

吸引众多资本目光 信息安全敲响警钟

网络招聘行业处在风口浪尖

阅读提示

随着企业服务的关注度持续走高,人力资源板块中的网络招聘赛道吸引了众多资本的目光。但企业在高速发展的同时,也暴露出一些深层次的问题。

(灼识咨询)预测,中国线上招聘市场规模将由2020年的551亿元增至2025年的2234亿元,年复合增长率为32.3%。

“相比新的网络招聘公司,传统招聘公司的优势在于,随着时间积累,留存用户越来越多,通过规模化效应获得广告收入和企业客户付费收入。”拉勾网董事长许单单说,随着中国更具个性化的年轻求职用户越来越多,受制于商业模式,传统招聘网站的产品用户体验、效率都会遭遇很大挑战,两三年内或将遭遇发展危机。

事实上,类似这样的中小企业招工难已是不争的现实。对于众多人才招聘平台而言,谁能抓住这个机遇,就能在激烈的竞争者脱颖而出。日前在美国纳斯达克上市的在线招聘平台BOSS直聘,造就了一个创业神话和资本市场上的天价估值。可上市不到一个月,被相关部门启动安全网络审查,再次将这家网络招聘龙头企业置于风口浪尖。

在谈论跳槽就像谈论吃饭一样的今天,在线招聘作为互联网渗透传统行业最早的领域之一,各种各样的玩法迅速涌现,资本也毫不吝啬地投入重金,一场群雄逐鹿的“新战国”时代正悄然开启。

一个超万亿的蓝海市场

理论上看,中国的招聘市场非常庞大。粗略测算一下就知道:中国的非农业就业人口约为5.8亿,人均可支配收入约3万元,而用人单位往往乐意支付求职者年薪的15%~25%为招聘服务付费——由此可以得出2.5万亿元以上的庞大市场规模。即便这个数字过于乐观了,打一个对折,也仍然足以支撑1万亿元以上的市场。

在我国人口红利由数量向质量转变和经济调结构的过程中,人力资源服务行业所扮演的经济角色在变得越来越重要。据CIC

行业面临信息安全挑战

6月11日,BOSS直聘正式登陆纳斯达克市场。上市首日,便创下149亿美元的交易额,中国互联网招聘行业迎来一家百亿美元市值的公司。上市无疑成为了BOSS直聘的高光时刻。可7月5日,国家网络安全审查办公室发布公告,对BOSS直聘启动安全网络审查,审查期间,其APP停止新用户注

册。其原因与信息安全有关。

企业在高速发展的同时,暴露出一些深层次的问题。今年315晚会上,BOSS直聘因“个人信息泄露”问题被央视点名。更被传出暗藏色情招聘,要求应聘者提供性服务等等。

事实上,面对不断涌现的新兴市场和移动化浪潮,在线招聘行业曾长期处于沉寂和低潮之中,但从2014年上半年开始,这个传统行业开始受到资本市场眷顾。

当年4月,猎聘网宣布获得7000万美元融资;6月,智联招聘继前程无忧之后也成功赴美上市;8月,定位于工作版微信的社交应用“脉脉”宣布获得2000万美元融资……。

近年来,网络招聘企业融资热度高涨,2019年成为融资热度大年,总融资金额超过38亿元。虽然2020年受疫情影响,融资事件相对较少,但整体融资金额仍超过30亿元。

网络招聘确实给求职者带来了实实在在的便利,但是BOSS直聘作为移动互联网时代在线求职平台的领军者,也让她掌握着大量的求职者信息。维护个人隐私信息和企业数据安全,是企业不能越过的底线。网信部门落下的这记重锤,为涉及相关业务的企业敲响了警钟。在资本加持下,企业理应探索更加稳定和更具安全性的发展模式。

