

招聘走出去 人才引进来

建发集团2024校园招聘活动在广州启幕



文/本报记者 林露虹
图/建发集团 提供

昨日,建发集团在广州举办2024届校园招聘宣讲会。作为厦门城市引才联盟单位,建发集团以招聘会为契机,宣传厦门城市环境、人才政策和爱才惜才的理念,力促青年人才与城市“双向奔赴”。

为什么要跨省到广州招揽人才?“粤港澳大湾区正迎来新的发展机遇。作为大湾区核心城市,广州高校数量多,是青年人才的高地之一。”建发集团有关负责人告诉记者,他们将活动定位为城市级的招聘宣讲,首站选在广州,主要是看中了这座城市的创新氛围和丰富的高校资源,依托当地产业链、人才链优势招才引智。不久前,建发集团旗下建发股份也抢抓大湾区发展机遇,在香港举办2023年春季校园招聘专场活动,向国际化青年人才发出诚挚邀请。

此次招聘岗位涵盖供应链运营、城市建设与运营、旅游会展、医疗健康和新兴产业投资等建发集团五大主营业务领域。活动吸引来自中山大学、华南理工大学、暨南大学、广东工业大学、广东外语外贸大学等八所在地高校约300名学子到场交流,并投递简历。

“青年人才是企业人才梯队的底座,我们始终将高校毕业生引才工作摆在突出位置。”建发集团有关负责人表示,以“人才强企”工作思路为引领,建发集团积极“走出去”,通过延伸链条,加密节点,加大校园招聘力度。接下来,建发集团2024校园招聘活动除了在厦门、省内其他城市高校陆续开展外,还将走进武汉、上海、北京等城市,向当地高校学子伸出橄榄枝。

有新意

学长学姐分享经验 还有建发乐队助阵

听说厦门建发集团来广州举办招聘活动,华南理工大学的王同学早就来到现场。令他印象深刻的是,活动除了企业宣讲、互动问答,还有酷炫的摇滚乐队演出——五位成员均是建发的青年员工。“这让我感受到这家‘世界500强企业’的满满活力!”

“我们希望把活动打造为广州高校学生

了解建发的一扇窗口,让大家认识建发,了解建发旗下不同板块业务,感受建发青春洋溢的企业氛围。”建发集团有关负责人说。

为了让宣讲更具亲切感和贴近性,工作人员在嘉宾的遴选上下足功夫:两位建发员工均毕业于广州高校,一位是刚入职一年的职场新人,一位是工作四年的业务骨干。

有心意

定制特色活动方案 搭建高效沟通桥梁

别出心裁、干货满满的宣讲活动,传递出建发集团对优秀青年人才的渴求。建发集团有关负责人介绍,在接下来的几场城市宣讲中,他们也将结合当地城市特色、高校情况、学生求职意向等,定制化设计活动方案。目前,相关活动已在紧锣密鼓地筹备中,其中,武汉站将是建发集团首次在中部地区举办的城市级校招活动。

除了“走出去”招揽人才,建发集团也在

厦门本地举办校园招聘活动。今年3月,建发集团聚焦本地高校毕业生求职意向和旗下企业岗位需求,组织旅游会展、医疗健康板块运营企业走进集美大学开展校园招聘。

“当天活动气氛热烈,是一场简历丰收的招聘会。”据建发集团有关负责人介绍,他们接下来还将适时举办类似的组团招聘进本地高校活动,为本地高校毕业生搭建快速高效的沟通桥梁。

▲建发集团2024校园招聘活动现场。
▼参会学生与活动嘉宾踊跃互动。



暑期实习生空中宣讲会 下周四举行

5月18日,建发集团将举办暑期实习生空中宣讲会,通过线上形式拉近企业与高校学生的距离,扩大雇主品牌形象传播度和影响力。

据悉,暑期实习生计划已成为建发招引优秀高校毕业生人才的重要途径,从实习到就业,从“最后一公里”到“最后一公里”,建发集团持续健全校园招聘机制,拓宽青年人才服务链条。

链接

声音

搭建广阔上升渠道

●王琼(建发房产子公司部门副总经理、华南理工大学建筑学院2019届毕业生):我最初与建发结缘,是通过建发房产暑期实习生计划也就是“建生”项目。实习期间,导师为我们制定了系统的实习计划,让我们在短暂的实习期就能够接触一个相对完整的业务链条。正式入职后,我经历了技术岗、管理岗等多个岗位的历练,更让我感受到建发为新人搭建的广阔上升通道——一方面带给新人机会,另一方面团队和平台资源也为新人成长提供支撑。工作四年,我实实在在地感受到,这个平台让我一直在进步,我在这里遇见了更好的自己。

让努力不白费

●张宇杰(建发股份管培生、暨南大学经济学院2022届毕业生):建发给了我什么?我想可以用“多”“少”“远”“近”几个关键字来概括。在建发,我获得了许多提升自我的机会,交到了许多志趣相投的朋友;各种挑战和任务需要我更快地去适应新角色;公司对校招生的职业规划与发展想得长远,入职以来我经历了多个岗位,承担了多项重要任务;另外,公司的关爱活动也让我们与公司的心贴得更近。在这里,我能做自己喜欢的事情,让努力不白费,让梦想不枯萎。

