

北京：清華大學  
Tsinghua University

香港：在港內地畢業生聯合會  
Hong Kong Association of Mainland Graduates

# Beijing Jan.1-6.2008, 北京 Careers Tour

峰會論壇 企業參訪 求職培訓 文化交流

## 前言

“成學、立業，燃點黃金歲月。”2008的新年鐘聲剛剛敲響，由北京清華大學、在港內地畢業生聯合會主辦，澳門大學研究生會支持的“2008京港澳職業發展交流周”拉開了帷幕。此次職業發展交流周，將40位來自港澳地區的青年人才和清華的優秀學子連接在一起，共同將視點聚焦在大中國地區的機遇和挑戰上，通過交流、研討、企業考察等系列活動，提高年輕人才對職場以及內地和港、澳三地的行業發展趨勢的認知，為未來的職業發展提供參考和借鑒。

## 交流周概況

- 主辦機構：** 在港內地畢業生聯合會（香港）  
清華大學（北京）
- 協辦機構：** 澳門大學研究生會
- 團員構成：** 香港各大專院校優秀學生代表  
澳門大學優秀學生代表  
在港內地畢業生聯合會畢業生專才代表
- 發展論壇：** 京港青年就業發展論壇
- 訪問企業：** 美國摩根大通銀行有限公司  
韜睿諮詢有限公司  
中國建設銀行  
安可顧問有限公司  
摩立特集團  
新世界中心  
銘萬信息技術有限公司
- 參觀企業：** 搜狐公司  
清華同方

## 京港青年就業發展論壇

在清華大學就業指導中心報告廳裡，來自京港澳三地的就業指導專家、青年精英們齊聚一堂，互相溝通，共同探討中國青年的未來。與會的嘉賓有：清華大學黨委統戰部部長唐傑，清華大學黨委研究生工作部部長武曉峰，清華大學就業指導中心副主任歐陽沁，在港內地畢業生聯合會主席、東方蜘蛛（香港）有限公司董事總經理耿春亞，啟迪控股股份有限公司資深副總裁、清華創業園主任羅建北，五礦集團公司人力資源部副總經理張文進，渣打銀行人力資源部高級經理戴慶華，滙豐銀行投資銀行部經理楊咏芳，歷翔科技（香港）有限公司董事、首席運營官李歡等。

### 武曉峰——國際視野和愛國情懷

清華大學黨委研究生工作部武曉峰部長具有啟發性的發言簡短精辟。他以愛國情懷為初始條件，以國際視野為邊界條件，在短短的五分鐘裏恰當詮釋了就業與成長中的必要元素。

擁有著2700萬勞動力，卻仍然勞動力告急；新迎來的2008年如何更好地見證中國的崛起，眾多的問題與挑戰正需要一批批人才去面對，去解決，去驗證。

### 歐陽沁——內地就業全面認知

隨著內地經濟的快速發展，產業結構的調整和優化升級以及建設創新型國家等戰略的實施，內地高校畢業生就業工作面臨著越來越多的機遇和挑戰。但同時，新增崗位有限，以及城鎮新增勞動力就業、下崗失業工人再就業、新生代農民工轉移“三峰疊加”又限制了大學生的就業前景。

清華大學就業指導中心歐陽沁副主任詳細深刻地為我們分析了內地就業的情況和面臨的嚴峻考驗。他以清華大學畢業生為例，展示了清華就業工作的三大特色：完善機制，全員參與；充分選擇，重點引導；職業輔導，與時俱進。報告詳細而又嚴謹，讓我們對內地就業情況有了一個更全面的認識。



### 耿春亞——香港就業多面分析

在港內地畢業生聯合會主席耿春亞先生從香港的主流，講到香港的五大精神：“搞掂”精神，“服務”精神，“中環”精神，“小強”精神，“搵食”精神；從內地與香港就業崗位的差異，講到香港的人才政策。

面對香港人才短缺，人口數量下降以及對內地人才的接納等諸多問題，香港孕育著太多人對事業的夢想。在港專才或許會收穫更多的掌聲與鮮花，但他們同時也將付出更多的勞動與汗水。面對機遇，除了抓緊它並且腳踏實地地幹好它，我們還需要一顆面對它的平常心。正如耿春亞主席最後總結的，我們的目標就在於——積累社會資本，收穫豐富人生。