如何打造良性的行业生态环境

长期以来,我国的人力资源平台和现状效率低,服务差,做假严重,严重制约了企业和真正人才的发展。大多平台满足于做一个中介的“温水”里,单点创新但没有触及真

正的痛点,引来了“招聘难同时求职也难”的尴尬局面。

统计数据显示,2020年我国人力资源服务行业市场规模已达3694亿元,而中高端人才访寻行业市场规模约895.8亿元。随着电商、直播行业的发展,激发了更多企业的参与热情,并且不断有新企业进入相关领域快速发展,这也为更多的求职者提供就业机会。

“上世纪90年代至今,原先三大招聘平台互联网招聘的模式基本没怎么改变过,产品过老。”华平投资合伙人丁毅如是说,以猎聘网和BOSS直聘为代表的新秀们应运而生,以差异化打法,迅速在市场上为自己谋到了一席之地。

招聘行业的核心其实就是效率,很多求职者为了能快速找到合适的工作,往往可能会海投简历,而企业收到大量无效的简历,需要逐一甄别合适的人选,会导致效率极低,而当招聘行业能够提高企业与人才之间匹配的精确度后,对三方的效率都将能大幅提升。

“网络招聘平台在互联网技术不断迭代与更新的基础上,一步步探索着人岗匹配的精准性与效率,但匹配度是否精准,效率是否有所提高?”重庆京渝省情和发展规划研究院首席研究员莫远明说,网络招聘平台需要打通人才入学、毕业、求职、培训、跳槽的全生命周期服务,形成产品服务闭环,方能大幅提高三方沟通效率。

他认为,为了保持未来长期可持续发展,网络招聘平台的竞争不再只是业务模式创新之争,而是需要构建包含产业链上游的用人单位、中游的猎头服务人员以及下游的求职者三大人群生态圈,与多方谋求共同发展,打造更加和谐、良性的行业生态环境。

此外,随着互联网与产业经济的深度融合,以及5G技术和创新的推动,在线招聘行业或将发生非接触式行业“质变”,“信息视频化,视频超高清化”将成为未来发展新方向之一。

G 市场观潮

本报记者 赵昂

暑期已至,不少家长开始考虑要不要给孩子报一个夏令营,在一些家长看来,把孩子送去夏令营,既可以解决孩子的吃住,又能锻炼素质学到东西,还可以交一些朋友。

天眼查数据显示,我国目前约有4.8万家夏令营相关企业,其中八成企业成立于五年内,夏令营市场规模在近几年的爆发,由此可见一斑。

当然,夏令营相关的企业大量出现,与这一行业门槛较低不无关系。事实上,由于针对青少年的夏令营、冬令营等活动集中于寒暑假,平时鲜有业务,所以相当一部分机构并不会自持营地,也不会长期保持自有教师队伍,而是在夏令营阶段租用场地,临时聘用教师和工作人员,这自然造成了夏令营质量良莠不齐、培训效果不一,个别机构的安全性隐患也客观存在。

更为关键的是,夏令营服务的消费者是父母,但实际使用者是孩子,夏令营的培训质量究竟能不能达到其广告中的预期,家长们看不到,身在其中的孩子们则尚未有准确辨别和表述能力。对于这些孩子而言,他们并不在意,也无法判断夏令营是否真的“物有所值”,是否能做到“既游也学”,安全保护措施是否到位,他们在意的是新口味的饭食、新的游玩地点和以及一群新的小伙伴,能被哄开心就行。

在这样的情况下,经过几个假期,不少家长对于夏令营开始持观望态度,对于行业市场而言,这并不是一个乐观信号。

目前,市场上的夏令营主要分为两类,一类是游学,暑期带孩子到国内外的知名高等教育机构参观,并与一些师生交流,另一类则是体能拓展类,包括军事体验、体育项目训练、户外拓展等。不过,在当下,这两类项目都存在一定的市场不利因素,游学受新冠肺炎疫情影响,海外游学无法组织,国内游学校园关闭。随着各类健身机构开设假期儿童班,体能拓展类夏令营的市场自然受到一定影响。

