



面试“中国猎头”:七问科锐国际

本报记者 闫立良
见习记者 郭冀川

科锐国际,唯一一家登陆A股的人力资源企业,业界有“中国猎头”之称,目前正在着力把自己打造成“以技术驱动的人力资源整体解决方案平台”。

谈到人力资源,投资者脑海里往往浮现出各种招聘场景,非常接地气。换个角度看人力资源,则是“高大上”:“十四五”规划和2035年远景目标纲要提出,“实施就业优先战略,扩大就业容量”。

在修订后的2021年政府工作报告中,“就业”共出现了36次,设定的年度目标是“城镇新增就业1100万人以上”,并且强调“就业优先政策要继续强化、聚力增效”。

在新冠肺炎疫情冲击下,就业市场存在很大的不确定性和风险挑战。以灵活用工为代表的新就业形式蓬勃发展,对人力资源传统的业态、商业模式以及盈利模式等进行着深刻改造。人力资源也正在通过“传统猎头+新型灵活用工”模式构建着新的竞争格局。

这是科锐国际的历史机遇,也是它必须承担的社会责任。在全球人力资源龙头股达到数千亿元市值的时候,科锐国际如何抓住中国就业市场的变化,实现企业经营效益与社会责任的同频共振,无疑是摆在它面前的现实问题。

于是,《证券日报》记者一行日前对科锐国际进行了一次全方位的“面试”。

一问:业绩增长动力在哪里?

任何一家公司都离不开人才的招聘与储备,甚至人才已经成为很多公司的战略资源。据人社部统计,2016年各类人力资源服务机构共计2.67万家,从业人员55.28万人,到2019年,人力资源服务机构数已经上升到3.96万家,从业人员达到67.48万人。

科锐国际也充分享受到了行业发展的红利。近5年来,科锐国际营收与归属净利润均保持正增长。公司2020年度业绩预告显示,全年实现营业收入39.4亿元,同比增长9.88%;归属净利润1.85亿元,同比增长22.04%。

科锐国际财务总监、董事会秘书陈崧在接受《证券日报》记者独家专访时表示,面对新冠肺炎疫情对全球经济的影响,公司在去年能够保持业绩的稳定增长,一方面源于自身准确的战略定位,另一方面得益于中国疫情防控良好与中国企业积极复工复产。

在科锐国际“四个一”战略(包括“一体两翼”“一带一路”“一起同舞”和“一群人”)中,“一体两翼”是首要战略,它以技术为一体,通过技术平台将科锐国际的B端企业和C端候选人才聚合在一起。在这个过程中,科锐国际给候选人才提供全生命周期的职业规划,为企业客户推荐合适的人才,提高企业的人力资本效率。

陈崧介绍,在过去一年里,科锐国际积极与客户进行深度合作,抓住灵活用工业务的发展契机,为企业复工复产提供人力资源保障。在技术方面,运用简历的大数据筛选、线上面试、人岗匹配建模等,不仅降低了疫情对公司自身业务的影响,也进一步为客户赋能,使客户深刻感受到技术在人力资源管理中的价值。

2016年科锐国际近六成客户是合资和外资企业,现在这个数据已经反转,中国的民企、国企占公司客户的六成,并且比例还在不断提升。随着中国经济的飞速发展,中国企业也在快速成长,进而带动科锐国际的业务由国内延伸到国外。

“在客户成长过程中,我们也在跟着稳健成长。科锐国际不仅为客户提供多元的人力资源整体解决方案,更协助客户实现运营效率的提升,输出管理标准,沉淀知识,与客户形成了长期的业务关系。”陈崧说。

科锐国际服务的知名企业有平安、蚂蚁金服、菜鸟、小米、滴滴、口碑网、蔚来汽车、宁德时代、魅族、赛诺菲制药、信达生物等。

二问:灵活用工毛利率为何偏低?