### 羅建北——創業與孵化

“每年畢業生中，走創業道路的不到百分之一”，啟迪控股股份有限公司副總裁、清華創業園羅建北主任帶著幾分幽默給我們上了一堂創業的專題課。

受中國傳統思想的影響，在國內，創業在一定程度上被認為是“不務正業”。家長的反對，社會的輿論，在一定程度上阻礙了創業的步伐。創業的核心是創新意識和創新精神，隨著中國日漸與國際接軌，創業應該得到更大的鼓勵。

羅主任用生動的例子，結合清華科技園幫助畢業生創業的豐富經驗，講述了一個個艱苦卻有趣的創業故事。越來越多的孵化器的出現，越來越為人接受的創業理念，越來越受到關注的中國發展……所有的一切都昭示著不久的未來，中國將成為無可取代的世界強國。

### 楊咏芳——了解金融投資行業

滙豐銀行投資銀行部經理楊咏芳小姐以她在國泰、花旗和滙豐的豐富經歷向我們介紹了很多人心目中的職業目標——投資銀行。銀行業務主要分為投資銀行業務、國際市場業務和其它業務。暑期實習生、分析員、經理、副總裁、董事、常務董事構成了投資銀行的常務機構。對於投資銀行來說，對人才的嚴格要求無可厚非：聰明、良好的溝通能力、性格樂觀、具團隊精神及領導力。在演講的最後，楊咏芳強調了企業文化的重要性，在一個企業中，不僅要關注職業與薪金，更要注重自身與企業文化的融合性，這樣，才能在最大程度上發揮並提高自身的能力。

### 李歡——走近公關傳媒行業

香港作為服務之都、資本之都、品牌之都，其公關傳媒行業已相當成熟。在港內地畢業生聯合會副主席兼秘書長李歡小姐以其豐富的公關資歷介紹了公關行業的現狀。快捷的人員變動是公關行業的一大特點，軟性技能、中英文的能力、吃苦耐勞是對進入公關行業的人才的基本要求。公關重在與人溝通，是最需要人際互動的職業之一，同時這也預示著進入公關行業，不僅要有能力，更要做好吃苦的準備。一番簡短的介紹把我們都對公關行業的認識提升到了新的層次。

本次的論壇為三地的優秀人才提供了交流思辯的平臺，並就各自的競爭力和發展機會做了一次互補式的探討。



## 金融行業企業訪問回顧

### 美國摩根大通銀行有限公司

香港摩根大通銀行有限公司的北京辦事處位於著名的金融街7號，JP Morgan中國區企業傳訊及市場推廣部高級經理梁利華女士會見了我們。走進JP Morgan，立刻感覺到一種簡約、大氣、卓爾不凡。會議桌上排列著裝訂精美的《摩根財團》和JP Morgan介紹資料，滲透出的是摩根人浸染始終的專業精神。

梁女士首先對於JP Morgan作了一個全面介紹。JP Morgan的歷史最早可以追溯到1838年，JP Morgan一直致力於為客戶提供最完美的服務，並堅持發揚其已傳承了兩個世紀的傳統——以最一流的方式做最一流的事（Doing first-class business in a first-class way）。

然後梁女士又簡要介紹了不同部門對於人才的要求，並著重介紹了大家最感興趣的投資銀行的人才標準。投資銀行的工作要求人才一定能吃苦，能承擔高壓力及長時間的工作，例如一個剛進入公司的Analyst每天的工作時間一般長達15個小時，與此同時還要求員工具有良好積極的態度和認真有效率的工作方式。高薪酬是投行工作吸引人的原因之一，但任人唯能的管理理念更增加了員工動力和信心。

JP Morgan 更悉心為我們安排了一位剛進入公司做Analyst的張小姐分享她的體驗並解答疑問，使我們更加具體地了解究竟具備哪些素質的人才適合進入JP Morgan或者這個行業，入行初期可能會遇到哪些困難，怎樣在工作中提升自己的能力等問題。

針對我們最感興趣的人才招聘和培訓的問題，梁女士說，JP Morgan對個人能力和對於這個行業的興趣兩方面要求比較高。例如要求中英文都要好，而且需要了解中國的文化。張小姐還補充說，JP Morgan十分重視對於員工的培訓，有一套完備的員工培訓方案，所以那些非商科的也想進入JP Morgan工作的應屆畢業生完全無須擔心自己是否能夠勝任等問題。



公司簡介：

JPMorgan is a global investment bank with extensive client relationships in more than 100 countries, providing a full-range of capital market solutions for about 8,000 issuers and 24,000 institutional investors. As a leader in capital raising, risk management and research, JPMorgan is known for its complete financial solutions for prominent corporations, financial institutions, governments and institutional investors around the world.

