,2010年他投资上千万元专做有机蔬菜。“投资农业关键在坚持,做到一定程度就会产生效益。”郑霖满怀信心地说,自己早先进入农业已经占得“先机”,农业领域将迎来投资潮。

“农业和旅游、品牌化一结合,附加值就

高了,投资效益就显现出来了。”浙江省农业厅经营管理处处长童日晖说。正是看中休闲农业的经济效益,浙江民资争相进入农业领域。近两年,沿海地区的工商企业普遍感叹“盈利难”,但作为基础产业的农业一直投资不足。“企业难做”倒逼民资将眼光转向农业这块“投资洼地”。

在富春江畔的桐庐县芦茨村,一家名为“白云源”的农家乐吸引了来自长三角多个城市的游客,客人不光在这里用餐,有的甚至会在这里住上十天半个月。农家乐的主人萧关红原本是当地一家企业主,看到乡村旅游的巨大潜力,他开始全身心投入农家乐。

在浙江,众多资本持有者被迫以农家乐为代表的休闲农业项目。据统计,截止到2012年上半年,浙江民间资本投资农家乐的

总金额超过200亿元。“许多企业家来询问投资农家乐的相关政策和项目。”浙江省农办经济发展处处长楼晓云说,现在休闲农业不缺钱,缺的是好项目。

在浙江农家乐投资中,农户和工商资本各占一半,但规模化、规范化经营的农家乐九成以上由工商资本投资开办。“投资农家乐很辛苦,但回报率不错,能达到20%。”已经注册了农业开发公司、正准备大举进军休闲农业领域的浙江商人洪忠炬说。

多位将注意力转到休闲农业的企业主表示,投资休闲农业是民间资本的一个新出路。农业领域专家则表示,民间资本在休闲农业“淘金”的同时,客观上也解决了农业领域长久以来的投资不足问题。 (国商)

辞职了也能再回来

上海交行“离职关怀”聚揽人才

“出去了就别再回来!”这似乎是职场的“潜规则”,而在交通银行上海市分行,只要是真正的人才,即便离开交行,不仅能感受到“老东家”的关心,还能再次回到交行的怀抱。

两年前,交行上海某支行的王君(化名)提出辞职。这样一位有着高水平国际业务能力的员工突然提出“分手”,让行内上下均感意外。事实上,分行看好这位员工,已经酝酿将她提升到新的管理岗位。然而她还是决定到某股份制银行另谋高就。

强留不是办法。上海交行将这样的人才列入“离职人才库”,建档立案,启动“离职关怀计划”,做到“离职不离心”。王君说,在她离开交行的两年里,“老东家”会以各种方式关心她在新岗位的工作、学习、生活情况,甚至毫不吝啬地为她在新单位的工作提供尽可能的帮助。后来她逐渐发现,新单位的业

务发挥空间并不如当初想象,“回归”之意顿生。但“出去了就别再回来”这一职场律条让她欲言又止。一直关注王君成长的上海交行却很干脆:欢迎回来。于是,王君不仅顺利回到了交行,而且调到了发挥空间更大的管理岗位。

上海交行人力资源部相关负责人说,从员工离职谈话到建立离职档案、实施离职关怀,都有一套完整的制度。这一制度让行内最大限度地了解员工离职的原因、状态,为交行分析人员流动、补足人力资源管理短板提供了支撑,也留住了大量高素质业务人才。

留住人才是被动的,更主动的做法是,为人才提供完善的职业培训计划和职业规划路径。例如,为不断培养后备干部力量,上海交行启动了“分行管理培训生”项目,为选拔出的好苗子精心安排培养计划、全程跟踪

培训进度、实时给予成长辅导,使他们通过在公司金融、个人金融、会计运营等不同岗位的轮转学习和实践,完善知识结构、提升管理技能。该项目实施5年以来,已有一半的管理培训生走上了二级支行的管理岗位。为推进二级支行行长后备人才队伍的培养,上海交行还启动了针对行内优秀人才的“菁英计划”、“英才计划”,通过对优秀年轻行员的选拔、评估并提供有针对性的践习培养,促使其成为网点综合化建设所需要的管理人才。该行还出台了多项政策,鼓励员工在业余时间加强自我提升。若员工完成AFP、CFP等专项培训进修,均能按照分行相关政策获得奖励。

