

抗“疫”系列报道

# 资本巨头同推“共享员工”模式 874万名应届毕业生走在“十字路口”?

■本报记者 李乔宇

疫情正在催生新的用人模式。受疫情影响,传统餐饮行业遭受重创。就在西贝称“快撑不下去”的时候,盒马鲜生率先伸出援手,提出“借用”西贝员工并支付薪酬。此后,沃尔玛、苏宁、联想等巨头亦先后跟进。人们将这种模式称为“共享员工”。

“在当下环境中,共享员工的模式确实解决了一些问题。但作为一种用人方式,它仍然属于应急状态下的产物,目前还不是足够成熟,需进一步探索。”日前,A股首家人力资源上市公司——科锐国际人力资源业务总经理薛东辉告诉《证券日报》记者,譬如劳动关系如何确认,雇主责任如何划分等都是“共享员工”参与者们需要关注的问题。

事实上,“共享员工”并不是一种新的模式。早在1949年,这种用人模式就在国际市场上崭露头角。在国际市场上,它的名字叫作“灵活用工”。

在薛东辉看来,尤其是在当下的环境中,“灵活用工”模式能够解决更多的就业问题。

“从2008年金融危机过后的先例可以看到,部分企业确实在危机过后出现了不敢贸然招聘全职固定员工的情绪。”薛东辉对记者谈道,“疫情让更多企业思考用工成本、风险和用工灵活性。在不确定的时期,灵活用工的用人模式将为社会解决更多的问题”。

## “共享员工”模式 存三类风险

在薛东辉看来,“共享员工”是

特殊时期的战时打法,模式新颖。同时,他也提到针对生鲜零售餐饮等企业共享员工模式会存在三类风险。

首当其冲的就是“能不能做”的风险。薛东辉告诉记者,按照劳动合同规定来看,一家生鲜零售公司直接雇佣一家餐饮企业在职员工工作本身的行为就是违规的;如果餐饮企业主动派遣公司员工到生鲜零售企业工作,那么餐饮企业作为派遣主体本身是没有劳务输出资质的。

如果餐饮企业员工到生鲜零售企业工作的工作性质属于兼职,那么兼职的具体时间形式亦有相关明文规定,非全日制用工,是指以小时计酬为主,劳动者在同一用人单位平均每日工作时间不超过4个小时,每周工作时间累计不超过24个小时的用工形式。

然后就是“怎么做”的风险。“如果餐饮企业的员工在去生鲜零售企业上班的路上出现扭伤摔伤,那么工伤责任应该如何划分?如果餐饮企业的员工在生鲜零售企业工作期间被砸伤,那么谁将为员工负责?”薛东辉告诉记者,这些都是“共享员工”模式参与者必须要考虑到的问题。

最后则是“做的好”的风险。薛东辉对记者谈道,“隔行如隔山,生鲜零售企业想要餐饮企业员工很快上手其实是很难的,更多还是在初级支持性岗位,解决了当下存在的一些员工调度的问题,但在短时间内恐怕无法补足核心人才缺口”。

“共享员工”与“灵活用工”在一定程度上有相似之处,但双方的不同之处则在于,“灵活用工”的规模

更大,能够承载更多的人才资源与企业需求。薛东辉告诉记者,在出现诸如疫情、大的经济转型等情况下,第三方专业机构的优势在于,能够凭借足够的规模,更加灵活的满足用人需求方向的转换,上述的一些潜在风险就能在很大程度上得到化解。

## 如何安置口罩、防护服 新增生产线人力?

疫情期也催生了新的用人需求。据记者了解,为应对口罩供给不足问题,多家企业跨界建起了口罩生产线。另有企业连夜组建防护服生产线,急招具有经验的缝制人员用于生产医用防护服。

但另一个问题随之而来,一旦口罩、防护服等医疗用品消费需求恢复到疫前水平,这些新增人力将何去何从?

在薛东辉看来,随着社会需求出现变化,人才亦会随之出现流动。“比如某知名全球手机制造商”,薛东辉援引案例对《证券日报》记者谈道,其在2014年年初有700个生产人员,这一数字在年中上升至2000个,到年末的时候,工厂已经完全关闭。

“这期间,既没有消息说这家公司一度产能不足急需招人,也没有出现大幅裁员造成员工无处可去的消息。”薛东辉告诉记者,后来这些员工离开后被灵活用工平台派到了其他公司,服务于其他高端制造生产线。让手机制造商在短时期内快速补足产能的,让员工能够在企业出现变动时实现无缝转岗的,正是“灵活用工”模式。



如今“灵活用工”已经推广到了更多行业。“比如互联网公司的很多IT工作人员,很多新药的临床研发人员,很多初级、中级工程师都是我们的签约员工。”薛东辉告诉记者,对于很多大型企业而言,如何更好地适应经济变化、如何通过转型寻找更好的发展才是企业关注的重点,因此通过将部分非核心职位外包出去的方式减少企业转型负担,在国际市场上已经成为共识。