夏令营市场要做的,应当是孩子综合素质培养中的补充性内容,做家长依靠自身难以完成的内容。夏令营不能只是参观学校和做集体游戏,德智体美劳五个领域,每个领域都有能做的内容,每个内容都需要开拓“寓教于乐”的培养方法。以体育为例,“练站姿坐姿”早已过时,家长们希望孩子学会有特色的体育项目;以美育为例,音乐会、博物馆、艺术馆,都会给孩子带来不一样的启迪;以劳动教育为例,教会孩子完成基本家务,同样值得组织一次夏令营。

换言之,夏令营市场依然有很多机遇,但前提是,机构要意识到,当代家长对孩子的期许、对素质教育的理解已经与过往不同,消费者的需求,早已不再是带孩子看看名校和训练队列了。

夏令营市场要拓展多种领域

青海率先推行企业信用风险分类监管

本报讯(记者邢生祥)近日,青海省市场监督管理局制定印发《企业信用风险分类管理办法》《关于开展企业信用风险分类监管工作的实施方案》和《青海省企业信用风险分类指标体系》,推动实现合理分配监管资源,提高监管精准性、持续优化营商环境的变革之路,在全国率先推行企业信用风险分类监管。

近年来,随着市场主体规模愈加庞大、市场业态愈加复杂、监管任务愈加繁重,传统的“人盯人”式监管手段难以持续,如何转变监管方式,提高监管效能,是全国市场监管系统面临的迫切而现实的问题。国家明确要求在对企业信用风险分类的基础上加强企业信用监管。青海在全国率先出台了企业信用风险分类的管理办法、实施方案和风险分类指标体系,同时建设了青海省市场监管企业信用风险分类系统。青海省市场监管局相关负责人表示,在出台通用型企业信用风险分类监管的基础上,青海还同步研究推进重点领域信用风险分类监管,起草了食品生产企业信用风险分类监管办法和指标体系,探索了“通用型”+“专业型”信用风险分类监管模式。

阿克苏地区工业经济发展加速

本报讯(记者吴铎思 通讯员刘新皓 于凡)日前,新疆沙雅钵施然智能农机有限公司博士后科研工作站正式揭牌成立,为企业插上了“科技翅膀”。企业加快推进农业生产机械化技术推广应用,为推动沙雅县棉花全产业链跨越式发展注入新活力。

今年以来,阿克苏地区对“7631”战略定位及内涵进行了丰富提升和优化完善,从精准招商到扶优扶强,从鼓励创新创业到优化产业结构。1~5月,地区310家规模以上工业企业增加值较同期增长6.8%,工业经济呈现出发展速度加快、总量稳步提升、发展活力不断增强的良好态势。近年来,阿克苏深入推进“放管服”改革,持续优化营商环境,全面提升服务企业便利化水平,增强针对性和协同性,减轻企业负担,为经济高质量发展增添动力。同时,加快推进一体化在线政务服务平台建设应用,推进高频政务服务事项“跨省通办”,将“一网通办”半径越画越大,全力打造营商环境新高地。1~5月阿克苏规模以上工业经济在纺织、电力等行业的拉动下,规模以上工业企业实现增加值较2020年同期增长6.8%,较2019年同期增长13.2%,两年平均增长6.4%。

黎河改线工程提前完成节点目标

本报讯(记者刘静 通讯员赵纯杰 杜彩红)截至7月12日,经过273名职工274天紧张有序的科学施工,由中铁十五局五公司承建的黎河改线重点工程总长度近6公里的暗涵已完成2.5公里,提前完成节点目标,为加快黎河改线建设进度奠定了坚实的基础。

据了解,施工中,黎河改线项目部注重环境生态保护,在优质施工的同时确保了黎河水质安全。项目部成立环保领导小组,建立环境保护体系,实行环保工作责任制,并充分利用周例会、班前讲话、宣传栏等宣传形式,深入开展宣传教育。为确保工程建设过程中按设计环保措施实施,项目部建立环境监测体系,制定环境监测计划,全过程进行施工期间的环境监测,随时掌握环境资源变化,适时采取相应对策,减少对环境的影响。对已经完成的施工段便道、场地,第一时间进行清理、平整,植草恢复植被或者进行土地复垦,防止土壤流失。



“石油版”亲子工装来袭,超“爸”气!

