

“猎头”一词来源于拉丁文,当时部落间作战时会砍下敌人头颅,挂在腰间炫耀。二战结束,欧美战胜国像猎人狩猎一般,从德国等战败国搜寻优秀科学家,“猎头”一词被借用并逐渐流传开来。到如今,猎头与求职者之间早没了屠杀与征服的意味,更多是互惠互利。而随着互联网平台的出现,“猎头”成了创业者们锁定的目标,整个求职招聘领域硝烟四起。

# 捕猎猎头

本报记者 郭文鹄

2014年,刚工作了一年的IT男马荃碰到了职业生涯中的第一个天花板。在一系列的公同人事调整中,他被挤到了公司边缘部门,在“光杆司令”手下做一名“小兵”,前途可想而知。相信如果马斯洛还活着,也一定能够感受到当下年轻人心中关于安全的焦虑,买房、买车、结婚、生娃,越来越多的诉求,越来越高的眼界,太多人的命运被绑架在一份工作上……



## 不一样的用户体验

投递简历绝对是苦差事。浏览大多数求职网站的感觉有点像在公园门口玩套圈游戏,乱七八糟的陈列中,只有屈指可数的好标的。抛出一份简历,有可能石沉大海,从此杳无音讯;也有可能被莫名的猎头拿到,推荐不相干的职位。幸运的是,马荃在拉勾网上投递了几份简历,3天内,随着“叮”、“叮”声反复响起,微信传来了“您投递A公司的简历已经被HR查看”、“您的简历已被A公司通过,对方会联系你面试”等提醒消息。马荃拿到了阿里巴巴、乐视、新浪、金山等企业的面试机会,最后顺利入职阿里巴巴。

拉勾网是一家互联网领域的垂直招聘网站,目前已经有8000多家企业入驻,累计处理了100万次简历投递,最近企业刚获得贝塔斯曼500万美元的A轮融资。从2013年7月产品正式上线以来,还不到8个月时间。

“我觉得做任何一件事成功的因素主要有三个,时代、圈子和努力。这些拉勾网都有。”拉勾网CEO马德龙说起话来语速偏快,笑起来很欢乐,是个典型的有

态度、有个性的“80后”。在马德龙看来,努力不用说,20来人的拉勾团队,每天早9点到晚9点的高效工作是公司飞速发展的基础。另外,互联网领域的垂直招聘创业者还身处在一个难得的好时代,随着互联网技术飞速发展,未来不仅互联网公司需要,传统行业在信息化过程中也会增加对相关人才的需求。

聊到拉勾网依托的平台“3W咖啡”,马德龙更是无比骄傲。2011年,咖啡馆由徐小平、沈南鹏等100名互联网业界资深影响力人士众筹建成,之后成为互联网创业者的重要交流平台。“拉勾网的宣传成本很低,凭借3W的知名度,已经足够为拉勾网热启动。”

找工作是刚性需求,根据艾瑞网最新数据,2014年招聘市场约为45亿元,增长率约为28%。而赶集网CEO杨浩涌更是大胆预测,中基层人才招聘的市场份额至少是2000亿元。

目前,找工作的综合体验很差,这为后进者提供了机会。“我们做网站想要重新确立行业规则。网站目的是要

服务好每个求职者,帮他们找到合适的工作。为了提高用户体验,我们对企业很强势。”马德龙告诉记者,在拉勾网去年12月22日至24日推出的“极速入职”活动中,业内某知名公司因为不遵循“规则”,没在一天之内回复完所有求职者,直接被拉勾网下架。在3天活动里,10家企业HR加班加点,一共处理了5000个求职要求。活动之后,拉勾网用户数直接加倍。

除了回复迅速以外,拉勾网试图在很多细节上做到差异化。比如,页面简洁、大方,没有不停弹跳的企业广告信息;分类细致,职位按照“技术、产品、设计、运营、市场与销售”等进行陈列,“技术”类职位下的“移动开发”项下又有“HTML5”、“Android”、“iOS”和“WP”4种细分。比如严格把关,不让企业以外的任何猎头进入招聘市场。同时,加强透明度,每个招聘岗位都附有准确的薪酬水平。和大多数试图颠覆传统行业的互联网创业者一样,拉勾网强调将用户体验摆在第一位。

