

【数据】

2016年上海高校应届生平均月薪4990元

记者 徐红清

2016年上海高校应届生平均月薪4990元,比上届同期增长6.8%。上海市人力资源和社会保障局就业促进中心会同上海市学生事务中心,联合发布《乐业报告》系列之《上海市2016届高校毕业生薪酬报告》。《报告》还指出,伴随考查期的结束,应届生的月薪水平会相应提升。根据近几年的经验,毕业一年后的月薪水平有望增长20%左右。

大专高职毕业生的平均月薪增幅较大

各学历层次的应届生平均月薪较去年有所提升,且随着学历水平的提升,薪资水平也相应明显提升。

2016届上海高校毕业生中,大专高职学历毕业生的平均月薪为3729元,本科学历毕业生的平均月薪为4410元,硕士及以上学历毕业生的平均月薪为7389元。因此高校毕业生的学历与平均月薪两者之间存在强正相关关系:即毕业生的学历越高,其平均月薪也越高。

从不同学历毕业生平均月薪的增幅来看,2016届大专高职毕业生的平均月薪与2015届相比增长8.1%,本科毕业生的平均月薪增幅为6.1%。相较之下,大专高职毕业生的增长幅度较大。

金融业的平均月薪位居榜首

从大专高职毕业生的平均月薪来看,有一些专业的毕业生平均月薪较高,超过了本科及以上学历的毕业生。尤其是竞技体育、港口物流设备与自动控制、学前教育等专业,平均月薪均在5000元以上,超过本科毕业生平均月薪的总体水平。



【延伸】

所有高校要求开创业课

市教委和市人社局下发有关做好高校毕业生就业创业工作的通知。《通知》显示,从2016年起,所有高校都要设置创新创业教育课程。对全体学生开发开设创新思维、创业基础、就业创业指导等必修课和选修课,并纳入学分管理。

《通知》要求各高校要进一步修订完善大学生学籍管理制度,制定本校创新创业学分转化、实施弹性学制、放宽修业年限、允许保留学籍休学创业,为大学生创新创业提供条件保障。设立创新创业奖学金,在现有相关评优评先项目中拿出一比例用于表彰创新创业的优秀学生。

金融业的平均月薪位居榜首,达到6121元,紧邻其后的是IT信息技术产业,平均薪资达6045元。

近年来上海金融业吸纳了大批高素质人才,推动了金融业的快速健康持续发展,薪酬水平也水涨船高,这是行业发展的客观规律,也是上海集聚金融人才、建设国际金融中心的内在要求。从未来发展趋势看,金融行业吸纳就业的潜力还将进一步释放,薪酬水平也有望持续提高。

在整个职场环境中,来自不同专业的毕业生薪资水平呈现出一种差异化的样态。但专家也指出,各个专业的学生更多地应该认真审视个人的职业发展规划,尽量从自身出发,减少对“专业行情”的关注,专注于发现和总结自我,并沿着个人兴趣或专长领域拓宽下去。

【最新】

一线城市零售业实体店薪酬行情发布



记者 徐红清

尽管面对电商的激烈竞争,百货零售业雇主仍然在经济发达的一二线城市谋求发展,加上人才的频繁流动,2017年第一季度,零售业实体店对于各个职位的需求量都有增长,尤其是在店长和巡店这样的核心岗位上,雇主为了吸引人才,给出的薪资水平普遍都在6000-8000元/月,部分薪资甚至上万。为了吸引和留住顾客,零售业雇主不仅要打价格战,更要打人才战。

来自前程无忧蓝领事业部的统计数据显示,2017年3月1日-3月31日期间,12000多家零售业雇主在前程无忧上发布了458,900多个职位,九成以上的雇主表示春节后的用人缺口超过上一年,而薪酬增长要求普遍在15%以上。

不同岗位月薪差别巨大

收银员和卖场经理的月薪收入差距有多大?来看看以下数据。

收银员和理货员、库管的薪资在零售业实体店的各岗位中较低,在西安、苏州和成都这样的准一线城市中,这两个岗位的平均月薪在2000-3000元,在一线城市月薪的上限基本为4500元。

卖场经理/店长、督导/巡店以及奢侈品店营业员,这三个岗位由于工作内容的复杂性,对从业者本身有较高要求,属于在零售业实体店中月薪较高的水平。

卖场经理/店长一般是经过3-5年干部培训,相当于有了3-5年的工作经验才可以上岗,对整个店的运营流程要非常了解,比如进货多少、计算损耗、维护顾客关系等,因此他们在实体店所有岗位中平均薪酬也是最高的,在北京甚至可以达到底薪1万元/月。

而奢侈品店员的岗位,对应聘者的学历、形象以及语言技能都有较高要求,月薪也都相对较高,在深圳可以达到9000元/月,并且部分企业也实行做一休一工作制度。

2+N福利模式吸引年轻人

五险一金、带薪年假,已经是零售业雇主普遍会提供的统一福利。零售业的用人需求多瞄准年纪不过30岁的年轻人,但零售业较低的利润,使得雇主所提供的月薪水平难有竞争优势,因此,雇主会更多从福利方面来提升企业本身在年轻人中的吸引力。

而节日福利也已经得到了所有雇主的重视。超过90%的雇主表示,由于实体店中大部分员工为女性,所以特别要求在妇女节、母亲节这样的节日中,给店员们发放不同的福利,普遍提供价值在100-200元之间的实物。超过80%的零售业雇主会给员工提供专业的培训,以此提高店铺运营的效率。

对于导购员、营业员这类基数非常大的员工群体,雇主也会提供给他们绩效奖金和加班补贴等福利,以此提高员工工作的积极性。对于卖场经理/店长和巡店/督导这样的核心员工,雇主则会提供除了基础福利以外的员工旅游,来提高他们的忠诚度。