

## 名企用人 ▶

# 500万年薪“网”总裁 厦企流行网上“叫卖”高管

■ 叶子申

通过网络招聘普通员工，或者中层，这事挺常见，但通过网络招总裁，而且还能给出500万的年薪，这事儿靠谱吗？最近，厦门的几家企业把总裁、总经理等“高级别”的高管职位也频频拿来自网上公开“叫卖”。

## 企业重金“网”高管

最近，厦门维尔斯人力资源管理有限公司做了件“新鲜事”——在网络上招聘老总。“这举动很‘潮’，因为这么做的人相当少。”该公司相关人士小张告诉记者，该公司此前曾在国内知名招聘网站上发布招聘营销副总裁的信息。根据该信息，应聘人员的工作资历需达到8年以上。一旦录取，就有可能获得高达500万元的年薪。

事实上，厦门维尔斯并非首个在网上招

聘“高级别”高管的企业。记者查阅相关招聘网站发现，除了维尔斯，厦门近期频频出现在网上招聘高管的信息，如厦门翔球集团、厦门润庭酒店管理有限公司、福建新新集团等。

记者咨询时发现，这些企业在招聘高管时开出的条件颇高。以厦门翔球集团为例，要求应聘者年龄在40—48周岁，10年以上大型集团类企业高层管理经验，5年以上大型集团公司企业总裁或副总裁等同类岗位经验。

### 报名多，但成功率低

记者了解到，按照往常情况，通过网络招聘的对象，往往多为普通的公司职员或管理中层，而类似集团总裁、总经理等高级别的，则极为少数。“之所以这么做，一方面是网络招聘成本低。”福建新新集团相关人士告诉记者，当前，各类招聘网站数量众多，因

此往往能拿到较低的信息发布价格，“有一年1000多元也能搞定”。此外，网络涉及范围广、不受地点和时间等的限制，“企业想碰碰运气”。

“应聘的人其实并不少。”厦门维尔斯的小张告诉记者，但是，不少应聘者根本不符合要求。

在任世达集团厦门公司相关人士刘先生看来，其实，总裁、总经理等高管很少会在网上投简历，也很少会去相关网站应聘。“这些人才不愁没人要，都会有各种猎头在紧盯。”

### 网络招高管条件未成熟

据大翰人力资源咨询有限公司厦门公司有关人士透露，通过网络招聘“高级别”高管，这是一个“新潮”的做法，也符合当前网络化时代的发展要求。不过，在他看来，招聘



“高级别”高管对企业来说更慎重，观察期也更长，“目前通过网络招聘，条件还不够成熟。”他表示。

另外，相关人士也提醒，有些网站发布“高级别”高管招聘信息，可能并不完全真实，有的甚至是想以此骗取应聘者钱财，因此提醒求职者应选择技术与服务体系完善的人力资源服务网络平台，保证自身利益安全。

## 多轮融资后失去控制权

# 悠易互通创始人离职

### ■ 孟鸿

互联网广告服务提供商悠易互通历时近一年的内部动荡，近日随着创始人刘峻丰的微博发声浮出水面。多轮融资后失去控制权的刘峻丰，最终选择彻底离职，同一时期这家公司员工也发生大规模换血。

### 创始人离职

2007年4月，刘峻丰和赵征等创办悠易互通，主要提供精准广告服务。2009年12月，悠易互通获得思伟和戈壁的A轮融资；2011年2月，再获橡树投资领投、思伟及戈壁跟投的B轮融资，金额为2000万美元；今年9月，C轮融资宣告完成。

然而就是这样一家从外界看来稳步前进的公司，内部却同时经历着将近一年的内部动荡。实际上，互联网广告行业内部近期一直对悠易互通现状私下多有谈论，而刘峻丰近日发出的一条微博，终于将这家广告公司推上外界关注的焦点。

刘峻丰在这条微博中写道：“已经正式辞任所有职务，包括董事长等任何职务。最近这段时间，跟着电影一样地看了真实版的世态炎凉，人心险恶。不过还好，还是有很多靠谱的朋友和靠谱的事情。一切还早，骑驴看唱本走着瞧吧。”

不同渠道信息显示，悠易互通的员工今年以来已经历“大规模”换血。例如一位和悠易互通有合作关系的资深广告公司高管告诉新浪科技，悠易互通创始团队几乎全部流失；而一位悠易互通的员工甚至透露说：“400多员工走了300多。”

涉及到的员工来自人事、行政、财务、策略、市场、创意、技术、产品等几乎所有团队。有消息称市场部老员工还剩一个、产品团队流失3/4、创意团队12个员工剩下三四个，而所有部门总监中，只有创意总监留任。但销售团队几乎未受影响。

上述说法并未获得官方证实。

### 丢失控制权

刘峻丰离职并不出人意料。在悠易互通的发展历程中，思伟和戈壁是最重要的投资支持者，但同时也被看作上述内部动荡的重要原因。

2011年初B轮融资完成后，悠易互通高管团队随即开始调整。当年至少有四位高管“空降”，其中最重要的包括曾任谷歌亚太区AdSense销售及运营总监的周文彪（任总裁），以及曾任实力传播中国区董事总经理的郭志明（任COO）。