## 中國建設銀行

在建行寬敞的會議室，我們與建設銀行公關部經理及建設銀行支行行長進行了廣泛而熱烈的交流。除此之外，我們還觀摩了建設銀行第一線的業務情況。這些都讓我們進一步了解了建行企業管理的成功之處及其迅速發展的原因。

通過幾位負責人的介紹，我們了解到，作為一個專業性比較強的行業，儘管建行所涉及的業務廣泛，但所招聘的人才仍然以商科為主，因為只有具備相關的背景比如：金融、會計、經濟、管理等的人才才可以更快更好地迎合職業的要求；但這並不意味著其它學科的人才失去了機會，銀行業新興的網上銀行業務還有很大的發展空間，為理工科背景的畢業生提供了良好的就業前景。同時，由於建行在海外的業務逐漸擴大，對熟知國際環境、具有全球視野的人才的需求也會逐步增加，這就為在港的內地學生創造了很多的機遇，使其可以充分發揮自己在國際業務方面的優勢；加之，建行與美國銀行的合作，也擴展了香港的金融業務，這也為在港內地學生職業選擇提供了一個重要方向。另外，對於在港內地學生的發展建議，幾位負責人認為要保持優勢，但同時不能失去其它方面的競爭力。所以，在港內地學生在注意自己專業知識的積累以及應用能力的培養的同時更要注意密切的關注內地市場的發展，不能丟失內地背景。

在交流過程中，建行熱情的負責人詳盡地解答了團員們的每個問題。他們談到，在專業與職業的分配方面，會做出相應的對口安排，但又具有一定靈活的機制，盡可能地按人才的能力以及興趣分配，而且，所有的新人都需要從最基礎的工作做起，積累經驗；在人才的錄用程序方面，建行一般會從內地各大高校畢業生中擇優選用，但在香港的業務，大部分人沿用原有的機制及職員；同時，幾位負責人也認為香港的學生在國際視野及對全球環境的熟知程度方面較內地學生具有一定優勢。近年來中國高校畢業生的持續增加，使得人才市場競爭激烈，尤其像建行這樣的優秀的企業也逐步加大招聘人才的門檻。所以我們還須努力，多了解行業對人才的要求，結合自己的專業及能力不斷學習，以應對激烈的市場競爭。



### 公司簡介：

中國建設銀行股份有限公司在中國擁有悠久的經營歷史。其前身中國人民建設銀行於1954年成立，1996年易名為中國建設銀行，是中國的四大商業銀行之一。

中國建設銀行是中國內地銀行業改革發展的先行者，2004年建設銀行在內地四大國有商業銀行中首批完成了股份制改造，2005年引入了美國銀行與淡馬錫作為戰略投資者，並在香港聯交所成功上市，中國建設銀行亦非常重視海外業務的發展。2005年建設銀行榮獲《銀行家》雜誌“中國年度最佳銀行獎”。

## 諮詢行業企業訪問回顧

### 韜睿諮詢公司

嘉里中心的韜睿集團，迎來了京港澳職業發展交流團的青年人才代表。中國區人力資源經理王洋先生為我們做了精彩的職業發展報告。

韜睿 (Towers Perrin) 是人力資源諮詢行業中歷史最悠久的顧問公司。發展至今，韜睿諮詢已成為全球最大的業務諮詢公司之一。在全球四大人力資源管理諮詢公司中，韜睿是最後一個進入中國市場。然而在進入中國短短的幾年時間，其就在中國市場構建了一個非常知名的品牌形象。

隨後，王經理又逐一詳盡地介紹了韜睿的主要業務。主要涉及三個方面：

- ◆ 人力資源諮詢：人力資源策略建議和相關服務、薪酬福利設計和實施、員工溝通；
- ◆ 再保險業務：通過風險轉嫁工具的創意結合，提供再保險方面的中介服務和專業諮詢；
- ◆ Tillinghast：為保險和金融業提供企業管理和精算諮詢、風險管理等諮詢服務。

