

人才的成长速度追不上产业的发展速度

# 跨境电商千金易得,一将难求

专家建议:加强校企合作,培训企业中层管理人才

记者 阮妍妍 通讯员 边铭光

以跨境电商为代表的新业态正在成为外贸出口新的增长点。据杭州海关最新公布的外贸数据显示,1-11月,全省跨境电商零售出口37亿元,增长81.2%。而从全国来看,我国跨境电商经营主体已经超过5000家,跨境电商交易规模连续几年增幅都超过30%。

但是,与高歌猛进的行业不匹配的是,由于跨境电商在短期内发展迅猛,人才培育的机制短期内无法满足这种需求,导致了该行业人才短缺成为近年来的常态。

“精通外语又熟悉外贸和平台运营的人才,更是‘千金易得,一将难求’。”上周,在对外公布的《杭州市2016-2017年度跨境电商产业紧缺人才需求目录》(以下简称《目录》)里就有这样的描述。

## 外语能力、熟悉业务

## 最受跨境电商老板青睐

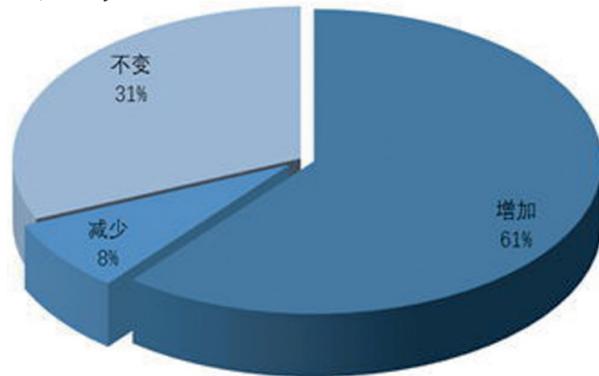
在最近杭州举行的一场面向高校毕业生的大型公益招聘会上,专门细分出了“网店淘宝类”岗位,网店/淘宝店长、客服、运营、推广、美工等岗位都在列。而出人意料的是,这个新出炉的岗位类别一经推出,就坐上了本次大会人才需求量排行榜的“亚军”位置。

“从智联招聘网的数据也可以看出,市场对电子商务人才的需求较大,如2015年与2014年比,杭州本地电子商务行业招聘需求增长了169%。这其中,跨境电商行业的人才招聘要求更高,比如,企业需要

熟悉行业或法律规则,并且精通外语,还要有电子商务行业经验的人,这样的人才本就属于稀缺人才。”

智联招聘有关人士告诉记者,跨境电商最需要的是商务销售类、计算机类和运营类人才,与传统电子商务企业不同的是,他们更看重应聘者的综合素质以及外语能力,会小语种或者多语种的人才更受欢迎。

“另外,电子商务行业的企业资金较为充足,在人才投入上下了很大的成本,但是有些人才在重量的情况下都难以招到,足以说明稀缺人才少。”



《目录》显示企业紧缺人才需求情况

## 逾六成企业表示 明年肯定要招聘不少人才

事实上,本次《目录》所公布的雇佣前景调查,也是想了解未来一年内,杭州跨境电商产业企业在增加或减少人才数量方面的意向,并通过对调查结果的分析,得出杭州市跨境电商产业紧缺人才的“净雇佣前景指数”。

调查结果显示,61%的企业表示将会在未来一年增加紧缺人才的数量,31%表示会维持现有人才数量,仅8%的企业预计将减少紧缺人才的数量。由此得出,“未来一年杭州跨境电商产业的净雇佣指数为53%,相比

2015年杭州信息(智慧)经济产业的净雇佣指数43%,以及其中电子商务产业净雇佣指数的42%,这个指数代表了杭州跨境电商产业对紧缺人才的招聘需求是相当积极的。”

“我们企业一直在招聘跨境电商方面的人才,但一直很难招到合适的。”日贸通总经理吴铁冰在接受记者采访时,连用了两个“一直”来形容当前招聘的困境。他说,经过两年多的发展,公司员工已经有30多位,但没有专业的人才,“想招到懂外语又懂电商专业的人才,太难了。”