引金融活水 润科创沃土

浦发银行打造全方位科创金融服务,帮助企业走上发展快车道



2023年浦发银行投行-科创沙龙活动昨举办。



活动现场,浦发银行与股权投资机构达成战略合作。

文/本报记者 严明君 通讯员 张君
图/本报记者 林铭鸿

昨日,由市金融监管局指导、浦发银行厦门分行主办的“2023年浦发银行投行-科创沙龙”在厦举办。沙龙邀请到市金融监管局、上海科创中心股权投资基金管理有限公司和厦门众多头部创投机构、券商投行专家、负责人与科创企业进行交流。现场,浦发银行与四家本地股权投资机构达成战略合作,并提供企业路演平台,帮助厦门优质科创企业更好地对接资本市场。

近年来,浦发银行积极响应科技强国战略,深耕专精特新、高新技术等科创企业客群经营,为科创企业提供全生命周期、“股、债、贷”一体化综合金融服务,满足企业从初创到发展上市各阶段金融服务需求,不断做强“浦发科创”特色品牌。洞察厦门企业需求,浦发银行厦门分行在总行的指导下,深化政银合作,充分发挥政策优势和集团优势,推出一系列具有本地特色的科创金融服务,助力更多厦门科创企业走上发展的快车道。

A 打造「科创+」服务 政银搭台助企业成长

“浦发银行的服务具有较好的灵活性,可以根据企业的经营阶段给予合适合理的综合支持,包括融资、结算等。”昨日活动现场,纳路(厦门)环保科技有限公司(以下简称“纳路环保”)相关负责人李小姐说。

记者了解到,纳路环保是一家主营工业粉尘工艺过滤、空气净化集成系统的国家级高新技术企业、福建省专精特新中小企业、福建省科技小巨人企业。随着近年来新能源行业的快速发展,纳路环保的市场也进一步打开,融资需求愈加强烈。2021年,浦发银行厦门分行主动对接企业,针对科技型企业发展特点进行综合评估,运用增信基金项下的流动资金贷款和贸易融资贷款,高效为企业批复了1000万元的纯信用贷款。在浦发银行厦门分行科创金融服务的持续支持下,目前企业进入快速成长期,

跻身集中除尘行业领军企业,已成为国内众多知名工业、制造业企业的合作伙伴。

近年来,浦发银行厦门分行持续深化与政府部门的合作,推出增信基金贷款、科技信用贷、科技上市贷、专精特新小巨人信用贷、科创快贷等产品,专为本地各类科技型企业、制造业企业提供更加多元、便捷、低成本的融资产品。其中,为帮助企业进一步拓宽融资渠道,浦发银行厦门分行挖掘自身业务特色,在运用增信基金项下贷款产品为科技型中小微企业提供纯信用贷款、抵押敞口增信贷款的基础上,还引入保理、信用证、承兑汇票、贴现等贸易融资工具。同时,该行积极发挥境内外联动优势,依托离岸银行、自贸金融、境外分行、境外投行“四位一体”国际化服务体系,将“科创+跨境”服务相结合,满足不同类型企业的融资需求。

B 擦亮「泛投行」品牌 全周期护航科技创新

昨日活动现场,厦门市巨龙信息科技有限公司(以下简称“巨龙信息”)作为路演企业之一,为到场嘉宾介绍了企业核心业务特色、融资及上市规划,并与创投机构负责人开展了深入交流。

“浦发银行的服务很接地气,能及时为企业排忧解难。自合作以来双方一直保持良好的接洽,未来在融资、进入资本市场的路上还需要浦发更多金融产品的支持。”巨龙信息总裁助理郑先生告诉记者,企业深耕公共安全、数字政府、智能执法领域业务,与浦发银行厦门分行的合作始于2021年,当时得到了该行3000万元的额度授信。去年,浦发银行厦门分行及时投放了500万元的流动资金贷款,为企业技术研发提供了经费保障。随着企业的快速发展,浦发银行厦门分行持续跟进企业在上市方面的需求,在设计专属金融服务方案的同时,积极搭建企业对接资本市场的平台。

自全面注册制实施以来,上市科技类企业数量快速增长,资本市场持续为科技创新赋能。对科技创新企业而言,其从无到有、从有到产业化,需要资本的阶梯助力。作为国内较早开展探索的银行,目

前浦发银行打造的“泛投行”品牌已形成了“股债贷”“境内外”“融资+融智”相对成熟的泛投行金融服务体系,持续赋能科创企业发展。

依托总行“商业银行+投资银行”的综合服务优势,浦发银行厦门分行针对本地企业特别是科创企业量身推出了上市金融服务方案,涵盖初期培育、成长期支持、上市前改制重组、IPO上市推进、上市发展综合服务以及境外上市公司回归上市等多个服务子方案。其中,该行“股、债、贷”一体化的综合金融服务方案产品线包含财务顾问、股权融资、债券承销、兼并收购、资产证券化、绿色金融、项目融资、银团贷款等众多业务领域,通过总分行业务联动机制,实现全行资源共享,并结合集团内上海国际信托、浦银租赁、浦发硅谷银行、浦银国际等下属金融服务机构,为厦门企业提供综合化金融服务。

浦发银行厦门分行相关负责人表示,在全面贯彻党的二十大精神开局之年,该行将继续提升金融服务质效,助力营造有利于科技型中小微企业成长的良好环境,推动创新链产业链资金链人才链深度融合,支持厦门高质量发展。