



用人单位和求职者都喊“合拍难”

遇“更难就业季”，按需培养可缓解就业、招工难

今年中国高校毕业生预计突破700万人，2014年将成为2013年后的“更难就业季”。一边是高校毕业生的求职难，一边却是企业的招工难。这似乎是个难以调和的矛盾。怎样才能让求职者有职可就、招聘单位有人可用，双方需求相契合。为此，记者采访了多家企业和学生了解他们的需求。



大学毕业生在用人单位招聘摊位前应聘(资料片)。 本报记者 王鸿哲 摄

本报记者 张汝树 见习记者 张童 臧振 刘光斌 杨宗辉

企业：看重工作经验和承压能力

学历、工作经验、能否驾车成了今年应聘的新门槛。记者了解到，很多企业更看重的是求职者的工作经验。淄博当地一家房地产公司的招聘人员告诉记者：“以前我们招聘销售人员都是不限专业、不限学历的，也不需要工作经验。但现在我们招聘时会优先选择有工作经验的应聘者。”记者走访多家招聘单位发

现，对应聘者没有硬性要求的企业少之又少。除了限制专业外，一些职位要求要有两到三年的工作经验。“因为有工作经验的求职者我们不必再进行过多的职能培训，而我们期望的就是他们可以很快的投入到工作状态中。”汇通金融控股集团有限公司的邹先生跟记者说。除了对学历、专业技能有

硬性要求，承压能力的强弱已经成为企业考察大学生能力的重要标准之一。淄博一家大型陶瓷企业招聘负责人说，他们之所以设置试用期，除了考察新人入职大学生的工作能力，另一重要目的就是为了解他们对于有压力、有挑战性的工作的完成情况。“最起码的要求是，遇到困难不能轻易说放弃。”他说。

大学生：希望获得学习机会提升空间

部分企业优先招聘专业对口的毕业生，这令很多大学生感到业余特长无法转变为职业优势。很多毕业生更希望企业看重能力，弱化对于专业的严苛要求，给予在工作中学习的机会。“我学的是数控专业，擅长绘图，所以希望选择的行业广一些。”今年即将从淄博技师学院毕业的小赵告诉记者，他参加了两场招聘会，“招数控专业的企业并不多，但一些企业在招平面设计，但他们只找专业对口的学生。”“物流工作我们也能做，但是一些比较严苛的企业则要求必须是本专业。”毕业于烟台大学国际贸易专业的小周多次碰壁，他说，本科阶段的物流与国贸专业除了部分专业性内容外，其基本都是经济学。“物流的内容可以通过工作边做边学，希望企业能给我一个机会。”部分大学生也看重岗位的提升空间。即将从威海某大学毕业的小董表示，自己会选择一家有提升空间的企业，然后在实习期内尝试验证企业的承诺，倘若企业能够兑现，自己才会跟企业签合同。此外，工资待遇、五险一金也是毕业生择业看重的一方面。

专家观点：按企业需求培养人才

通过企业和学生双方各自的要求，可以看出只有这两种需求达到平衡时，就业难和招工难或许才能解决。“按需培养或将解决这一尴尬难题，应按企业需求导向培养人才，而非按学校教育导向培养人才，企业也应该尽量满足学生的一些合理要求。”一位长期从事人力资源工作的孙先生说。应该鼓励企业与高校合作，合作不应是仅仅提供实习场所，可以尝试向高校提出用人需求，进行“订单式”培养。学校负责基础教育，企业提供培训师、培训场所，不仅能够培养出合格的工作者，企业还能够预定一批劳动力，缓解招工难。高校尤其是一般应用型高校仍亟待调整专业设置、加大学生实习力度，帮助毕业生适应新的人才市场。企业要想招到并留住人才，除了提高工资待遇，还应考虑为就业者提供再学习和再培训的机会，同时建立起员工考核和晋升机制，打开底层一线工人上升通道。大学生们则应进一步转变就业观念，在基层锻炼自己，有一技傍身才能再图发展。

广汽集团总经理曾庆洪回应广汽吉奥人士变动

缪雪中放权 广汽吉奥“应时而变”

1月20日，广汽吉奥召开第二届第一次董事会，广汽吉奥副董事长、总经理缪雪中辞去总经理职务，仅保留副董事长一职，原广汽吉奥副总经理高景深接任总经理职务。广汽与吉奥正式牵手始于2010年4月26日。广汽集团总经理曾庆洪在接受媒体采访时曾表示：广汽吉奥合资公司将保留原吉奥汽车的管理团队，并授权吉奥汽车董事长缪雪中全权管理合资公司。时过

三年，当缪雪中总经理一职被高景深取代时，外界的第一反应是广汽要收权。依据就是高的“出身”。在查阅高景深的过往经历时，记者了解到，1989年开始在“大广汽”任职，最早是广州标致汽车公司技术队伍中的一员，1998年当上了广汽本田汽车有限公司总装科科长，2004年以后经历了广汽丰田综合管理部部长、副总经理兼副工厂长之职。2013年7月，正式出任

广汽吉奥总经理助理一职，并开始全面介入生产、销售、营销、采购等各个环节。缪雪中总结职能的变动实际是角色定位的正确回归。广汽吉奥走了一条全新的路子——混合自主品牌。”缪雪中这样定义自己的出身。就在混合自主品牌发展得风生水起的时候，缪又选择了出人意料的不一样的“打法”：再次放权，卸任总经理，启用职业经理人，实现现代企业制度的改革与创新。



▲广汽吉奥办公楼

五星成功推出升级换代抗冻型平板太阳能热水器

一款由广东五星太阳能股份有限公司开发研制的具有防冻、防垢、防砂功能的经济型非承压间接式平板太阳能热水器，适于高寒地区和水质硬度高地区使用，产品具有免维护、高集热性能等特点，甫一推出市场便赢得用户青睐。产品应用于浙江台州绿城海棠花苑等绿城地产项目中，集热效果优于真空管，得到用户高度认可。

玻璃真空管太阳能热水器占有市场份额优势。但是，数量优势不等于产品优势。根据多年市场调查，发现直插式全玻璃真空管太阳能热水器自身存在一些缺陷——易炸管、易结垢，维修量较大，可靠性较差，所以使用的区域和季节都存在局限性。因此，太阳能热水器需要技术升级。

五星太阳能成功开发的这款升级换代产品——非承压间接式高效平板太阳能热水器，完全克服了直插式全玻璃真空管太阳能热水器的技术缺陷：该产品采用防冻介质循环，彻底解决抗冻问题，具备自动融雪化霜功能，在高寒地区冬季集热器积雪时，可以自动除雪化霜，无需像

真空管那样进行人工除雪，与真空管热水器作对比，结果该产品



真空管那样进行人工除雪，与真空管热水器作对比，结果该产品

全年平均集热效果比真空管高10-20%，得到用户嘉许；集热循

环系统不会结垢，不需要大量维修，性能非常可靠，使用没有任何局限性；产品为全金属流道，材质为铜和不锈钢，系统采用二次循环，用水不参集热器循环，水质无污染达到食品级要求；与同类产品比较，售后维护更少，能做到在集热器循环端注满防冻液时，水箱无水，在800w/m²的辐照下连续闷晒，集热循环端最高温度120℃、压力1.8MPa的极端情况下，介质无泄漏，水箱完好无损。该产品属五星自主研发，有知识产权保护的新产品，拥有包括发明专利在内的5项专利，在水质较差的广大农村市场、新农村改造项目以及高寒结冰地区优势突出，市场前景诱人。