此外，我們了解了韜睿以及諮詢行業對人才的需求及要求。由於業務涉及面廣，很多不同專業的人才都可以在諮詢行業找到自己的位置；在韜睿的中國業務中大部分是使用本土諮詢師，這也成為影響韜睿發展的瓶頸，而香港的內地畢業生恰恰可以補充這個不足。韜睿對人才也有較高要求如態度積極，知識面廣，思維清晰，要有很好的團隊精神，要有良好的體魄保證高強度的工作等。

韜睿公司負責人對團員們的問題也一一給出了滿意的答案。在對錄用人才方面，韜睿表示他們不會太在意專業的區別，只要具備了他們要求的素質能力的人才都會成為被選擇的對象，同時也不會刻意的區分內地生與香港學生，但具有國際化的視野的人才會佔有一定的優勢；在自身企業的管理方面，韜睿會根據個人的不同情況進行相關的培訓，指導，包括派出國去學習交流，公司的管理體制非常的靈活寬鬆，職員甚至可自己安排工作時間。



#### 公司簡介：

韜睿是人力資源諮詢行業中歷史最悠久的顧問公司。公司可追溯至1871年。韜睿諮詢是全球最大的業務諮詢公司之一，向各類機構提供人力資源管理、績效管理及風險管理等方面的諮詢服務，並為全球金融服務機構提供精算和管理諮詢服務，世界500強的四分之三皆為韜睿的客戶。韜睿在全球 24個國家共設有 79個辦事處，擁有8,000多員工。

## 安可公關顧問公司

安可公關顧問公司 (APCO Worldwide) 投資與公共事務部門總監歐華榕先生負責接待了我們。

歐總監表示 APCO 的員工堅信 “where others see obstacles, we see opportunities”。正是由於對這份理念的堅持，針對中國企業近一兩年來屢屢遭遇國外貿易壁壘的現狀，APCO 化挑戰為機遇，開始將一個在國際上非常流行的企業理念引入中國——專業顧問。公司可以幫助企業開拓、適應新興市場，並為解決貿易糾紛營造軟環境。這一策略為 APCO 拓寬了市場，使其擁有了更龐大的客戶群，令 APCO 成為更多企業在中國的夥伴。

APCO 對人才的要求主要體現在三個方面：analysis skill, communication skill 和 language，英語的溝通能力至關重要。因此，APCO 十分歡迎各專業中具有良好溝通、分析及語言能力的人才加入 APCO 的工作團隊。歐總監還提到，APCO 需要不同背景的人才，比如說有政府或企業背景的，或者有在 NGO 工作經驗的；沒有經驗的僱員通常會被要求做 research。APCO 的僱員主要分為兩部分，一部分是傳統公關，需要進行直接和間接的政府推動，妥善地處理危機以及政府關係；另一部分員工則主要負責投資方面的事務，更關注 research & analysis，需要設計企業定位，市場進入和投資戰略，挑選潛在的合作夥伴和並購目標公司，並對其進行詳盡的調查。由於是新年假期，大部分職員還在假期中尚未開始工作，但在隨後的公司參觀中，職員們努力工作的景象令人印象深刻。



### 公司簡介：

總部位於華盛頓的安可顧問公司是全球領先的公共事務、投資諮詢和戰略傳播機構。2003年5月，安可被美國權威公關刊物《PR Week》評為2005 - 2006年度最佳公關公司。客戶除了西門子、微軟、波音、道康寧等著名跨國公司外，還包括了新加坡、印度及中國香港特別行政區的政府機構。財富500強企業前10名中有7家企業是安可公司的客戶。安可的中國總部設在香港，於北京，上海，廣州設有辦事處，共有80餘名員工。目前，安可在中國的主要業務包括戰略傳播、投資和公共事務及行業協會服務等。

## 摩立特集團

摩立特集團北京分公司的董事經理丁傑先生熱情地接待了我們，丁傑先生為我們介紹了摩立特集團的歷史，摩立特的發展定位、諮詢的範圍以及戰略。摩立特集團是全球領先的戰略諮詢公司，成立於1983年，服務於全球領先的公司，包括諸多財富500強的企業，力求幫助他們制定成長戰略。‘Gaining leadership in a target market and extending leadership’是摩立特的策略。在摩立特集團的建設中，分為兩大板塊，分別是能力建設以及管理。

