

# 一本就业账引出的“就业沃尔玛”设想

## 核心提示

一位在渝大学生的母亲日前公开了女儿大学四年花费账本，厚度达50多页，其中光是就业花费就达到了两万余元。由此，众多人士不禁疑问：大学生就业成本逐年增加早已是不争的事实，但是如今的大学生到底要花多少钱才能找到工作？

在去年的重庆“两会”上，民盟重庆市委就算了这笔账：2006年，我国大学

生求职成本、高校就业服务成本、企业招聘成本的总和预计达到138亿元，人均约3400元，再加上政府为促进大学生就业而进行的各种支出，如网络建设、各类优惠政策等，大学生的就业成本将高得惊人。

近年来我国大学生的就业成本逐年增加，无疑对就业难的大学生们是雪上加霜。重庆市的众多人大代表政协委员对此高度关注，建议政府构筑“就业沃尔玛”，提高就业服务能力，帮助大学毕业生们减轻就业负担。

车票钱和飞机票钱加起来2800多元。幸好住在同学家里，省去了住宿费用，但伙食费开支不小，达到了1000多元。

——形象费。为了呈现给用人单位良好的外在形象，小王特意买了两套西服，虽然都是打折品和特价装，但也花去了700多元。再加上衬衣、领带和皮鞋，荷包中又少了400多元。

——通讯费。信息灵通是找工作成功的关键一环，但来回奔波，普遍撒网，又造成通信费用激增，由平时的每月不足百元，一下子涨到了150多元。

——电脑费。为了找工作，小王特意花4500元买了一台电脑，以方便上网查找招聘信息、投递简历。

“除了这些必不可少的大块支出，还有不少零敲碎打。比如说我一共向外邮寄了50多份简历，光邮费就是200多元，有的还是特快专递，一件就是20元。”小王说。

“我花了这么多钱，还不算是最多的。”小王说，“比起那些花了不少钱但还没签约的同学，我还算是幸运的。”

## 就业成本每人平均达3400元，“双重负担夹击”大学生

在去年的重庆“两会”上，曾经一度为高校扩招而呼吁的重庆市政协委员陈万志公开表示自己当年的建议忽略了两个重要问题，转而为解决大学生就业难、就业贵问题而奔走。

陈万志委员告诉记者，当年提倡高校扩招



忽略了两个问题：一是忽略了中国人口的城乡二元结构，当时老喜欢跟西方发达国家比，好像大学生数量所占的人口比例要小很多，我国70%人口是农民，城市化程度也没有发达国家那么高，而主要能吸纳大学生就业的是城市，农村基本上不具备这个能力。二是忽

略了中国的产业结构状况。在发达国家，吸纳高学历人员较多的往往是第三产业，现代服务业。而中国的产业结构完全不同，主导地位的仍是劳动密集型经济，而非知识密集型，对高学历人员的需求有限。目前许多地方的情况是大学生找不到工作，而企业也招不到满意的人，就是这个问题的直接反映。

在看到大学生就业难的同时，陈万志委员也为他们就业负担重的问题而担忧。“在严峻的就业形势下，大学生就业成本不论人均还是总和都呈攀升之势。”陈万志委员说，2003年全国大学毕业生的求职费用为14.4亿元，人均680多元，2005年是人均1100元，按照人均1100元进行匡算，2006年全国413万毕业生的求职费用总和将高达45亿多元，这仅指大学生个人承担的费用成本。从广义上讲大学生就业成本主要包括四个方面：学生的求职成本、学校的就业服务成本、企事业单位的招聘成本以及政府的政策成本。

陈万志委员还表示，据有关方面统计，2006年，我国大学生求职成本、高校就业服务成本、企业招聘成本的总和预计达到138亿元左右，生均约3400元，再加上政府为促进大学生就业而进行的各种支出，如网络建设、各类优惠政策等，大学生的就业成本将高得惊人。

## “就业沃尔玛”是否行得通

“大学生的就业过程，就是一个交易过程，就像买菜、买西服一样。”陈万志指着身上灰黑色的西服来打比方，仿佛自己是个挑选西服的顾客，“只不过，买西服买进商场就可以了，用人单位缺乏选拔人才的‘商场’，而大学生也找不到求职的‘商场’。”陈万志说。

陈万志把大学生比喻为职位的消费者，把用人单位比喻为职位供应商，“他们中间缺

的只是一个商场，就像沃尔玛那样的就业商场。”

