

海归不如“土著” 单身不如带娃

——透视高校毕业生求职中的“奇葩现象”

近日，正值高校应届毕业生求职季，记者走访多场招聘会后发现，博士生“比不过”本科生、留学生“不敌”国内“土著”、单身的拼不过“有娃的”，一些传统就业观念中的优势条件正面临挑战。专家认为，学生求职中出现的所谓“奇葩现象”，也表明我国就业市场逐步走向成熟和理性，这也促使学生树立科学的就业观，根据实际情况选择适合自己的发展道路，不能盲目跟风。

求职优势变劣势：单身的不如带娃的

在常人看来，与很多单身的毕业生相比，有孩子是求职者的劣势，但如今却成为不少女毕业生的优势。余甚蓝毕业于北京语言大学，她在就读研究生期间结婚并生下了一个孩子。“从面试的时候就可以看出来，有孩子是我一个很大的加分项。”余甚蓝说，没有婚假、产假，相对稳定，是与其他竞争者在竞争中的优势，也成为用人单位最终录用的重要依据。

“有了孩子后，无形中增添的成熟和沉稳，以及那份责任心，也是吸引用人单位的重要因素。”余甚蓝说。

以前求职时的很多优势也在变成劣势。冯若谷是毕业于清华大学新闻与传播学院的一名博士生，但在求职时也曾被本科生比下去。

“我的本科学校并非‘985’或‘211’类高校，所以竞争优势并不明显。”冯若谷说，博士毕业后都已三十岁左右，思维敏捷度、精力都比不过年轻人，一些本科毕业就参加工作的同学已

成为单位中层干部。

有时候高学历反倒成为“负担”，一些用人单位直接在招聘要求中标明“只要本科生”。北京一家互联网公司人力资源部工作人员小何介绍，该公司招聘人才时更加看重应聘者的自身实力，除非是要求特别高的技术类岗位，一般的运营、产品类的岗位更倾向于思维相对活跃、精力更加旺盛的本科生。

与高学历者遭遇的尴尬一样，出国留学的海归也似乎正在“走下神坛”。毕业于英国谢菲尔德大学的郭培晶，回国求职的过程就不顺利。“应聘中，出国经历并没有加多少分，反而因为没有国内实践经验、薪水要求高等原因屡屡受挫。”郭培晶说，找工作时多次不敌国内“土著”生。

24岁的留学生田东奇现就读于美国福特汉姆大学。“从身边回去的同学来看，留学的优势越来越小。”在田东奇看来，留学生的求职优势减少已经不是个案。

用人单位更趋务实：“身价高的不如合适的”

黑龙江万家宝鲜牛奶(投资)有限公司招聘经理程雨佳认为，之所以有孩子的应聘者在同等条件下占有一定优势，是因为他们更加踏实稳定,跳槽的概率更小。

“如果公司刚刚培训好一个员工,几年后求职者就跳槽了,对公司来讲是很大损失。”程雨佳说,对工作的忠诚度和稳定性,成为一些“学生妈妈”求职的优势。

与“学生妈妈”的明显优势不一样，本科生并不是能力比博士生多强，而是在有些实践性强的岗位上,性价比更高。黑龙江大学

政府管理学院教授曲文勇说,博士生对就业岗位待遇要求较高,而在一些行业，博士生直接创造的价值和本科生创造的差不多,单位投入与产出不成正比,这使许多用人单位对博士生“望而却步”。

而留学生的良莠不齐则是其竞争力下降的重要原因。国际关系学院就业指导中心主任魏斌认为,如今留学生人数越来越多,但一些学生只是在国外“混”来一个文凭,没有真才实学。

一些专家学者认为,留学生、

博士生的比较优势不再特别突出,与其总量越来越多有关系。

统计显示，我国留学归国人员与博士生数量都在快速增长，留学生与博士生已经不再是稀缺资源。与很多人选择用留学、高学历为自己“镀金”相反，蓝领工人等低学历、高技术性的稀缺人才正成为求职市场中的“抢手货”。