在參觀中，有團員提到摩立特集團80%的盈利都是來自於回頭客戶，公司是如何保持這一點的？摩立特集團說過，“在必要的時候，會與客戶共同投資，是一種‘真正將我們的主張付諸實踐’”，什麼是必要的時候？丁總表示，摩立特和客戶是雙向選擇的，由於摩立特集團是銷售一種服務，所以客戶覺得摩立特是值得信任的，對我們的辦事能力充滿信心，非常願意我們再次為他們服務。另外摩立特是一個發展的公司，在客戶的投資中，如果與公司的運作重點是一致的話，就會考慮共同投資。客戶的再次選擇無疑體現出摩立特集團的信譽以及工作的態度，而選擇與客戶共同投資，不僅體現出客戶對摩立特的一定信任，同時還能看出摩立特一直在擴大集團的影響力以及規模。

摩立特集團期望員工具有什麼樣的素質呢？丁總表示摩立特對於專業沒有特別的限制，但是對員工的個人素質要求很高。由於諮詢工作需要整個團隊的共同合作，所以公司在選擇人才的時候，更注重非英雄主義化，有合作精神的人。同時，也會關注人才是否擁有清晰的頭腦，邏輯思維以及一些分析技巧。要想分析case，先要學會分析自己。當然，應聘者也要具有良好的英語和數學能力。



### 公司簡介：

摩立特集團是全球領先的戰略諮詢公司。服務於全球領先的公司，包括諸多財富500強的企業，幫助他們制定成長戰略。摩立特也在國家經濟發展問題上、提升社會影響力方面，分別為政府與非贏利性機構提供服務。業務範圍涵蓋組織成長中所有相關問題：戰略、市場、定價、創新、產品研發、組織架構、領導力、經濟競爭力。他們為高級管理層提供諮詢服務，解決對於客戶具有重要戰略意義的問題，也為客戶制定和實行能力建設的專案。公司策略是在目標市場上擁有領導地位。

## 百貨行業企業訪問回顧

### 北京新世界中心

新世界百貨管理層十分重視我們這次的來訪，新世界上海管理中心人力資源及行政總監馬永強先生和人力資源發展副總經理謝堅先生專程從上海趕到北京，北京新世界商場副總經理宋玉春女士也親率多名部門經理在商場門口迎接我們交流團一行。

進入會議室後，新世界上海管理中心人力資源發展副總經理謝堅先生為我們介紹了新世界百貨管理層人員，並對我們的到來表示歡迎。簡短的致辭之後，謝副總經理開始為我們介紹新世界百貨的有關情況。

新世界百貨在中國內地的成功，得益於它的優良的企業文化，良好的工作環境和先進的人才戰略。

新世界的先進的人才戰略為企業的發展提供了大量寶貴的人力資源。百貨行業的人才流動性很大，但對人才素質的要求並不是特別高。但與行業整體情況相反，新世界百貨的人才流失率很低，管理層素質亦不遜色。這是因為新世界百貨舉辦系統化和持續性的培訓活動，提高員工的個人專業技能及事業發展，不但讓員工與新世界百貨一起成長，並讓他們參與社會經濟建設及分享經濟起飛成果。新世界百貨通過研討，角色扮演，管理遊戲等多種不同的形式配合世界先進零售行業管理知識對員工進行培訓，達到理論與實踐並重的效果。

為了補充管理層的生力軍，新世界百貨每一年都從大學畢業生招募新人，進行培訓。這些新人往往要從最基礎的崗位幹起，接受一個又一個挑戰，不斷歷練。新世界百貨關注這些新人的成長，為他們很多個人能力提升的機會。可以說，正是由於新世界真正重視員工的個人發展，員工才會真心為企業奉獻。

在謝副總經理的介紹後，北京新世界商場副總經理宋玉春女士為我們介紹了北京新世界商場的有關情況。北京新世界商場有著一支專業水準高，決策能力強的團隊。老北京有「破宣武，窮崇文」的說法。在北京新世界商場開業之前，崇文門外大街並不是十分繁華的地區。而在短短幾年時間內，在北京新世界商場團隊和全體員工的共同努力下，北京新世界商場及周邊地區成為京城新的亮點。在這支充滿朝氣的隊伍不斷努力下，北京新世界商場創造了一個又一個紀錄。