克拉玛依大沙漠北缘的雅克拉采气厂。身边那些穿着红工装的石油人,走路如风,热情奔放,成为了他眼中最美的风景。

领到属于自己的红工装后,杨小腾立马换上,对着镜子里精神抖擞的红衣石油小伙,他拍了一张“入职第一照”发给父母亲。

“帅气!”父亲很快点赞了,但他又正色道:“穿上红工装,不代表你就是石油人了,石油人要踏实建功立业,拿业绩来说话。”听到儿子天真的问话,杨小腾含着泪花笑得很灿烂。

父亲的话语,激发了杨小腾上进的决心和斗志。相同的志向,也让杨小腾在戈壁上遇到了最美的爱情。两个身着红衣的年轻

人相约看晚霞和日出,一起努力学技术钻研业务,也成为戈壁上最美的风景。

由于一年中大部分时间坚守在大漠,杨小腾和儿子更多的时候是在手机视频里互动。“手机里的爸爸妈妈”成为了儿子的童年记忆。

2020年疫情期间,杨小腾和妻子只能每天通过视频看儿子。“爸爸,你和妈妈穿同款工装,戴同款口罩,这是你们的情侣装吗?”听到儿子天真的问话,杨小腾含着泪花笑得很灿烂。

坚守戈壁11个春秋,杨小腾光荣入了党,取得了工程师任职资格,因工作出色,挑起了开发研究所副所长的重担,带领“智囊团”为雅克拉气田高效开发日夜兼程。杨小腾觉得,自己终于成为父亲口中的“合格石油人”。

一次休假时,杨小腾穿着红工装回到家中,两岁的儿子看着俊朗帅气的红衣爸爸,粘在爸爸怀里不出来。奶奶看见这亲昵的父子俩,高兴得直拍手,第二天就把杨小腾的旧工衣改成了一个迷你红工衣童装。穿着“新工装”的杨曦泽神气地走来走去,开心得跟过节似的,天天都要和爸爸穿同款红衣,一起玩耍。

走在大街上,这对最萌父子档穿搭,回头率超高,小手拉大手的画面更是温馨十足。

今年五一,杨小腾和妻子坚守岗位,奶奶拍了小视频发过来。视频中的儿子长大了,之前略显宽大的迷你红工装已经非



常合身,他站在电视柜上,大口气十足地说:“爸爸妈妈,五一劳动节快乐,世上无难事,只要肯登攀!”看着可爱的儿子,杨小腾一身的疲惫瞬间烟消云散。

“石油版”亲子装上线以来,杨小腾发现自己和儿子有了更多的话可以说,有了更多的石油故事可以讲给儿子听。父子俩身穿红工装,向着国旗敬礼的样子,被妻子抓拍了下来,瞬间暖爆了手机屏。有网友评论:红色石油版的潮酷亲子装来超“爸”气!



单旭泽

你见过石油工装版的亲子装吗?前不久,青工杨小腾和儿子杨曦泽身穿红色亲子工装庆祝建党百年华诞的照片,在中国石化和西北油田微博上卷起一阵工装热潮。从一名大学生成长为雅克拉采气开发研究所的副所长,杨小腾在中国石化西北油田这个平台上,有过彷徨、迷茫。最终选择像红柳一样,在大漠戈壁上扎根,是因为这一身石化红工装。

2010年的夏天,杨小腾背着行囊走进塔

10多年前,中铁十六局集团的职工除了上班外都不愿意穿工装,觉得工装太土穿不出去。如今,企业发展越来越好,工装的设计和质量也与时俱进,充满了朝气和时代气息。越来越多的职工乐意穿上工装去相亲,觉得工装很提气。图为在7月10日举办的集团青年联谊会上,身着工装的单身青年成功脱单。

许家安 摄