覆者应运而生。猎聘网、人人猎头、拉勾网,甚至连“兼职”招聘业务的赶集网和国外著名社交求职网站LinkedIn都来搅局。

LinkedIn是美国社交求职网站中的明星,2003年成立,2011年纽交所上市,2013年全球用户超过2.7亿。今年初,公司宣布以1.2亿美元收购求职网站Bright。这对LinkedIn来说如虎添翼,未来公司除了拥有个人和公司职业重要信息外,还将增加处理这些信息的重要“利器”。Bright服务的“绝杀技”是根据个人简历与不同职位的匹配情况给予“匹配分数”,大大提高求职效率。3月6日LinkedIn中文网站“领英”正式开放注册,一个“狼来了”的故事似乎即将上演。

2014年,注定是互联网招聘领域“战事焦灼”的一年。为了争抢客户或争抢猎头入驻,创业者们各显其能。有的“砸”广告,去年以来,猎聘网广告充斥在一线城市各大购物中心、商务写字楼宇、

地下停车场和地铁,洗脑式地向潜在客户传输一个观点:“找猎头,上猎聘”。有的玩创意,在人人猎头网站上,突出“众包”概念,公司需求岗位信息都以明价悬赏方式呈现,只要手中有人才资源,人人都能体验一次当“猎头”的乐趣。

3月29日,拉勾网创始人之一鲍艾乐在微信圈发出消息,强烈声讨猎聘网无底线抄袭。文中说,猎聘网不仅在去年底照搬拉勾网“极速入职”——24小时反馈面试”活动方式,今年以来又从品牌名称、公司注册名绑定、创始人展示设计、公司标签等UI(用户界面)内容进行全方位抄袭。要求猎聘网删除抄袭页面并公开致歉。尽管猎聘网方面并没有对此回应,旁观者还是嗅到了其中的“火药味”。

王辛表示,互联网公司间相互抄袭的“狗血”剧情已经不新鲜,公司在声讨的过程中更应认清行业壁垒不高的现状。“创意容易创新难,且行且努力。”王辛笑侃。

## 会计师读年报

# 隐藏在报表中的金融风险

彭江

个人买股票,若股票上涨,就盈利,股票下跌,就亏损。但是企业买股票可没那么简单,股票涨跌难以从利润表上看出来。这是咋回事呢?

上世纪80年代,美国爆发大规模的信贷危机。当时的会计准则并没有要求上市公司按照公允价值也就是股票市值计量金融资产。于是危机发生后,公司的财务报表却光鲜照人。美国的银行业、证券业监管部门于是提出要求,将金融资产按照期末的股票价格记账。这样一来,银行等上市公司利润表中就会产生大量亏损,进而影响公司股价。这时美国的银行家、企业家们不干了,坚决反对此方案。美国人很聪明,创出了天才般的发明。就是金融资产用股票价格反映,但是股票价格变动情况不影响利润表,而是反映在资产负债表中的资本公积。好了,看似问题解决了,皆大欢喜。

我们也把这个天才般的发明移入了我国的会计准则。一个公司如果买了股票,可以分成交易性金融资产,也可以分成可供出售金融资产。而中间没有严格的划分,会计的主观选择非常大。那么,现在看看公司如何利用它来操控利润。

在经济繁荣时期,公司经过分析,预计股票上涨是大概率事件,而公司如果希望自己的税前利润越高越好,这时候,公

司可以将购入的股票计入交易性金融资产,如果股票上涨,则上涨部分成为公司利润。

如果公司本身利润很高,出于某些目的不想显示较高利润,比如少缴税或者别的原因,公司可以将股票划入可供出售金融资产,这时可供出售金融资产就成为“蓄水池”。当公司需要向公众展现较好的利润时,它可以出售股票,将利润变现;当公司购买的股票长期下跌的时候,只要公司不卖出股票,公司利润表就不受影响。在公司由于自身潜在风险等因素造成股价大跌时,虽然公司的限售股大幅度缩水,但公司的利润表照样可以对外宣称盈利,甚至赚钱赚得不好意思。

在可供出售金融资产变动计入资产负债表中资本公积后,过了一百多年,美国于2008年金融风险有一次集中释放,爆发了次贷危机。这次危机后,美国人决定取消这个天才的发明,并规定:只要是以公允价值计量的金融资产一律将其变动情况反映在利润表中。

我国目前还没有对此进行修改,在现行金融资产计量规则下,作为投资者、监管者,在看公司报表的时候,不可不关注报表中的可供出售金融资产,不可不看资本公积中的其他资本公积。