智研咨询发布的《2020-2026年全国灵活用工行业投资潜力分析及市场规模预测报告》显示,我国灵活用工市场规模有望从2014年的232亿元增长至2023年的1771亿元,年复合增长率在20%以上,增长迅猛。

科锐国际主要业务包括中高端人才寻访、招聘流程外包和灵活用工,其中灵活用工业务发展最为快速,2016年占公司营收比例为53.14%,到2020年半年报发布时,已经上升到79.15%,成为推动公司业绩增长的重要动力。

陈崧介绍,科锐国际的灵活用工业务能够快速成长,除了市场需求旺盛,也离不开公司在人力资源领域的岗位



科锐国际财务总监、董事会秘书陈崧(中)接受《证券日报》记者采访 郑鹏/摄

沉淀。科锐国际建立了18个大行业和领域的人才库,制定人岗匹配模型,组成了千人千岗的人才地图,不仅满足众多企业对于灵活用工的需求,更能及时发现不同行业人才的需求缺口。

科锐国际的高级业务总监们对此感同身受。周雯静所负责的大健康领域,去年医药研发、生产、销售各个环节岗位出现大量人才缺口;黄旭洋负责的互联网行业,一些大厂对于传统行业人才的吸纳明显增多。

负责泛娱乐行业的田丹表示,“游戏、文学、影视、音乐、演绎等多种热门文创业务新生态的出现,使行业对复合型高级管理人才的需求迅速增大。”

陈崧向《证券日报》记者讲述了一个灵活用工场景的典型案例。“我们是第七届世界军人运动会首席人力资源合作伙伴,从项目筹备阶段的专家组智库咨询,到军运会唯一对外联络窗口500多人代表服务团队的组建和管理,科锐国际展现了人力资源解决方案的优势。科锐国际通过全面整合优势资源、实施经验、交付能力及技术手段,助力第七届世界军人运动会成为具有时代标准、中国特色、综合效益的军体文化盛会。”

虽然灵活用工业务占科锐国际营收比重逐年提升,但与中高端人才访寻、招聘流程外包两个业务约40%的毛利率相比,灵活用工业务的毛利率不足10%。陈崧表示,因为灵活用工在毛利核算上,要把用工人员和管理人员的成本扣除,所以从毛利率上看比其他业务低。但灵活用工就像一部热门影视剧,它可以带来长期稳定的收视率(经济效益),而猎头等业务就像院线电影,一旦产品交付,随着影片下映就要从头开始。

北京看懂研究院职业生涯规划与人力资源管理研究员白磊对《证券日报》记者表示,疫情期间灵活用工需求猛增,而疫情的有效控制非但不会影响灵活用工,反而会推动企业去改进现有制度流程,灵活用工与企业的发展正走上一条互利共生的道路。

三问:国际化战略如何实现?

国信证券在对科锐国际的分析中指出,2020年公司的猎头及招聘流程外包业务受到了宏观经济的影响和拖累,但公司积极将客户的正式招聘需求转化为灵活用工需求,一定程度上对冲了其他业务受到的负面影响。受海外疫情影响,Investigo前三季度收入及净利润有小幅度下滑,但因业绩体量较小所以影响相对有限,且预计仍为正贡献。

Investigo是科锐国际2018年收购的英国人才服务公司,也是进军欧洲人力资源市场的起点。科锐国际公布的数据显示,公司已在海外建立了110家分支机构,实现了人才访寻的跨地域、跨文化,拥有服务当地企业和国内企业海外发展的人才访寻能力。

陈崧表示,“科锐国际海外业务受到疫情冲击比预期要小,这是因为公司在疫情中发挥了整体价值,是‘四个一’战略中‘一群人’战略的体现。因为中国最先遭受疫情也是最先缓解复工的,所以相关防疫和业务恢复经验,快速从科锐国际的总部传递到全球各地的分支机构。”

陈崧认为,人才的流动与发现,不仅要深耕各个行业,还需要站在全球的视野上,配合中国企业走出去。熟悉海外的文化和就业形势,不仅使科锐国际能够服务当地企业发现人才,更将国内人才送出去,海外人才引进来,为国际化发展客户赋能,进一步挖深公司的护城河。