开放的心态、完善的人才培养体制,让上海交行聚揽了一大批高素质金融人才,人才平均流动率远远低于行业平均水平。

(吴铭)

“这就像农村农忙的时候,由于人手不够,数个家庭相互帮忙。”

福州拟成立企业“用工联盟”

□ 李晖

据《福州晚报》报道,在日前召开的福州市重点用工企业用工需求座谈会上,与会的企业很多都赞同福州市即将成立“用工联盟”的做法。他们还表示,“用工联盟”能否有效运作,关键是企业之间如何在利益、用工周期等方面达成共识。

会上,福州海量管器材有限公司的施富荃指出,很多企业尤其是做外销的企业,在每年生产过程中都存在淡季旺季的情况,因此用工需求在生产周期里有有着量多、量少的客观情况,为此建议福州市成立“用工联盟”,通过企业之间的信息共享,在生产淡季暂时互相借调员工,为企业用工寻求新的途径。

这一建议立即得到不少企业的响应。一些企业代表称,当前,现场招聘、网络招聘、赴外省招聘等招聘方式的效果越来越不好,而且招聘成本越来越大。每逢企业生产订单增加,大量的用工需求成为企业发展的瓶颈。如果福州企业之间能形成“用工联盟”,则多了一个有效招工的新举措。

“在福州的人力资源市场,企业人力资源负责人之间互相推荐离职员工的做法私底下一直都存在,将其规模化形成‘用工联盟’有一定难度,但对企业来说肯定是好事。”福州市用工行业协会负责人付云翔说。



付云翔告诉记者,协会正在加快信息平台的建设,以促进企业之间的信息共享,包括待遇水平、文化娱乐建设、留住员工的措施和技巧等。与此同时,将会加强企业之间用工需求的信息共享,如遇企业因生产原因减少员工数量或是有员工离职,将会及时把这些员工推荐到其他企业,减少企业的招聘成本。

“这就像农村农忙的时候,由于人手不够,数个家庭互相帮忙。”江西省人力资源和社会保障厅驻闽劳务管理处福州站站长缪道春说,现在企业招工越来越难,如果通过这种方式把整个福州的人力资源市场盘活起来,对务工者和企业是双赢的。

记者采访了一些务工者,他们对此表示期待。来自江西东乡的陈锦春认为,外来务工者选择跳槽的时间点一般在春节前后,其

他时间点跳槽的情况较少。在一些做外贸的企业里,受订单情况的影响,常常会在五月份出现减员的情况,这时如果能通过“用工联盟”把他们介绍到其他待遇相当的企业,他们可以节省不少的务工成本。

“我们支持通过‘用工联盟’来缓解企业季节性用工紧张的方式。”市人社局副局长高远忠表示,市人社局将会指导用工行业协会完善“用工联盟”的形成。在具体操作上,比如A企业因生产需求要增加100名员工,B企业刚好生产订单减少可以调剂出100名员工,那么A企业在保证工资待遇的同时,还要为这些员工缴纳相应的社保费用,而这些员工的人事关系还是B企业的。他说,在这种用工方式里,诚信很重要,只有企业之间相互信任,才能使这一用工模式形成良性循环。

沪上再次启动

海外金融人才招聘

记者从日前举行的“上海海外金融人才招聘信息发布会”上了解到,今年有20家金融机构推出了107个招聘岗位,总招聘人数近200人。上海海外金融人才招聘正式启动。

其中,7家中外资银行共推出32个岗位,总招聘人数近50人;6家证券公司共推出46个岗位,总招聘人数64人以上;2家基金公司共推出14个岗位,总招聘人数14人;2家期货公司共推出10个岗位,总招聘人数13人;还有2家涉及金融的综合类公司和1家保险公司,共推出5个岗位,总招聘人数12人。

招聘将综合运用三种方式,即联合海内外知名中介服务机构,开展网络视频招聘会(登录上海金融人才网);对于一些高端岗位或高端人才,组织猎头定向推荐;还将组织海外面谈等活动,以取得招聘实效。