## 校企要共建实用体系

采访中,不少企业表示,跨境电商人才这种供需不对称,不仅导致目前的跨境电商人才难招,还在一定程度上助涨了该行业的薪酬水平。

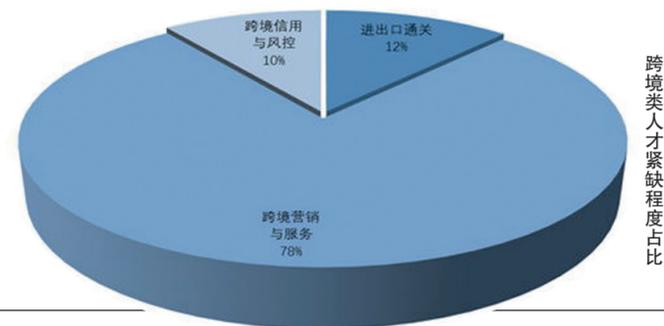
据前程无忧统计结果显示,在该平台发布的有关跨境电商行业的岗位主要包括跨境电商运营、销售、物流、客服等,其中以运营、销售类为主要招聘对象。而具体的薪酬水平,以运营类岗位为例,跨境电商专员薪资集中在每月4500元-6500元,经理级为每月8000元-10000元;普通电商专员每月3000元-5000元,经理级为每月7000元-9000元。“总体分析,跨境电商行业的薪资水平高于普

## 企业要培训中层人才

通电商同岗位薪资的20%以上。”但是,即便是高薪,岗位人才依旧紧缺。

那么,该如何破解目前跨境电商人才紧缺的困局?在中国电子商务研究中心高级分析师张周平看来,跨境电商行业人才短缺是近年来的常态,行业的高速发展造就了大量的人才需求,而目前学校里培养出来的学生与企业实际需求之间又存在脱节现象。

“要想解决人才问题,一方面需要加强校企合作,共建实用的电子商务人才培养体系;另一方面,对企业中层管理人才进行培训,可以提升企业工作效率及企业经营业绩。”张周平说。



跨境类人才紧缺程度占比

## 财说

# “垃圾”里掘金并非一本万利

齐航

我们都说现在是“资产荒”时代。“资产荒”之下,一门非主流生意火了:不良资产处置。

经济下行压力之下,企业经营回报率下降,债务负担上升,先前借的钱还不上,这部分借款就会转化为呆账、坏账,成为不良资产。不良资产出现了当然不能视若无睹,总得想法子把它们处理掉。也因为“资产荒”,债市、股市、楼市等现在都算不上特别好的投资选择,所以不少投资者就把目光瞄向了不良资产,试图通过处置不良资产获取更高回报。

中国过去的不良资产处置市场相对封闭。上世纪90年代末,为了给四大国有行减轻包袱,国家层面推动了一轮银行坏账的行政性剥离,成立华融、信达、长城、东方四大不良资产管理公司(AMC),低价承接

了大量的银行不良资产。此后伴随中国经济的高歌猛进,这些不良资产从“垃圾”一跃成为“金子”,价值空间被打开,四大不良资产管理公司赚得盆满钵满。中国经济处于上行周期,为“以时间换空间”的不良资产处置创造了条件,这也是“垃圾”得以转化为“金子”的内在逻辑。

如今,类似的赚钱机会似乎再次出现。业内粗略估计,目前不良资产领域已经形成近10万亿元量级的市场空间,未来三年至五年将保持20%以上的行业增速。同时,国家也在逐步放开不良资产处置的政策空间。比如10月下旬,银监会对各省成立第二家AMC政策松绑,并取消了“不良资产不得对外转让”的政策限制,这也让各地方AMC、各类投资公司、私募基金等主体蠢蠢欲动。

但在笔者看来,不良资产处置这门生意虽然潜力巨大,却并非一本万利,投资者在进入时尤需深思而慎行。

首先,“以时间换空间”的系统性机会已不复存在。上轮不良资产处置盛宴之所以出现,很大程度上归因于中国经济的黄金十年及行政力量的强势推动。资产遴选和处置的技术含量并不高,基本属于“躺着也能赚钱”。时至今日,中国经济的“L”型走势已然确立,供给侧改革下,一些不良资产正是需要市场出清的部分,重组盘活、持有变现的难度极大。

