

就业难,就业不难?用工荒,用工不荒?众说纷纭中——

还原一个真实的就业和用工市场

撰文:王丽慧 张磊 李宁
摄影:陈启宇 李华成

节后的就业市场,“用工荒”与“就业难”再次“抱团”出现。

表面上看,“用工荒”与“就业难”是一个悖论,若将两者深层次分析,就会发现,“用工荒”与“就业难”其实是一个问题的两个方面。

所谓的“用工荒”,一是企业招不到合适的人才,二就是用人单位拿不出足够高的工资和福利待遇吸引人才。

所谓的“就业难”,看似是工作难找,实际上是求职者想找理想中的好工作难。

“用工荒”和“就业难”的矛盾,就如同梦想与现实,未来虽然有实现双方对接的无限可能,但目前还存在落差。对于用人单位来说,必须认清中国“人口红利”逐渐消失的当下、廉价劳动力不再的现实;而求职者也要在当前形势下摆正心态、着眼长远,不论就业还是创业,理性规划职业前景是实现成功的第一步。

应聘者:5年换3家,跳槽不频繁

有了大城市的工作经历,以后在家乡找一份薪资待遇高一些的工作,就有底气得多。——段克

记者碰到23岁的段克,是在嘉定区日前举办的“春风行动”专场招聘会上,他手里拿了一叠招聘广告,正在向一家企业的人事主管咨询岗位待遇情况。段克挥了挥手上的广告,“我现在是在广撒网,多跑跑,‘货比三家’嘛。”

18岁时,段克从安徽阜阳老家来到嘉定,“当时一到嘉定,就觉得这里的天特别蓝、特别美,可后来的生活没有想象中的美。”段克应聘的第一家公司,因为刚成立不久,还没有单位自己的员工宿舍,公司每月只给300元租房补贴,可市场上最便宜的房子月租金也要800元,而且租房的

第一个月必须“交一押一”,而当时段克的月工资还不到2000元。为了省钱,他和同事一起住进群租房,“起初,只是为了不浪费到上海的火车票钱,才咬牙在上海坚持了下来。”段克说。

5年来,段克换了3份工作,先后在电子厂、餐饮店等打过工。在他看来,自己换工作的频率并不算高。“身边认识的不少朋友,上半年还在这家公司做,下半年就换了另一家,第二年又去了另一个工厂,有些人还跑去北京、广州等地寻找机会。我希望稳中求进,一步一步打好基础。”考虑到自己的学历不高,段克在工作的同时,还报名参加电焊工培训班,利用业余时间考出了相关的职业资格证书,为了“找工作时拿得出手”,他

觉得自己不能一辈子都做普通工人,得为未来多想一想。

在招聘会上咨询过六七家企业之后,段克和一家在马陆的机械制造企业达成了初步就业意向,招聘单位人事主管答应在试用期给他每月2500元的工资待遇,转正后还可以提升到3000元。

段克打算在嘉定再积累几年工作经验,就回老家去,“有了大城市的工作经历,以后在家乡找一份薪资待遇高一些的工作,就有底气得多。”在他看来,大城市的居住成本、物价成本都太高,不如小城市“性价比”高,但是各种资源优势又是小城市比不了的,“现在走一步看一步吧,趁着年轻,稳扎稳打总没错。”他说。

招聘方:留人难,难在员工住宿

企业每天开门第一件事就是招工。——桂玉琪

上海先锋电声器材公司是劳动密集型制造业企业,2011年完成产值20亿元,企业用工岗位达3500个,是江桥地区最大的用人单位之一。

提起用工难话题,“先锋”人事主管桂玉琪显得十分焦虑。她说,现在企业最大的问题是怎样留住员工、稳定员工队伍,可是难度很大。

“现在社会上不缺劳动力,关键怎样留住员工。”据桂玉琪介绍,岁末年初,是企业用工矛盾突出时期,“先锋”自去年11月开始,就在云南、贵州、四川、陕西等地的中专技校及社会上招工,至目前勉强补满了全部岗位。但是怎样留住这些员工,稳定员工队伍,这是一个难点。

在留人问题上,目前“先锋”遇到的最大问题是如何解决员工的住宿问题。由于江桥地区城市化建设的加快,廉价的农村出租房源越来越紧张,大量员工难以安排住宿,租借商品房的成本太高,所以员工干了一个月觉得在此打工花费太大,住进工厂流转到其他地区了,为此企业每天开门第一件事就是继续招工。