# 投资“智慧”主题不能只靠想象

景顺长城中小板创业板精选股票基金拟任基金经理 杨鹏

近年来,A股市场并无好的整体表现,但不乏亮点,智能手机产业链无疑是其中成功的一条投资主线。从2009年3G网络的基础设施板块,到2011年至2012年的智能终端普及背景下的硬件板块,再到2013年智能终端内容、应用发展的软件板块,产业链上下游板块轮番受追捧。

目前来看,移动终端应用前景依然巨大。根据eMarketer的数据,2013年智能手机浏览已占到美国消费者媒体消费时间的12%,与2009年相比增长了2倍。其中,移动应用是最大受益者。智能手机用户每天花费在移动应用上的时间为127分钟,超出了花费在移动Web上的时间。回顾智能手机产业链的发展,有几个成功因素可归纳,包括市场潜在需求、产品实现了理论向普及的转变、产业链颇具广度等。

那么,下一个有望成功的产业链是哪个呢?2013年以来特斯拉引爆“智慧”汽车及相关产业链的投资热潮。

“智慧”汽车是未来具有成功潜质的投资主线。在现实生活中,汽车电子化率低。在互联网企业强势介入与传统汽车工业巨头的重视下,车载智能被重新定义,同时能源与环保问题也倒逼新能源汽车发

展。其他与“智慧”相关的如智能家居、智慧城市、智慧医疗等投资主题,也有很好的成长空间。

这些产业具有广阔的前景,但做投资发挥想象力的同时必须去伪存真。选择成长股更要自下而上精选个股,经过检验、回顾和预测的过程。首先是检验公司目前的竞争优势是否明显,需考察公司收入规模、产品市占率、上下游供应链关系以及盈利能力和现金流等情况的真实性及持续性;其次是回顾公司获得竞争优势的原因,考察公司管理层背景、牌照、先发优势、技术、人才、管理层执行力等因素;最后是预测其潜力,考察公司所处行业或公司战略准备新进入的行业是否符合企业发展逻辑,公司上述优势是否具有延展性,公司是否也选择了积极战略以发挥优势拓展市场,产能规划、技术准备、客户发掘、竞争应对等是否足够支撑公司兑现成长。

值班基金经理 信札



## 财经书架

# PE的灵魂在于价值创造

祁石

PE在我国发展仅有30多年历史,却已经历了一个由盛到衰的循环。

2009年,王燕辉《私人股权基金》一书出版,正值PE狂飙突进之时。在创业板引发的巨大财富示范效应下,各路资金涌入,几乎形成全民PE的热潮。数年后,王燕辉新作《PE价值论》问世,随着股市IPO暂停,中国式PE已从“盛夏”转入“深秋”。

秋天虽然难免萧瑟,但少了暑气煎熬,清凉新生,也正是总结、思考的季节。《PE价值论》即可视为思考的果实。该书从规范和实证角度研究PE的经济影响和价值,追本溯源提出并解答下列问题:PE究竟是什么?有什么特征?基本业务模式如何?PE到底能为投资人带来什么?对实体经济有何影响?在金融体系和资本市场中占有何地位?

作者力图通过揭示PE发现、创造、实现价值和分享价值的过程,总结PE发展的规律,进而提出PE公共政策的基本原则。基于“PE市场是非有效市场”的判断和对

PE业务模式分析得出的“PE的灵魂是价值创造”的论断,看似寻常,但对于迷失在PE泡沫中的投机者而言,堪称一剂醒脑良药。

这些追本溯源的思考,并非完全是学术需要,更多的是为处于彷徨中的行业发展指路。作为金融市场、金融中介与实体经济接触最直接和最紧密的部分,PE在中国和世界金融经济所处的大变局之中,已经并将继续扮演不可忽视的角色。正如吴晓灵教授推荐所说,“让PE回归价值创造的正道,是中国资本市场之幸,也是中国经济之幸”。

通过对中国PE业现状和趋势的若干热点问题进行勾勒和概括,作者执着地认为,中国PE业真正的高潮还未到来,好戏还在后头。

当PE业把逐利的情转向更加广阔的财富管理领域,分化和转型成为行业新的高频词语。对于PE机构培育自身核心竞争力,对于相关部门制定和实施PE公共政策以及对于学术界和行业组织展开PE研究,该书具有一定的启示作用和参考价值。

连载 / 郭文鹄 志 / 文