其次,市场空间打开是一柄双刃剑,在增加投资渠道和可投标的同时,也挤压了买卖双方的价差空间。在不缺买家的情况下,银行等不良资产持有者一般不愿意低价折让,很多时候倾向于自主处置。

而对于不良资产的买家来说,竞争加剧必然意味着接盘的成本提高,这让之后的催收、转让、重组过程愈加艰难,有可能陷入“赔了夫人又折兵”的窘境。

再次,不良资产处置的技术门槛大幅提高,“无手艺,不赚钱”将成为常态。不良资产处置事实上是一门“技术活”,无论是尝试不良资产“债转股”,还是对不良资产进行重组、盘整和二次开发,都涉及不同的细分行业,如果资产处置人员缺少特定行业的专业能力和资源积累,把不良资产盘活变现又谈何容易?比如手握一处商业地产的不良资产,如果不懂商业地产的招商、运营、管理,“垃圾”是不会变成“黄金”的。

在“垃圾”里掘金,这就是不良资产处置行业的本质。在掘金之前,我们总得想想,“垃圾”何以成为“垃圾”。

## 在杭州使用骑呗单车不花钱了

# 免费模式能否赢得共享单车之战?

记者 吴宛青

一身银白加“蒂芙尼蓝”的骑呗单车,最近频频出现于大街小巷。今年11月开始进入杭州市场的骑呗单车,从最初在滨江地区试运营,如今已经在全市铺开了运营网络。

敢于与杭州的公共自行车“叫板”,骑呗单车从开始运营就吸引了各方关注。昨天,企业再一次做出了引人注目的举动:宣布旗下所有单车在杭州实行全年免费,开通了租车功能的骑呗用户只要在APP当中参与投票就可以获得2017年的免费资格。如果投票人数达到50万,则2017年对全杭州市民免费。

## 杭州“小红车”强势 免费模式有助做大规模

只要通过APP随时都可以实现借还车,不用像公共自行车一样找桩、刷卡,芝麻信用分达到750就可以免押金,骑呗单车与“小红车”相比,“便捷”成了最大的竞争利器。不过,半小时收费5角钱的标准,虽然不高,但也让它在本质上与“小红车”的公益性区别开来。现在宣布彻底免费,企业究竟有何打算呢?

“杭州和其他城市的情况不同,‘小红车’的实力确实太强了。”骑呗单车的联合创始人吕城

江说,上海的摩拜单车能够达到一天10多次的租用量,但在杭州实现不了。“按照现在一辆车0.5元半小时的收费标准,一天一辆车最多挣两三元,租金这一块根本赚不了钱。”

因此,不如先积累用户,培养用户习惯。吕城江说,公司计划等使用车辆的人数足够多之后,就将车辆作为广告的投放载体,以此来盈利。

目前,进驻杭州共享单车市场的主要有ofo以及骑呗两家。ofo主打校园出行,使用价格为

1元/小时,通过认证的师生用户是0.5元/小时。相比之下,骑呗单车的“免费”显示出一定的市场竞争力。

今年以来,共享单车市场风起云涌,数据显示现在全国现在有50多家公司在做这一行,竞争越来越激烈。“对我们来说,越早抢占市场越能获得先机。从目前的共享单车市场来看,免费势在必行。与其如此,不如提前做准备。”吕城江说。

## 市场扩张料将加速 政策张力已经显现

除了迅速占领市场之外,企业也必须直面单车运营与城市管理的内在张力。今年12月5日,骑呗单车当天投放于武林广场地铁站附近的共享单车,被下城区城管执法人员收缴。虽然最后单车被归还,但还是凸显出政策风险的存在。前不久,深圳市就发布了《关于鼓励规范互联网自行车服务的若干意见(征求意见稿)》,明确了规范停车事项以及相关处罚措施,杭州会不会也有类似的政策发布,虽然目前还是未知,但政策张力已经显现。