聽完兩位主管的介紹之後，部分團員提出了一些相關問題。兩位主管就這些問題進行了耐心細緻的解答。有團員諮詢新世界百貨在招聘的時候是會考慮在當地直接招聘人才還是會考慮引入在港內地專才。主管們表示新世界對人才重來不貼標籤，不會因為你在內地讀書或是在香港讀書而對你區別對待。只要能力符合我們的要求，都會考慮招收。當然現在招聘的內地人才多一些，但是一些在香港讀過書的同學一樣在公司裡有很好的表現。



也有學IT的同學想了解自己是否在新世界百貨裏有發展空間。范經理表示需要的人才並不局限於管理人才。任何一家百貨公司都有技術資訊部門，新世界百貨也不例外。所以，IT專業畢業生一樣可以在新世界百貨施展自己的才華。實際上，新世界百貨公司需要的是有責任感，有耐心，重視細節，追求卓越的員工。努力工作，認真做事的人，就是新世界百貨需要的人。

在介紹環節完畢之後，新世界百貨安排我們參觀北京新世界商場的青春館和綜合館。40名團員被分為5組，每組由一名北京新世界商場的部門經理帶隊。團員們參觀了綜合館和青春館的各個樓層和多個功能區后，對北京新世界商場又有了深層次的認識。

回顧本次訪問，新世界百貨給我們留下了深刻的印象。「使命，理想，信念」六個字傳遞了一種積極進取的工作態度和以誠相待的友善精神。正所謂「先做人，後做事」，在這種企業文化的薰陶下，新世界百貨的員工無論做人還是做事，都稱得上是一流。

其次，新世界選拔人才的標準也使我们意識到，員工對待工作的態度是最重要的。專業方面的素養可以通過培訓獲得，而有責任感，誠實守信，勤奮認真，關注細節這些優良品質是很難通過簡單的培訓取得的。新世界百貨用他們做人做事的方式給我們上了一課，讓我們對自身有了更明確的定位，也為我們明確了前進的方向。



公司簡介：

新世界百貨中國有限公司於1993年成立，翌年在武漢開設了在中國內地第一家商場，經過多年辛勤的耕耘，新世界百貨現已在香港和中國內地經營及管理29間百貨公司，總樓面面積逾86.7萬平方米。新世界百貨以其專業的人才管理策略、豐富的營運經驗、靈活的行銷手法，在市場贏得較高的知名度，成為當地百貨同業的典範。

## IT行業企業訪問回顧

### 銘萬信息技術有限公司

京港澳職業發展交流團來到中國最大的軟件外包企業——銘萬信息技術有限公司（Mainone）的北京總部，此次對銘萬公司的訪問是為了進一步加深對中國著名IT企業的發展及人才需求的情況的了解。銘萬公司的市場總監張桐銘熱情接待了我們。

作為與阿裡巴巴和慧聰一樣在電子商務領域具有巨大影響力的企業，銘萬公司的迅猛發展史就是IT界的一個奇跡。更可喜的是，2008年的6月，銘萬公司將在納斯達克證券交易市場上市，現階段全公司都在進行著積極準備。據張桐銘先生介紹，銘萬公司在上市之後，未來的發展仍將立足於中小型企業信息化的市場，使這塊具有巨大潛力的市場得到更優的發展。

交流現場的氣氛非常熱烈，有人問到，“銘萬公司在短短的三年多時間裡建立了數量眾多的分公司並擁有了人數很高的服務團隊，實力發展迅速，是否是因為遇到了特別好的機遇？”張桐銘先生表示，銘萬公司的取勝之道在於發展戰略得當還有對服務工作的高要求，當然技術創新在成功裡面也起到了很重要的作用。而在回答對於招聘人才的要求的問題時，張桐銘先生希望求職人員不僅要具備一定的技術背景，而且還要具備在銷售工作中非常重要的溝通能力和應變能力。在這一點上，具有內地和港澳雙重求學背景的學生無疑是很有優勢的，而銘萬公司強調的“任人唯賢”、“誠信為本，長期服務”等的企業文化無疑也是非常有吸引力的。