他饶有兴致地描述着这样一个“就业沃尔玛”：一是和高校对接，建立高校毕业生求职信息库，探索建立人才储备周转制度；二是与用人单位对接，收集岗位信息；三是规范就业代码，形成全市统一并与全国联网的就业发布渠道，实现供求双方信息资源共享。

除了打造由政府牵头的“就业沃尔玛”外，陈万志委员还在提案中建议，鼓励行业协会和中介机构参与就业服务工作，并通过一定的财税优惠政策“大力支持促进大学生就业的中介公司的发展”。他认为，专业化中介公司，就好比是专卖店，可以突出服务某些专门类型人才。

曹培鑫是刚从德国回国的一名大学毕业生。他表示德国许多高校内的就业指导中心服务非常完备。谈到德国学生就业成本的时候，他连声说“非常少”，又补充说：“可以控制在一百欧元左右，除非你到很多城市去面试。”

如国内一些高校都相继成立了就业指导中心，成为学生就业的重要信息来源。但重庆市乃至全国许多高校的就业指导中心都存在规模相对较小、经费有限、服务不完备的问题，与国外一些高校的同类机构相比还有较大差距。

陈万志认为，政府可以一定财政经费支持高校就业服务信息网络建设，并配备相应的人财物。他认为，在学生就业成本的四个组成部分——学生支出、用人单位支出、学校支出、政府支出之间，有一个逐级替代的关系。他表示北大教育学院有一项调查，认为学校的就业服务每提高一个层次，可以使每个毕业生节省约80元钱。如果政府能针对大学生就业的制约因素采取有效措施，则其规模效应会成倍放大，会有效降低其余三方的就业成本，从而降低社会就业总成本。

在去年的重庆“两会”上，与陈万志委员提出类似建议的代表委员不在少数，如重庆市人大代表罗荣汉也建议政府加大对高校盲目扩招的宏观调控，高校招生也要先做好就业预案。罗荣汉代表认为，为解决学校教育与市场需求“南辕北辙”的问题，建议政府对高校盲目扩招进行宏观调控，每年制定招生计划前都要做好就业预案，就业人数不宜超过就业预测上限。

此外，为促进充分就业，罗荣汉代表还在建议中提到，政府应大力推进城市楼宇工业建设，重点支持科技含量高、低能耗、少污染的工业企业进入楼宇工业园，大量吸引大中专毕业生就业创业；政府还做出机关公务员必须具有两年以上基层工作经历的规定，鼓励大中专毕业生到农村和社区工作；政府还应继续加强就业前职业技能培训工作，对困难群体和农村困难家庭子女参加培训免收一切费用。

据新华社 图片为资料图片

# 手机套餐，到底“注”了多少水？

## 核心提示

岁末年初，移动运营商开始使出浑身解数，希望捞回年前的最后一桶金。各类手机套餐大打“节日牌”，“好礼相送”“获赠积分”“签约套餐送手机”等优惠手段层出不穷，连专业人士都很难判断手机套餐营销术究竟是“物超所值”还是“消费陷阱”，消费者更是直呼“看不懂”。

正在举行的上海“两会”上，市场上层出不穷的套餐营销术更是遭到很多人的质疑，上海市政协委员任先正提交了提案《电信套餐营销术可以休矣》，建议大大减少电信套餐的数量，挽回老百姓的真正实惠。

那么，手机运营商是不是举着变相优惠的“套餐幌子”，对消费者行“招摇撞骗”之实呢？手机套餐的“降”声一片，其间到底掺了多少水分？

## “降”声一片 消费者难觅真便宜

在上海，手机套餐的降价战愈演愈烈。上海移动围绕着“畅听”展开的降价，推出的全球通50套餐，本地电话套餐内0.11元/分钟，套餐外低至0.10元/分钟。还可申请“畅听优惠包”，本地免费接听所有来电。如果按主叫与被叫1:1的比例来算，等于又打了对折。上海联通也不甘示弱，而且资费比移动套餐还要略微便宜一点。

据了解，目前上海移动已推出的手机套餐和资费套餐有数十种，最受市场欢迎的套餐主要集中在“神州行”16元畅听套餐、“全球通”50套餐、“动感地带”短信套餐以及各类手机优惠套餐。