在住宿问题上,“先锋”和所在地的新华村也尽了最大的努力,“先锋”在前两年就在马陆镇永盛公寓租用了员工寝室,解决了500名员工的住宿

问题,新华村也腾出一栋商铺用房解决了“先锋”600余名员工的住宿问题。但还是远远无法满足企业员工的需求。其实,周边倒是有大量的空置商品房,但租一套房需1500至2000元,只能安排三四名员工,再多了又算群租,违反相关法规,如果按规定办,企业无法承担成本,目前住在永盛公寓的500名员工光班车接送成本每天超过1万元,还不包括每月6万余元房租。企业运营成本压力增加。

多劳多得、加班双倍工资,目前“先锋”一线员工的月薪普遍在3000至4000元之间,干得快而好的员工甚至可拿到月薪5000至6000元,尽管如此,还是有一些80、90后的年轻员工因不习惯岗位上的简单枯燥或劳累而“走人”。而新进的员工素质参差不齐,企业需要做大量的培训、指导,关心他们的日常生活等。如果这些工作,不做好,会影响企业完成生产任务和产品质量,桂玉琪坦言,今年以来,由于用工问题,企业一度处于亏损状态。但再亏也要坚持,如果产量和质量上不去,订单不能如期履约,企业的信誉度下降,企业也就无法生存了。

“目前企业最大的希望是通过各种途径解决员工住宿问题,建议政府多建设一些农民工公寓。”桂玉琪说,住宿问题解决了,其他困难,企业都可以自己尽量克服。



区春风行动暨百家企业招聘洽谈会



职业指导员:“就业媒婆”不轻松

做职业介绍就像给人介绍对象,企业和求职者双方都满意,才能成就好“姻缘”。——沈贞

沈贞在嘉定职业介绍所已经7年,做职业指导员也已经有二三年了,在她看来,最近几年的就业形势与前几年相比,工作相对好找了,但是她这份“就业媒婆”的工作却一点也不轻松,为啥?因为双方比之前更热衷于挑挑拣拣了。

2月8日8:30,同平时一样,刚到办公室的沈贞就拨通了“众物流”的电话,几周前,这家物流企业委托职介所代理招聘行政办公人员1名,这几天,沈贞又陆续收到几份求职简历,她把简历给“众物流”传真过去后,又

摆正心态找工作

近来一段时间人才劳务市场出现了一个怪现象:一方面求职者络绎不绝,另一方面企业却招不到合适的员工。尤其是技术类岗位空缺更大,出现了冷热不均的另类“用工荒”。

薪酬要求难合拍,技术岗位招贤难。笔者在采访时发现,虽然符合技术类工种岗位的人不少,但有实践经验的人不多,而求职者对薪酬的要求却越来越高,与企业给出的待遇有一定的落差。据上海盈达空调设备有限公司招聘负责人介绍,为了寻觅焊工、压工、制冷等技术人才,今年公司开出了3000至5000元的月薪,但还是难觅合适的员工。愿意应聘的达不到企业的标准,符合企业用工标准的又嫌薪酬太低。

求职者望高薪,技术岗位需人才。两者如何取得一个平衡点,是破解另类“用工荒”和“就业难”的关键。一



2月11日,在区“春风行动”暨百家企业招聘洽谈会上,102家企业现场推出4000余个招聘岗位,吸引了25000余名求职者应聘。

创业者:前3年不倒闭就好

没有资本,没有经验,大学生创业相当于碰壁;但是,碰壁就碰吧,说不定能碰上什么名堂来呢。——陈良

黑框眼镜,大背包,牛仔裤,23岁的陈良是一名“90后”大学生创业者,今年夏天他即将从上海科学技术职业学院毕业,与周围同学忙着投简历找工作的情况不同,他正在忙着给自己的公司“招兵买马”。“招到‘对’的人很重要。”前段时间员工的流失给了他深刻的教训。

2010年暑期,上海科学技术职业学院大一学生陈良成为中企动力科技股份有限公司上海第一分公司的一名实习生,一个月的时间里,他完成了4万元的业绩,令老员工啧啧称奇。大二开学后,他就萌生了自己创业做互联网生意的想法。当他把这个想法与同系的学长交流时,2人一拍即合。开初,2个人把学校寝室当做办公室做网站建设,启动资金是陈良从自己父母那里拉来的10万元“赞助”,客户主要靠电话和上门拜訪争取,工作时间就是课外时间。后来,陆续有几名成员加入进来,最多的时候,陈良的团队有10个人,规模扩大了,每个月开销也大了,单是开工资就要4-5万元,再加上办公用品、房租……但是,营业额却没有上