除了迅速占领市场之外,企业也必须直面单车运营与城市管理的内在张力。

除了迅速占领市场之外,企业也必须直面单车运营与城市管理的内在张力。

“骑呗单车一直很注意与政府的沟通。”吕城江透露,不过由于共享单车属于新兴事物,在备案管理方面并无明确的制度依据,目前,骑呗单车的投放主要依赖企业自身“摸着石头过河”,相对集中地投放于地铁沿线、热门商圈的非机动车泊位内。然而仍有部分区域尚未划出非机动车泊位,企业出于市场需求只能尝试先行投放。“任何事物都会使用到公共资源,关键看回报如何,如果回报足够大,那就有继续下去的价值。”吕城江说。

## 杭州建全国首个 进出口生物医药 产品质量安全示范区

本报讯(通讯员 高澜 赵亮 记者 阮妍妍)浙江省是全国生物制品出口大省,特别是杭州经济技术开发区“东部医药港小镇”集聚了美国辉瑞、默沙东、法国赛诺菲等一批生物医药领域的世界500强企业。近日,杭州检验检疫局与杭州经济技术开发区管委会签署了《建立杭州经济技术开发区进出口生物医药产品(生物制品)质量安全示范区合作备忘录》。该合作备忘录的签署代表着全国首个进出口生物医药产品质量安全示范区正式开始创建。

据介绍,双方通过签署合作备忘录,力争2年内建成浙江生物医药产品(生物制品)质量安全示范区,并通过浙江省级和国家级生物医药产品(生物制品)质量安全示范区验收,成为行业质量安全示范应用基地。

## 浦发银行一千亿元参与 钱塘江金融港湾建设

本报讯(通讯员 王莹 记者 刘礼文)在近日举行的钱塘江金融港湾建设推进会上,浦发银行与浙江省人民政府共同签署了《共同推进钱塘江金融港湾建设战略合作框架协议》。这预示着,未来五年,浦发银行将向浙江省人民政府提供1000亿元的资金支持。

在《协议》中,浦发银行表示,将充分发挥金融控股集团优势,利用旗下上海信托、浦银租赁、浦银安盛基金、浦银国际投行等平台,结合浦发银行国内领先的资产管理业务能力,在优势企业培育、做强上市公司、引入产业基金、提供金融综合外包服务等方面提供优质高效、行业领先服务,并在五年内为浙江各类基金提供资金支持。

此外,浦发银行还表示,将利用行业资深和领先的跨境金融服务优势,为钱塘江金融港湾企业搭建与香港、纽约、伦敦等国际金融中心的交流平台,并提供优质高效便捷的境外金融服务。

## 中国平安与浙江省政府 签订战略合作协议

本报讯(通讯员 郑鸣 记者 凌怡)近日,中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)与浙江省政府签署全面战略合作协议,未来五年内,双方将积极推进投融资、保险和社会保障、银行业务及互联网金融等多方面合作,合作项目投融资意向金额不低于人民币5000亿元。中国平安将全方位支持浙江经济社会发展,提供优质综合金融服务。

签约仪式在浙江省钱塘江金融港湾建设推进大会上举行,中国平安以此次战略合作协议的签署为契机,全方位战略合作支持包括钱塘江金融港湾在内的浙江省重大经济建设项目,合作设立重点产业发展基金,加大对重点项目和企业投资。

## 美的鸿雁联姻 让智能家居更安全简单

本报讯(记者 阮妍妍)近日,美的智慧与鸿雁电器对外宣布,将在智能家居领域开启战略性的跨界合作,双方将发挥各自技术、产品及资源优势,推动家居智能化的时代进程。鸿雁电器总裁王米成表示,本次美的和鸿雁的联姻,重点解决了安全、互联和操控方面的问题,对智能家居的市场化进程有实质性的推动意义。

据称,此次合作,鸿雁将其智能面板系列产品接入到美的M-Smart智能家居平台;而鸿雁的智能面板产品将采用美的新近推出的物联网安全Wi-Fi模块等通讯产品。同时,鸿雁也将成为美的智能家居套装的重要合作伙伴。

中国銀行 BANK OF CHINA

手机银行转账全免费