隨後，張先生還帶領交流團參觀了銘萬公司總部的辦公室。辦公室內部張貼了很多鼓勵員工的標語，銷售部門內部還實施了公開業績的舉措，總結評估的週期很短，這些都有利於營造內部和諧競爭的氛圍。交流團從中了解到，內地正在蓬勃發展的IT企業對於在港澳就讀的學生的確是很好的擇業目標，具有國際化視野的港澳畢業生很有希望在那裡發揮所長，取得事業的成功。



#### 公司簡介：

2004年4月27日，銘萬公司創立，短短的兩個月內就在全國建立起13家分公司，在幾年的時間裡，以中國的中小型企業為主要服務對象，憑藉其強大的美國研發團隊，在SAAS領域推出一系列適用於中小企業的電子商務產品，從而發展成為在全國範圍內具有47間分公司、4000多名工作人員的中國最大規模的IT外包服務商。

## 團員感言

“作為在港讀書的內地青年，我們確實會有更多的途徑去多方面地了解分析這個世界，但是與此同時，背靠祖國，眼望世界的我們，可能很容易忽略掉，我們的背後，我們正逐漸崛起的祖國，正發生著翻天覆地的變化。”

“正如最終清華大學黨委統戰部唐傑部長總結的，我們要找到我們自己的優勢，走向主流，腳踏實地，與我們的祖國共成長。”

“在金融街7號的門前，回首望著這棟在太陽的照射下熠熠發光的大樓，看看身邊興奮的，正在交換會議筆記的團員們，我對於自己的未來仿佛又多了一份堅定和自信，相信他們應該也都和我一樣，決心以最充分的準備和最飽滿的精神去迎接新的挑戰！”

“我們不能滿足於自己的專業背景，香港的國際環境背景，相反，要對市場對人才的要求作出充分的了解和清晰的判斷，在學習中不斷地加強自己的實力，拓展自己的發展空間。此次交流活動為在港內地生未來的事業發展指明了道路，指引著大家在學習生活中準確地把握好自己方向，做好自己人生坐標的合理定位！”

“與建行的交流短暫充滿了意義！每個成員都獲益良多，我們不僅近距離地接觸和了解了一個創造了商業奇跡的世界級銀行的發展，還在第一現場感受了一個優秀的銀行所應具備的實力，最為重要的是，這次交流讓我們更多地認識到了自己的發展空間和方向。”

“這次的企業參觀不僅是了解專業公關顧問公司運作情況和企業文化的絕佳機會，更為我們在讀學生將來的求職之路提供了導向。這次活動使不少有意於求職公關諮詢行業的學生受益匪淺，因為他們通過這堂生動的職前預備課明白了如何更好地進行職前準備。”

“摩立特的參觀，對我們來說，是認識世界前沿公司不容錯過的機會；是了解社會發展的親身經歷；是今後職業選擇道路上的指明燈。

“作為這次活動的總幹事，從開始與各個企業積極聯絡、與清華主辦方密切合作，到後來整個活動細緻周密的安排，每晚親歷親為給每一個團員電話溝通，我從中收穫了許多。雖然在活動中，還是有一些疏漏和不妥之處，但是對於我個人工作經驗的積累和未來職業發展方向都有很大的幫助。”

## 后記

本次交流活動的成功離不開清華大學研究生會一絲不苟的工作，同時也要感謝新世界百貨公司、美國摩根大通銀行有限公司、摩立特集團等的熱情而細致的接待。

六天短暫的交流活動讓團員們受益匪淺，使身在香港的內地學子們領略了清華大學“自強不息，厚德載物”的精神，認識了世界級企業在國內的發展與挑戰，讓我們從一個更高、更寬的角度開始思考職業的選擇與發展。

作為“東方論壇”的子項目，京港澳職業交流周在各方的支持下圓滿地結束了。相信在2008中國年中，第四屆“東方論壇”將得到更多學校與企業的參與，社會的關注，在一個更廣闊的平臺上，見證中國青年的發展和中華民族的輝煌。



在港內地畢業生聯合會（Hong Kong Association of Mainland Graduates, “HKAMG”）成立於2004年12月，是香港目前規模最大，最具影響力的在港內地青年專才組織，截至2007年12月，擁有登記會員21,000餘人。詳情請參見官方網站：<http://www.HKAMG.org>