去。10万元很快用完了,怎么办?陈良觉得无法再向父母开口,只能自己捱着,最困难的时候,他足足吃了2个月的方便面。

那段时间,他每天都很忙碌,但是公司每天在亏损,眼看着团队里的人一个个离开,不久,一起合作的伙伴也离开了,陈良陷入了一段迷茫期。“一条路走不通,这说明是这种运作模式出现了问题,要换思路了。”陈良开始试水网络推广这一新领域,也开始反思自己在人员管理方面的一些失误。

在父母的支持下,2011年10月,陈良的上海启良网络科技有限公司成立了,12月起正式运作,在12月到1月两个月的时间里,业绩做到了12万-15万元,“现在至少不亏钱了。”陈良告诉记者,一般互联网公司只有3个月寿命,所以,他的目标是3年内维持公司的运转不倒闭,这其中,关键是要不断创新经营模式和寻找可靠的团队伙伴。

尽管对公司的规划日渐清晰,但陈良面前依旧是困难重重,“撇开自己没有经验不说,政策环境也不利于小企业的生存。”他给记者举了个例子,“假如我招聘到了一个不合适的人,我用了他1个月,就必须要用1年

才只存下了2万元。”去年10月刚结婚,就赚这么点钱,以后怎么养活老婆和孩子?”李中奎很替儿子担心。李兆新是个老实本分的孩子,“优点是比较踏实稳重,但是缺乏闯劲。”他说,他得替儿子拿个主意。

回到上海的李中奎,没有急着开自己的早点店,而是趁着年后这段找工作的“黄金时段”,每天读报纸,看电视、上网、跑职介所、逛招聘会,尽可能收集足够多的招聘信息。他专门找了两个小本子,一个是“家用的”,用于记录在报纸、电视等地方收集到的信息,一个是外面用的,用于记录招聘会或职介所中得到的信息。“4年工作经验,有中级技工证书,专业技术过硬,月工资加上加班费5000元,我的儿子值这个价。”近1个月的调查后,李中奎得出了这样的结论,“我也不想让孩子频繁跳槽,但是上海的生活成本太高,必须寻找待遇更高、发展前景更好的岗位。”李中奎说。

1个月的调查后,李中奎发现“现在就业其实一点都不难,特别是有技术专长的人。”但是有的企业招不到人,有的人找不到工作,都是因为对自身定位不明确。“有的企业,活儿脏、累,但是工资只开一两千,谁愿意做?有的人自身没有什么技术专长,还要四五千的工资,谁要你?”李中奎建议找工作的人,多跑几场招聘会,尽量收集足够多的信息,对自身有个正确的认识和定位,才能找一份相对满意的工作。

李中奎来上海已经多年,他种过蔬菜、送过快递,现在在宝山区经营一家早点店,儿子李兆新4年前从安徽一所科技职业学院机械制造专业毕业,目前在嘉定工业区一家企业上班。春节回老家时,儿子无意中谈到自己工资加上加班的收入每月只有3500元,把李中奎吓了一跳;自己一个月没文化的老大老粗做点小生意一个月收入都要5000元以上,儿子大学读完了收入反而不如自己?一问才知道,除去房租等日常开销,毕业4年来,儿

子只存下了2万元。

“去年10月刚结婚,就赚这么点钱,以后怎么养活老婆和孩子?”李中奎很替儿子担心。李兆新是个老实本分的孩子,“优点是

比较踏实稳重,但是缺乏闯劲。”他说,他得替儿子拿个主意。

回到上海的李中奎,没有急着开自己的早点店,而是趁着年后这段找工作的“黄金时段”,每天读报纸,看电视、上网、跑职介所、逛招聘会,尽可能收集足够多的招聘信息。他专门找了两个小本子,一个是“家用的”,用于记录在报纸、电视等地方收集到的信息,一个是外面用的,用于记录招聘会或职介所中得到的信息。“4年工作经验,有中级技工证书,专业技术过硬,月工资加上加班费5000元,我的儿子值这个价。”近1个月的调查后,李中奎得出了这样的结论,“我也不想让孩子频繁跳槽,但是上海的生活成本太高,必须寻找待遇更高、发展前景更好的岗位。”李中奎说。

1个月的调查后,李中奎发现“现在就业其实一点都不难,特别是有技术专长的人。”但是有的企业招不到人,有的人找不到工作,都是因为对自身定位不明确。“有的企业,活儿脏、累,但是工资只开一两千,谁愿意做?有的人自身没有什么技术专长,还要四五千的工资,谁要你?”李中奎建议找工作的人,多跑几场招聘会,尽量收集足够多的信息,对自身有个正确的认识和定位,才能找一份相对满意的工作。