空降兵显然代表资方，更为对创始团队不利的是，B轮融资后刘峻丰等开始失去控制权。据称在董事会中资方和创始团队的席位比例为3:1。

不过悠易互通内部人士也透露，高管团队并没有发生过公开的冲突，然而他们之间的路线分歧几乎尽皆知。无论在内部还是外部看来，悠易互通董事会的主导权都被认为是在投资方思伟和戈壁投资谢士骏的掌握之中。

一种说法是刘峻丰希望向DSP（需求方平台，以对接广告主）方向倾斜，而资方希望继续较为稳妥的道路。无论如何，上层分化进一步推动了员工的离职，据称离职群体中员工以“被开除”方式居多，但总监以上层面的几乎全是自行离职。

今年初，郭志明曾经对媒体透露悠易互通有意在两年内赴海外上市。与此相应的是，今年上市搁浅的易传媒，也先后有COO及副总裁等高管离职。

# 奇思妙改破难题



后底板班CFT团队成员在加工中心商讨方案。

能怪我，我是严格按照换序作业步骤操作的，没想到这件毛坯和以前差异那么大，一走刀就把刀打了。”小张满脸委屈地解释道。

“如果我们把走刀的安全高度预留出来，完全可以避免这种情况下打刀。”该线加工中心带头人张昆玉对异常打刀提出了自己的观点：“安全高度的设定是我们保证设备正常运转的基准，要是仅为节约这一两秒的时间，而忽视了毛坯异常状态，那我们的损失就大了。”他建议大家重新设定换刀安全高度值，并想办法解决欠产生产问题。

“我刚去查过了，这种刀具12000多元一把，库房现无备货，我们只有考虑其他办法了。”工艺员杨启晨及时告诉了大家这个不幸的消息，现场的每个人顿时感到束手无策了。正在这个节骨眼上，班里平日里不善言谈的欧阳军波说：“我仔细观察了刀具结构，虽然刀杆变形了，但刀头没有损坏，我们可以利用废刀杆按原刀杆尺寸‘照葫芦画瓢’，完全可以替代。”

“好主意！”大家一拍即合。随即做了简单的分工后，大家分头行动。不到半个小时，在装备科机加班师傅们的帮助下，大家把新改进的刀杆安装在加工中心上进行试切，切削效果和原刀具相同，加工后的零件经检查员检测后完全符合质量要求。

（艾保国 李彦军）

# 企业社会责任知识讲座

### ■ 平文艺 何祖伟

## 第十九讲 中国社科院依据《指南》的责任评分方法

(2) 在“实质性”的评分上，主要考察企业社会责任报告是否含盖了行业特征议题、时代议题等关键的社会责任议题，以及是否覆盖了受其重大影响的关键利益相关方。其

方法是参考《指南2.0》，设立每一个行业的特征性、实质性责任议题，根据各个报告实际披露的议题占其应当披露的实质性议题的比率评分。因所涉及的行业太多，这里仅举分行业中的农林牧渔业、煤炭开采业、医药生物制造业、造纸业和印刷业的例子，用表格形式表示如下：

行业 内别	实质性议题	行业 内别	实质性议题
农 林 牧 渔 业	响应宏观政策	医药 生物 制造 业	过期药品回收制度
	产品质量管理		安全生产
	食品安全		化学药品管理
	食品安全应急		产品事故应急
	农业机械技术和生物技术创新		保障实验对象的权益
	带动农民致富		关注社区健康
煤 炭 开 采 与 洗 选 业	带动农村经济发展	造纸业	职业健康管理
	节约能源、水资源		发展循环经济
	减少农药、化学品使用的制度		化学危险品管理
	贯彻宏观政策		厂区周边环境治理
	发展循环经济		环保设备技术的研发和应用
	保障能源供应		林纸一体化制度及措施
印 刷 业	煤质控制与管理	印刷业	废纸回收与再利用
	职业健康管理		减少废水、废渣排放
	安全生产		产品服务创新
	保护土地		客户信息保护
	煤矿采区回采		职业健康管理
	清洁能源技术研发		发展循环经济
矿 区 保 育 与 治 理	矿区保育、尾矿处理和矿区生态保护		环保技术、设备的研发和应用



# 黄河之水天上来

——写在河套酒业成立六十周年

### 连载③

### 稳健经营

### 打造具备长寿基因的企业

从全国范围来看，就销售业绩和知名度来说，河套酒业并不是最靠前的企业，但是就质量效益来说，河套酒业却进入了中国酒业十强行列。因此在业界，人们对比河套酒业昔日这个内蒙古小兄弟开始刮目相看，而对于河套王在内蒙古区域市场中的坚挺表现，业界更是伸出大拇指。