科锐国际市场部总监刘萌萌对《证券日报》记者表示,为了加深国内外各业务部门的了解,公司会组织各种线上

线下活动,除了进行业务方面的探讨,还进行文化、习俗等方面的交流,使不同国家地区的同事间,既有业务纽带的连接,又有文化与理念的认同。

陈崧讲述了两个科锐国际在国际化发展中的故事。一件发生在新加坡。这是一个对信息安全高度敏感的国家,一次国内一家客户准备在新加坡媒体刊登招聘广告,想标注懂汉语可优先录取,按照新加坡劳工署规定这属于文化歧视行为,科锐国际新加坡办公室第一时间告知客户当地相关法规,并帮助客户快速完成职位的招募。

另一件发生在英国。在国内像“打白条”这种非正规收据或欠条是很容易发生经济纠纷的,但金融信用和担保体系发达的英国,“打白条”也叫“Loan Notes”,是当地企业的金融工具之一。科锐国际通过子公司的运营管理加深了对当地金融市场管理工具的理解。

四问:并购商誉如何处理?

在科锐国际国内外市场开拓过程中,资本市场起到了重要的作用。在2017年登陆A股后,科锐国际发起了多次并购,国内有对上海康肯市场营销有限公司、秦皇岛速聘信息咨询有限公司的收购,海外有对英国Investigo的收购。

虽然接连进行横向并购,但记者发现,科锐国际的商誉占总资产比例仍不足10%,且公司上市后并未实施商誉减值。

陈崧解释说:“科锐国际在商誉的会计处理上是非常谨慎的,公司在处理并购溢价部分的时候,会分成可辨认资产和不可辨认资产。针对可辨认资产,科锐国际会在财务处理上变成无形资产,并在几年之内进行摊销,这样剩下的不可辨认资产变成商誉后,相应的金额每年做减值测试。”

陈崧表示,科锐国际在积极开展国际化业务的同时,十分重视收购资产的协同效应,并将之定为高管的绩效考核之一,使公司内各业务部门有效地将资源进行共享。最常见的是中国企业在海外市场进发过程中,科锐国际会让海外公司与客户对接需求,外资企业在华开展业务过程中,科锐国际海外公司也会把这些企业积极推荐给国内对口部门,降低公司整体的客户成本。

对于并购公司的选择,除了企业价值和市场协同考虑,科锐国际有三个主要的衡量标准:第一是选择客户重点布局的地域,这其中又以“一带一路”倡议的沿线国家为重心;第二是重视宏观环境的PEST分析,选择综合能力指标更符合公司需求的项目区域;第三是并购标的在产品或客户资源上要有足够优势,且并购团队与公司文化契合。

陈崧说:“为提高国际化服务水平,科锐国际会更加关注海外本土化能力建设。把了解中国的企业和文化的核心团队往海外输送,在服务中国企业时,使沟通更加的方便,节约交付时间,保证交付人效比是最优的。”

五问:数字化转型目的何在?

在问及科锐国际的核心竞争力时,陈崧指出两点,一个是公司千人千岗的人才资源储备,另一个就是技术的赋能。科锐国际今年确立了新的企业定位,将积极建设人力资源整体解决方案平台。

目前科锐国际正在推进的7.6亿元定增项目,主要用于数字化平台建设、集团信息化升级。如在“四个一”战略的“一同起舞”战略指导下,科锐国际建立的众包平台禾蛙网,会继续完善升级,成为人力资源供应链生态平台,另外还会组建为政府、事业单位人员招聘管理提供技术支撑的智慧云招聘平台,以及人才治理数字平台等。

“在疫情期间,我们利用现有技术为用人单位建立了招考一体化平台,支持新疆维吾尔自治区、新疆生产建设兵团等300家事业单位发布岗位信息5930条,累计完成10万余人的线上报名及在线考试,并执行实施了5万余人的在线面试。”陈崧说。

通过数字化技术应用,科锐国际将岗位与候选人的标签进一步精细化管理,随着大数据模型的建立,人才供需两端通过技术手段进行匹配,并形成行业分析报告与人才洞察数据,有助于人力资源企业对市场脉络的掌握,也使技术分析更加智能化。

