

令人警惕的信号？

互联网创业潮降温 人才身价公司估值继续下跌 一位产品总监年薪直降30万仍无企业接盘

去年开出50万年薪也未必抢得到的互联网产品总监,今年却在人才市场上无人问津;有着2年投资人身份,和6年互联网企业创始人身份,今年选择了投身职场开始求职。

去年互联网创业风起云涌,在招聘市场掀起轩然大波。不过,才一年左右的时间,招聘市场似乎又恢复了平静。而人才需求降温,也是这一轮互联网创业潮逐渐归于平静的一个真实写照。

记者 沈积慧 袁春宇 漫画 连诚

做了8年投资人和创始人 今年主动求职

昨天,杭州猎人人力资源开发有限公司负责人郎越时收到一位求职者的电话。在简短的聊天之后,郎越时通过电子邮件查阅了这位求职者的简历,看完之后很感慨:“做过2年多的投资人,考察过300多个行业,并且成功创办了自己的互联网金融公司,这样懂管理、有战略眼光、对互联网+金融有深度涉足的人才,去年打着灯笼都找不到。”

在郎越时的印象里,去年互联网创业潮风起云涌,Java、前端、架构等技术性人才一票难求,产品经理、运营总监等人才的身价更是水涨船高。

很多刚大学毕业一两年的职场新手,手上同时拿着五六份offer。“去年我们的猎头顾问主动找上门,一般这些人才都爱理不理,因为可选择的余地太多了。”郎越时说。

不过,今年风向发生了变化。一些人开始主动找到猎头,物色新的工作。其中,一些主动投简历的人甚至具有创始人或投资人背景。

“从这么多年的猎头经历来看,有过投资或者创业经历的人,一般是不太轻易出来找工作的。”在郎越时看来,随着资本的降温,去年因为互联网人才市场供需严重失衡而导致人才身价暴涨的行情已经终结。

“今年人才供需开始慢慢地微调,对企业来说是好事。”郎越时说,对于创业公司来说,人才薪水越高,员工成本支出越大。

50万年薪的产品总监 去年抢着要今年没人敢接

虽然实体经济一直很低迷,但对于杭州的猎头公司来说,去年的互联网创业大潮给这个行业带来了巨大的机会,,互联网企业成为猎头公司最大的金主。但今年这些依赖于互联网公司的猎头公司普遍日子不太好过。

“春节后的3月份和4月份,就没有互联网公司的新订单进来了,基本上靠老客户维持。”杭州一家猎头公司的负责人说。

去年很多刚拿了融资的公司大张旗鼓地四处挖人,有的一次招聘动辄一两百人,甚至两三百人,而今年招聘变得谨慎多了。“像C+前端、架构等紧缺类的人才,一般先招四五个,稳定之后再招几个,很多公司是这个策略。”猎聘网杭州分公司城市总柴卿说。

柴卿认为,资本寒冬的到来,除了企业的核心人才依然紧俏,从招聘市场总体来看,总需求在下滑。“像去年工程师年薪翻两三番的情形已经不见,招聘普遍更为谨慎,对求职者的要求也更高。”

名驹猎头负责人沈敏跃记得,去年一位资深的产品总监身价炒到年薪80万元,甚至更高,依然供不应求,但今年即使以50万元的年薪挂出去,很少有企业愿意接盘。

柴卿说,除了融资越来越难拿的因素,也与企业在不同融资阶段的招聘策略有关系:企业处于天使轮或A轮时,是迅速扩张期,招聘策略往往很激进,需要大量招兵买马占领市场。等到B轮甚至C轮,人才战略更为清晰,开始吸纳技术大牛等关键性人才。



杭州一家互联网公司估值 一年降了四分之三

杭州文三路上的中小企业大厦,聚集着众多互联网公司。对于这些公司发生的变化,在这里上班的白领王军有着直接的体会。去年王军每天都会在上下班时,碰上公司楼下有人在派发宣传网页。“每天都有一到两家,基本上都是做O2O的互联网公司。”

今年开始这样的情形已经不在,“现在一周也碰不到一家发宣传网页的公司。”细心的王军发现,过去那些派发传单的公司大都已搬离,原先的办公室里又换上了新的公司。王军告诉记者:“就在我们公司楼上,好几家做O2O的公司经营不下去,关门了。”

“现在这类的公司根本融不到钱,当然只能关门了。”职业投资人老李说,“从去年下半年开始,我们就不太愿意投纯互联网平台的企业了,很多互联网公司就是烧钱买用户,但根本拿不到现金,真正具有盈利模式的太少了。过于充裕的资金,已经让许多创业公司丧失了畏惧之心。”

老李最近正在接触杭州一家做互联网大数据分析的企业,去年年中有风投给这家公司的估值接近40倍,但创业者还是嫌少。如今情况彻底反转,这家公司的估值被降了四分之三,企业还是融不到钱,投资人仍在犹豫。

相关报道详见A19版