曲文勇说，如今用人单位也更加理性、更加务实,不会再凭着单一的留学生或博士生等标签论英雄,“身价高的不如更适合的”。

理性规划职业道路 勿盲目跟风

专家认为，就业市场中的一些新现象表明，“唯学历论”等观念需要破除，求职者需要更加理性地进行职业规划，以适应新的就业形势。

国际关系学院副校长李家兴说，当下我国制造业面临升级，高技术工人特别缺乏，学生和家长应建立适合市场经济发展的新就业观，从而培养更多技能型人才，释放人才红利。

同样，不盲目跟风，选择适合自己的发展道路也非常重要。“适合别人的，不一定适合自己，在别人身上是优势，在自己身上就可能是劣势。”曲文勇认为，学生个人应当做好职业规划，制定属于自己的职业蓝图。

李家兴认为，面对就业市场的复杂多变，学校在对学生进行就业指导时，也应当根据每个人的实际情况和个人特点做出针对

性的指导。

“打铁还需自身硬”，求职者应当不断增强自身的综合实力，这是求职者取得竞争优势的根本。黑龙江省社会科学院研究员董鸿扬说，自身拥有核心竞争力才是根本。学生应当抛弃功利与浮躁的心态，踏踏实实学好真本领，让自己在就业时立于不败之地。

据新华社

“110”，这串简短的号码，历经30年发展，已成百姓排忧解难的关键。记者在多地调查发现，在服务群众、扶危救急的同时，每年各省的110报警台都要接到巨量无效报警，而报空警、报假警、恶意骚扰更是层出不穷。

奇葩报警频扰“110”

专家：惩戒力度亟待加大

打怪找猫爬树 “110”很忙

“这里有僵尸，很多都是会蹦的，请赶紧过来”“我是公安部长，我有案要报”“我看到奥特曼了”……全国第30个“110”宣传日到来之际，多省公安机关通报2015年“110”报警台收到的奇葩报警电话，有的省份无效报警超千万起，有的骚扰电话数量竟超过有效报警。

记者了解到，河北去年警方接到各种无效报警多达1009万起，河南去年各级“110”报警服务台接报无效报警超过1628万起。江西警方日前通告，去年全省“110”受理群众报警电话999万起，其中有效警情不足总数的五分之一。

受访的一些基层公安“110”接警员告诉记者，几乎每天都能接到让人想笑又无奈的骚扰电话，有人家里宠物猫爬上街边大树，希望民警能来“一显身手”；还有人编故事说看到很多僵尸在街上蹦。报空警、报假警、恶意骚扰，让接警员防不胜防。

骚扰电话泛滥

“110”缘何“受宠”

“大量无效报警电话打入让

‘110’报警服务台不堪重负，更干扰了‘110’接处警工作。”河北省公安厅指挥中心副主任李中亮指出，这其中，无效报警中骚扰电话影响最坏。

李中亮介绍，骚扰电话主要分为5类：一是酒后拨打；二是精神病人缺乏监护彻夜拨打；三是个人因为心情不好等原因打来聊天；四是有人恶意骚扰女接警员；五是一接通即挂机。

记者在合肥市“110”指挥中心了解到，从2014年初开始，几乎每隔一段时间，中心都会接到一个“我想吃烤鸭”的电话，有时候甚至一天能接到十多个，对方经常换不同的号码，且每一个都是公共电话。

西南政法大学教授蔡斐认为，许多人毫无原则的拨打“110”，有多种原因，一是不少人把现实中所有问题都推给政府解决，首选对象就是大家熟悉的“110”；二是一些人法律意识淡薄，没有意识到随意拨打、骚扰“110”是违法行为；三是现行法律法规对此类行为处罚力度偏弱。

惩戒力度亟待加大 报警岂能“有恃无恐”