对此,巨丰投资首席投资顾问张翠霞告诉《证券日报》记者,运用数字化技术,将用工单位和灵活职业者联系在一起,打造灵活用工的平台,会非常好的契合当前经济形势和用工环境,是现阶段新兴行业需要的用工形式。灵活用工概念也引起资本市场的关注,因为这是一片新的蓝海市场,得益于新技术的应用,在企业降本提效方面前景可期。

陈崧说,“通过技术赋能,科锐国际将触达更多的客户,连接更多的候选人,建立标准化的服务体系和产品,广泛的聚合,深度的撮合,多维的整合候选人与客户。”

六问:控股股东与高管为何减持?

2月25日科锐国际发布公告,公司控股股东泰永康达拟计划以大宗交易、集中竞价两种方式减持548.57万股,占科锐国际当期总股本的3%,其中公司实控人之一、副董事长、总经理李跃章拟减持不超过256万股。

减持后泰永康达占科锐国际当期总股本的32.74%,仍为科锐国际第一大股东、控股股东。此前科锐国际第三大股东杭州长堤已于2020年8月28日至2021年1月12日期间减持公司股份约373万股,减持股份占公司总股份2.03%。不断出现的主要股东和高管减持行为,引起了投资者的关注和担忧。

对此,陈崧表示,公司2017年上市后已经了解到禁期,随着战略投资者的退出,控股股东和高管也有资金需求,股东与高管减持不会影响公司的管理层稳定和控股股东地位变动。

陈崧强调,不管是控股股东还是高管的减持行为,都会在合规合法的基础上有限度地进行,而且要考虑二级市场投资者的整体感受。公司股东和高管都是充分尊重、敬畏投资者的。

“目前公司正在积极推动数字化转型建设,我们要求来自传统业务条线的高管们,变成懂技术的人力资源高管,而新引入的技术型高管,则要快速的变成懂人力资源的高管。在人力资源服务和技术的多元化融合发展中,科锐国际要走出自己的特色道路。”陈崧说。

七问:如何提升公司估值?

在全球人力资源服务企业中,日本Recruit公司是行业的标杆。该公司市值超过5000亿元人民币,2019年营收近1500亿元人民币,是日本第一大人力集团。Recruit同样在积极推动海外人力资源业务的扩展,投资过中国的58同城、前程无忧等公司。

与之相比,科锐国际在规模和市值上仍有不小的差距。陈崧表示,随着科锐国际国内外业务拓展和技术加持下的相关人力资源软件服务引入,公司未来还有很大的上升空间,尤其是背靠中国庞大的人才需求市场。

申万宏源首席市场专家桂浩明在接受《证券日报》记者采访时表示,国内的劳动力市场同前几年相比虽然有长足的发展,但总体上仍处于一个相对较低的水平,缺乏创新与效率,需要先进技术的基因进行改造。灵活用工将为中国劳动力市场带来一些改变,未来仍需要在创新理念的驱动下,充分发挥每个劳动力的积极性,实现最佳的工作配置,带来整个用工效率质的飞跃。

“中国有超过7亿的就业人口,在服务国内外人才市场这个大的赛道上,我们还有很多的机会,借助资本市场的力量整合生态资源,与客户和合作伙伴一起快速成长,科锐国际一定会力争上游。”陈崧表示,公司制定了“530”目标,即在2026年科锐国际成立30周年时候,公司市值要力争成为全球人力资源招聘与雇佣领域供应商的前五名。



实探法拍房市场: 多地出台限购政策“降温”

本报记者 矫月

“北京的房价太贵,比起二手房我更想中买法拍房。”一位在北京打工的张女士向《证券日报》记者介绍道:“法拍房的价格往往是市场价的八折,有的地段不好的房子,价格有时候会更低,买法拍房比二手房还要便宜。”