在杭州一家网站工作的徐旭平，使用的是杭州移动的全球通“畅听98”套餐，98元可享受价值158元的服务，并免费接听1000分钟来电，主叫通话费用是0.4元。徐旭平说，仔细算算，本地电话平均每分钟不到8分钱，等于

原来0.4元的资费打了两折。去年11月底，杭州“畅听98”套餐优惠幅度加大以后，徐旭平又参加了新套餐，算下来现在平均一个本地电话只要4.4分钱。“一年内，手机费一分钟从4角变8分，再变成4分，到底降了多少倍？”徐旭平自己也有些迷糊。

“降”字当头的绝不仅在上海、浙江。在广东，去年8月，广东移动调整了全球通的资费，推出8种套餐，不仅免掉了50元的月租费，而且提供了不同档次的被叫全包的优惠。最低套餐每月98元即可免费随意听，也就意味着除掉50元基本月租费，客户只需话费48元即可享受省内被叫250分钟，省外主叫/省内主叫及省内被叫250分钟，省际主叫/被叫50分钟。

广东手机用户黄小姐算过一笔账，按照以前的资费标准，全球通本地主叫为0.40元/分钟，省内主叫及省内被叫均为0.49元/分钟，省际主叫/被叫资费为0.49元/分钟，以此计算，98元的套餐里最低包含了197.5元的业务费，优惠幅度达101.5%。

## 头晕目眩，“套餐”究竟优惠几何

手机套餐的花样实在多得惊人，仅上海移

动推出的全球通一个品牌的各种套餐，就有11种之多，而移动加上联通近10个业务品牌，将有多少种不同的套餐变化？普通消费者怎么搞得明白？

即便如此，消费者仍觉得话费不便宜。上海大学的苏小是名副其实的“短信狂人”，一个月发1500条短信是家常便饭。对小苏来说，使用的短信主打品牌“动感地带”，并不包含在“接听免费”之中。“甘蔗没有两头甜，既享受短信优惠，还要接听电话免费，完全是异想天开。不管我参加动感地带的何种套餐，都得不到打电话的优惠，所以，我平时尽量不接听电话。”小苏一脸苦笑。

“现在各种手机资费套餐多得数不清，研究各种套餐真实资费价格就像脑筋急转弯，一看就晕了。既然不外乎降价，为何不干脆一点？”在上海金茂大厦上班的徐小姐这样告诉记者。

上海某机关公务员朱先生，去年用全球通套餐买了一款手机，当时朱先生冲着市价2200多元的手机，参加全球通套餐后只需200多元的价格，而义无反顾地参加了优惠购机的活动。但一年下来，他颇感压力，每月188元的额定话费根本用不完，而且必须签约两年，且不能擅自更改套餐，算下来，两年的话费早已超过了优惠购机的那点实惠。

颇令消费者头疼的是，手机资费降价还是一轮一轮波段式进行的，好像挤牙膏般一点一点地降，譬如上海联通、上海移动最近各自推

出的“免费接听”套餐，也分别进行过两次降价，消费者只能跟着“团团转”。

业内人士指出，电信运营商作为企业，目的是盈利，所以降价扭扭捏捏是正常的。至于推出各种套餐，一是为了扩大市场份额，第二也是为了“套”住用户，有的套餐一签就是几年，还有的重要预存大量话费，运营商何乐而不为呢？

“其实，这种给人造成欺骗感的套餐营销不但在老百姓中产生很坏的影响，同时对移

## 数字游戏，看看“套餐”里有多少水

从理论上，对漫游费之类的资费，移动运营商可以自主降价，甚至可以一直降到零，但实际上，漫游费这个“老大难”，基本还是铁板一块。竞争激烈的地区，手机资费有一些下调，但有关长途电话费和手机漫游费方面，各地实质性降价还非常有限。

手机漫游成本几乎是零，而长途电话方面，早在十多年前，通过大洋海底光缆打长途，成本还不到人民币0.1分钱，可见所谓长途电话的成本也少得可怜，但这两项价格目前还是居高不下，其中水分太大了！闻凯力解释说。

闻凯力分析，我国电信企业利润率高于20%，而全球没有超过10%的，在电信业发达的美国，甚至利润率不到1%，由此可见我国电信资费下调的巨大空间。

消费者认为，许多地方敢于猛降价，以几何数字般成倍降价，关键还在于原先价格水分太大，利润率太高。

据新华社

图片为资料图片