各类无效报警电话一方面给接警员带来困扰，另一方面更对

本来就紧张的处警资源带来麻烦。为何一些蓄意报空警、报假警，恶意骚扰的报警人能一直任性？

河北世纪方舟律师事务所律师翟亚星表示，按照《治安管理处罚法》和《消防法》有关规定，可对相关人员处拘留及罚款，情节严重还可依法追究刑事责任。

“目前一些报警人能如此任性，未能进一步有力地打击处理是原因之一。”河北省公安厅接处警指导科科长仇雪春说，“确实有超过90%的骚扰电话无法处理，接到了就接到了，之后只能放弃，不做任何处理。”

此外，专家表示，仍需完善立法，细化报假警、骚扰电话相关的规范条例，形成一套相对独立的法律体系。警示教育辅以防戒，能有效保证“110”报警台的日常工作，整风肃纪也将赢得更多群众理解。

记者采访中，多地警方都表示，2016年在分层次、分人群、有针对性地开展“110”普法宣传的同时，将进一步加大对拨打骚扰电话违法人员的曝光力度。对于恶意、长时间、高频的骚扰，也将加大查处力度。

据新华社

人民币汇率波动时，你也要换美元吗？

新年第一周，人民币对美元汇率的接连走低，勾起了不少市民的购汇热情，各大银行前来换汇的人有所增加。对普通家庭来说，配置美元真的比买人民币理财产品划算吗？专家和业内人士表示，绝大部分家庭并没有这个必要。从投资的角度看，需要综合权衡风险和收益。

北京市西城区的白领小唐看到近期美元涨势，就利用午休时间到单位附近的光大银行换了3万美元，并购买期限为350天的保本美元理财，年化收益率为1.2%。小唐的算法很简单，假定人民币对美元2016年再贬值5%，总体收益就能达到6.2%，比目前银行不到4.5%的人民币理财肯定划算。

“这种算法是把预期建立在短期不理性走势的基础上，最后得出6.2%的收益有一定不确定性,市场不可能一直是这样。如果能接受同等的高风险，完全可以用人民币投资银行理财外的产品,收益率会更高。”招商银行金融市场部外汇交易主管张治青说。

据了解，目前居民有美元存款、美元理财、QD基金产品三种投资渠道,但投资收益率都不高。目前一年期美元定存利率不到1%,美元理财在1.1%至2.2%之间，有一定管理费用,二者受5万美元的年购汇额度限制。QD渠道收益最高,能到4%以上,不过风险高、门槛高、操作麻烦。

北京金融衍生品研究院首席宏观研究员赵庆明表示，目前国内外币可投资的渠道和产品很少，收益寥寥。人民币汇率并不具备大幅下跌的空间，更重要的是人民币投资组合收益率会大大超过可能的贬值幅度。对大部分投资者来说，如果最终只能选择美元定存甚至外币现钞，就并不合算。

中国银行全球金融市场部高级交易员胡刚告诉记者：“比较持有外币和人民币资产哪个划算，一定要综合考虑各自的风险和投资收益，同时考虑投资渠道的合规性和安全。仓促上阵，跟风抢购外币，可能会得不偿失。”

记者走访了北京市的中行、建行、工行、光大银行等多家银行网点，每次都能见到三三两两的购汇者在等待。据多位银行人士介绍，目前零售客户和公司客户购汇确实比较集中，但大多还是基本出自真实需求，企业购汇还债、锁定风险，居民则为留学、旅游。对于一些高净值客户，私人银行部也会建议配置10%至25%左右的外汇资产。

从事外汇交易多年的张治青建议，普通百姓是否须配置外汇，一是看家庭资产状况，包括现金、股票、债券在内的可投资净资产能否达到数百万人民币以上；二是看有没有旅游和出国留学的刚需。如果二者都不具备，那么外币资产的配置需求就没必要了。

据新华社