据《证券日报》记者走访北京法拍房市场发现,由于法拍房价格低于二手房市场价,所以,法拍房的竞争更甚于二手房。

瀚海研究院高级数据研究员刘向欢向《证券日报》记者表示:“一般情况下,法拍房的成交价是其市场价70%-80%。近年来,随着存量房体量的增大,法拍房势如破竹,越来越多的购房者开始关注、参与法拍房的竞拍。”

法拍房低价胜出二手房

法拍房具有天然低价优势,吸引越来越多的购房者关注。在一些购房者眼中法拍房捡漏如同买盲盒。

“法拍房起拍价一般按照评估价或者评估价的80%拍卖,一拍流拍后,二拍会在一拍基础上打八折继续拍,有些上拍房源的房价甚至能腰斩,为购房者节约了几十万元,几百万元甚至上千万元的购房成本。”刘向欢介绍,以昌平区东方普罗旺斯一处别墅为例,成交价与市场价差高达5183万元,是市场价的四八折。

刘向欢向记者表示:“法拍房是司法拍卖的处置的房屋,起拍价格比较低,位置好,交易的费用少,总成本要比市场上的二手房省很多,同样,法拍房也可以和商品房一样办理银行的按揭贷款,不过,贷款利率略高。”

在瀚海法拍网上,《证券日报》记者看到,法拍房起拍价与市场价有着不同幅度的折扣,其中,西城格调大厦一间115.93平方米的房子,由于法拍的关系,从500万元的市场价格降至了280万元的起拍价。同在西城区新街口处的一个13.33平方米的市场价格为140万元的房子起拍价只有60万元。

对此,刘向欢向记者表示:“起拍价并不是最后竞拍价格,所以法拍房的最后价格还需要看竞拍结果显示。”

据介绍,标的物网络司法变卖期为60天,如有竞买人在60天内变卖期中的任一时间出价,则变卖自动进入到24小时竞价倒计时;24小时内如有人出价,则系统自动向后延时5分钟(循环往复至最后5分钟内无人出价)。

据瀚海研究院统计数据显示,3月15日-3月21日,北京市二手房住宅网签4824套,新房住宅网签1434套。法拍房方面,共计挂牌房源78套(撤拍5套),总市值3.96亿元。成交法拍房31套,成交总价2.26亿元,成交面积5105.99平方米,平均折扣8.1折,共计219人参拍,出价1345次,平均7.06人争抢一套法拍房。

瀚海法拍网显示,3月17日-3月19日连续三日成交率达100%。其中,朝阳区双龙原著成交价最高,3543万元,大兴区保利茉莉公馆热度最高,20人争抢一套法拍房。

据了解,位于上海市静安区曲沃路的一套法拍房是上海法拍房纳入限购的首套房,该法拍房将于3月8日10时拍卖,起拍价为286.5万元人民币,醒目位置标有黄色字体“限购”。

此外,进入公拍网还会弹出提醒称:上海法院司法拍卖的上海市商品住房已纳入限购政策范围。竞买人参与竞买的,应当事先确定在本市具有购房资格,必要时可致电本市房地产交易服务热线具体咨询限购政策。拍卖成交确认后,因买受人在本市无购房资格的,将依法承担悔拍等法律后果。

继上海限购法拍房后,3月3日,杭州将法拍房纳入了限购政策范围内。

据了解,新政出台前,杭州法拍房市场非常狂热,大多数房源以高溢价成交。但在新政出台后,杭州法拍房市场明显降温,甚至出现流拍和低于评估价成交的情况。

一位居住在杭州市的居民向《证券日报》记者表示:“之前法拍房不限购的时候,学区房非常抢手,但在法拍房限购后,参与竞拍的人就少了,而且成交价也趋于理性。”

3月22日,成都市房地产市场平稳健康发展领导小组办公室发布《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的通知》,从《通知》内容来看,“法拍房”被纳入限购及限售行列。

在业内人士看来,法拍房被列入“限购”行列代表着购房政策开始查缺补漏,而法拍房无疑正是被漏掉的一环。对此,有业内人士表示,法拍房被纳入“限购”行列将有利于房地产市场更加规范。