(马翠莲)

新疆6名引进人才

入选“千人计划”项目

天山网消息,新疆引进申报“千人计划”新疆项目的海外创新人才入选中,有6名入选首批“千人计划”新疆项目。这6名创新人才中,自治区4名,兵团2名,都具有博士学位,专业涉及计算机、复合材料、环境、信息、医药等领域,年龄最大的40岁,最小的只有30岁,都是2011年以后引进的海外人才。

“千人计划”新疆项目旨在加大对新疆引进海外高层次人才支持力度,采取差别化引才政策,争取用三年时间为新疆引进100名海外创新创业人才。中央将给予入选者每人人民币50万元的一次性补助;对创新人才,将给予100万至300万元科研补助经费;其他工作条件和待遇参照国家“千人计划”现有相关政策执行。 (天山)

房地产业空缺职位增长5%

前程无忧日前发布2012年7月人才市场供需走势。其中房地产行业和金融投资行业的人才需求增长成为亮点。

春节以来,房地产行业人才需求逐月下降,但是在7月突然增加,比6月份增长5%以上,呼应了当月不少城市的房地产交易量增价升的情况。置业销售和中介仍然占据需求首位,但同时与开发配套的水暖、土建等工程师需求上扬,多在二三线城市,显示开发商在建筑方面有所加强,财务类职位需求位列第三。 (吴敏)

万达抢电商人才

开到110万年薪

万达集团电商部门招聘技术人才,普通工程师年薪38万,主任工程师年薪90万,年薪最高的是平台技术部总经理,110万。苏宁易购的技术工程师招聘,年薪也是从20万到60万不等。

数据显示,今年电商对人才需求增长幅度比2011年还要凶猛。主要是传统行业涉足电商渴求人才所致。据介绍,一家刚刚涉足电子商务的传统企业,在招聘副总和助理级别的人员时表示,“只要在亚马逊、当当、京东等电商企业工作过的都可以”。 (猎聘)

耐用消费品人才需求看涨

中国宁波人才市场才市分析日前出炉。与去年同期相比,多数行业招聘总体维持在一个相对稳定的状态,但电子微电子行业、耐用消费品(包括服饰、纺织、家具)行业需求排名都有所提高,尤其是耐用消费品行业从去年的第11位到今年的第6位,需求人数比去年涨了近两成。

同比去年,耐用消费品行业需求排名增长比较快,上升了5位,记者采访了宁波服装纺织行业业内人士何先生,了解到,本身每年七八月就是这个行业的淡季,一般不少企业都会选择此时装修门面并开业,以应对九十月的旺季,此时需要大量人才。

而今年现在来说,整体家纺行业发展形势还不错,门店扩张速度相对较快,仅7月,宁波一家知名家纺企业就新开40家门店,门店的工作人员以及电子商务人士都为近期家纺等耐用消费品行业的急需人才。

(罗佳 段琼蕾)

期货资管业务

开始争夺人才

□ 沈宁

《证券时报》消息,期货资管业务试点即将开闸,期货公司有望正式摆脱传统单一经纪业务。对于这一具有里程碑意义的行业创新,目前众多期货公司已摩拳擦掌,加快业务筹备,其中资管人才的争夺更是日趋白热化。今年以来,各期货公司争相举办期货实盘大赛,出发点已从原先单纯的经纪业务营销,逐步转向甄选具备稳定盈利的期货操盘手,为未来资管业务储备人才。据了解,作为业内颇有影响力的实盘大赛,新一届东航金融“蓝海密剑期货实盘大赛”将更名为“蓝海密剑对冲基金经理公开赛”,赛事规则也进行了多项调整,将首次允许在国内其他期货公司开立账户的投资者参与大赛,开放性、多元性大大增强。

千金易找,一将难求,网罗民间期货投资人才、着眼期货资管业务,正是期货公司开放大赛平台的重要目的。“第五届蓝海密剑实盘大赛将首次引入盟军”,东航金茂控股总经理助理涂康告告诉记者,在此前的四届大赛中,根据赛制规定,所有参赛选手必须在特约交易商,东航期货或者东航国际(香港)开立账户,才可以参加比赛。