在河套酒业建厂六十年到来之际，我们有必要简要回望河套酒业艰难而辉煌的历程。

1949年，中国历史掀开了崭新的一页，1952年，地方国营杭锦后旗制酒厂（河套酒业集团前身）建厂。

1991年，杭锦后旗任命张庆义为酒厂厂长，企业发展步入快车道。

1992年，社会主义市场经济体制改革目标确立，河套酒业跃马扬鞭，在白酒行业最早开始了实质性的改革，确立了包括干部选拔制度、三本管理等多项改革措施。也是从那时候开始，一批懂营销、懂技术、懂管理的年轻人脱颖而出，跃上了河套酒业的历史舞台。今天，他们已经成为河套酒业的中坚力量。

1997年，内蒙古河套酒业集团股份有限公司正式挂牌。

2004年，河套酒业彻底转为民营股份公司。至此，一个从地方国营制酒厂脱胎换骨而来的民营酿酒企业——内蒙古河套酒业集团掀开了崭新的一页。河套酒业进入了一个高速发展的时期。

2010年6月30日，世界品牌实验室(WBL)发布了2010年(第七届)《中国500最具价值品牌》排行榜，河套品牌连续六年蝉联中国最具价值品牌500强。

2011年，河套酒业集团公司实现销售额30亿元，同比增长28.43%，其中白酒主业实现了20个亿的销售业绩，同比增长22.3%。

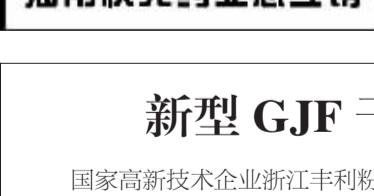
河套酒业走过了六十年的历程，实现了稳健经营、基业长青，走进内蒙古酒文化博物馆，我们能看到历届厂长的名字。它体现当代河酒人对先辈的敬意、对传承的守望、对成就百年品牌的决心。

河套酒业作为建国初建立的企业，六十年应当说企业的成长史并不短。《基业长青》一书的作者柯林斯对1980以后出现的企业是不予研究的。在他看来，没有一定时间的企业经营史，谈卓越是奢侈的。而谈到内蒙古的品牌企业，红遍全国的伊利、蒙牛，企业经营史不过是二三十年的光景。百年企业是许多企业的愿景，而真正像河套酒业这样，与共和国一起经历了战争、地震以及体制改革的洗礼，成长为历久弥新的企业并不多。

六十年弹指一挥间，但对一个市场竞争的潮流中走过来的企业来说，却历尽艰辛。河套酒业坚持稳健经营，不断扬长，不断补短，一点一滴地为企业积累着长寿基因，为打造百年企业奠定了基础。河套酒业具备长寿基因，主要体现在以下方面：

**一、河套酒业有六十年的不间断经营史。**河套白酒、河套陈缸、河套老窖、河套王，每个时代河酒人都与时俱进，奉献出他们的杰出产品。河套酒业陪伴着几代内蒙古人的成长，形成了内蒙古人的共同记忆与公共情感。走进内蒙古酒文化博物馆的产品展厅，从无盒包装到有盒包装，从一个个酒瓶盖的演进史，我们仿佛走进了时光隧道，看到了中国酒文化的变迁，看到了似水流年华流去，而志向远大者酿造的美酒足以告慰生育他们的千年河套，而他们所展示的实力储备也足以鼓舞家乡父老，河套酒业从事的是有根的事业，它不但拥有现在，必将拥有未来。

**二、河套酒业有着丰富的企业精神成长史。**国有企业时代的责任感、改革开放时期的创造性、民营企业时代的正义性传承及卓越性追求，成为河套酒业稳定的价价值观。许多民营企业完成体制改革后，只强调改制后的历史，河套酒业不是这样，他们珍视客观的企业发展历史。通过内蒙古酒文化博物馆，酒道馆和酒业志等形式，积淀各个时代的优良基因而传承之，让企业涉猎时代、集纳优点、尽得风华。



## 新型GJF干燥超微粉碎机

国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司研发的GJF干燥超微粉碎机列入国家火炬项目，评为国家重点新产品。

专家认为GJF干燥超微粉碎机集干燥、超微粉碎、分级三重工艺于一体，成功解决了含水量高的物料的超微粉碎难题，是粉体工程的重大突破，其技术处于国内领先水平；所采用的三角形齿圈定子和带高速活动锤的转子结构以及带变速分散机构的双螺旋加料装置属国内首创。

浙江丰利运用已引进的国际超微粉碎先进技术（德国HOBER技术），优化产品结构，将高精度涡轮式超微分级机和高速冲击式超微粉碎机有机结合起来，在粉碎过程中达到最大的节

能效果。经用户使用证实，该机具有干燥效果好、粉碎细度细、能耗低、使用寿命长等特点，特别适用于化工、食品、染料等行业的干燥超微粉碎，能最大限度地提高产品质量和生产率，具有显著的经济效益和社会效益。

目前，GJF干燥超微粉碎机各项性能达到国外同类产品水平，且价格只有进口价的1/3~1/5，产品出口马来西亚、印尼等东南亚国家；替代进口产品在国内多家企业广泛应用，深受用户欢迎。

咨询热线：(0575)  
83105888 83100888  
83185888 83183618  
网址：[www.zjfngli.net](http://www.zjfngli.net)  
邮箱：[fengli@zjfngli.cn](mailto:fengli@zjfngli.cn)