## 874万名应届毕业生 面临就业选择

疫情过后,马上要面对就业问题的还有874万名2020年应届高校毕业生。

随着疫情打乱企业校招节奏,部分企业停工导致无法正常履约,874万名毕业生们何去何从? “其实大家还不需要那么消极,作为从事灵活用工的头部公司,我

们能看到企业的用人需求还是比较旺盛的,其中不乏做得不错的企业。”薛东辉谈道,“但是我们也能看到,不仅限于2020年,本科应届毕业生参与考研的比例逐年增加”。薛东辉告诉《证券日报》记者,这意味着他们对于自己的就业竞争力以及就业形势是不乐观的。

不乐观的原因有两方面。一方面固然事关应届毕业生们对于就业形势的看法;另一方面则在于部分高校毕业生尚未做好步入职场的准备。

“观念需要改变。”在薛东辉看来,心怀梦想的大学毕业生们没有必要在尚未做好准备的时候追求一步到位,“灵活用工”模式就能够为这些刚步入社会的毕业生们提供学习和试错的机会。

薛东辉告诉记者,在科锐国际每年派出的员工中,大部分通过续约或签订正式合同的方式留在了被派遣企业,绕路圆梦的方式未必不可行。

# 疫情防控期加速转型 步步高线上业务直奔一天10万单

■本报记者 何文英

“目前,全公司线上业务占比达到13%至15%,预计下周周末日单量会超过10万单,线上业务占比会更高。”2月29日,步步高董事长王填对《证券日报》记者说道。

王填表示,突如其来的疫情加速了步步高的转型,而公司前两年在数字化方面的基础性工作在疫情防控期间快速把用户需求转到线上,在技术层面和业务层面为迅速转型提供了必要条件。

## 抢占线上和社区流量 “两个赛道”

2月28日,步步高披露了2019年度业绩快报。2019年,公司实现营业收入197.39亿元,同比增长6.95%;实现净利润1.75亿元,同比增长15.27%,增幅创5年来新高。

报告期内,步步高回归超市零售主业,聚焦湖南、江西、广西等传统优势地区,全年新开超市门店63家。百货方面,公司投资最大的步步高长沙梅溪新天地已提前两年结束培育期实现盈利,去年前三季度客流增长超10%,成交额同比增长超30%。

事实上,这份业绩快报就是步步高推进供应链改革和数字化转型的成绩单。2019年,步步高实现运营数字化,围绕顾客需求提升供应链效率,通过步步高Better购小程序、自助收银、人脸识别等方式使公司智慧零售模式初见成效。

正是供应链与数字化的软硬件基础使得步步高在疫情防控期间厚积薄发。1月29日,步步高正式上线“小步到家”服务,智慧零售触角深入社区。受益于早期智慧零售技术搭建、自有生鲜物流建设及长期合作的可靠货源供应,整个模式从酝酿到执

行推动,仅仅用了48小时。

据介绍,“小步到家”采取微信社群接单、小程序下单,并启用自有物流配送,订单从仓库直达社区,有效将线下流量引至线上,在减少超市人群聚集风险的同时,节省运力、提高配送效率,更快满足顾客对生鲜品类的需要。

“目前公司的Better购和小步到家同时运营,Better购是通过门店获单,从门店发货,90分钟内送达;小步是社区团购模式,今天下单,明天早上9点以前把货送到小区。”王填表示,未来步步高Better购和小步到家将双轮驱动,同时抢占线上流量和社区流量两个赛道。

## 疫情结束后 加快战略布局

“从大年初四开始,我们的线上业务从几十万元,一路增加到300

多万元,2月28日我们的线上业务达到了700万元,创了新高。”王填表示,仅2月份一个月步步高便把2015年至2019年受线上业务冲击所丢的阵地全部收复。

仅2月28日一天,步步高Better购日单量就达到了7万单,小步到家日单量超过2000单。王填预计:“下周周末Better购将突破10万单,3月份小步到家肯定也能达到1万单”。

目前,步步高有近2000万人的活跃数字化会员,如何巩固疫情防控期间取得的线上成果是王填以及步步高团队接下来战略部署的重点。王填认为:“快消品生意背后的核心能力还是对供应链的把握和供应链的效率,关键看谁对上游资源获取能力更强,谁能更持续地为用户提供好的体验和服务”。

Better购当日90分钟内送达,小步到家次日9点前到货,步步高强大

的供应链能力有效提升了会员黏性。王填表示:“后疫情时代,商业模式会不断迭代,但不管怎么样,我们已经找到了线上模式的人口,已经和用户之间建立了宝贵的信任关系,我认为我们有能力把业务做得更好”。

此外,疫情防控期间的直播带货也为步步高的智慧零售开拓了新天地。2月28日,步步高旗下超市的一档直播峰值流量达到61.5万人;百货的首场直播峰值流量达到12万人,两小时销售额突破40多万元。王填认为,实体零售企业相比其他直播平台无论是在商品性价比以及配送效率上都更具优势。

王填说,通过此次疫情购物类和零售类商品的消费均会加速向线上转移。“今年4月份到6月份我们奋斗的目标是线上业务要达到或者稳定在20%以上,明年这个时候,我希望线上业务占比达到三分之一。”

# 微医迎来蔡强加盟任CFO 赴港IPO进程有望加快

■本报见习记者 吴文婧

3月1日,《证券日报》记者从微医方面获得证实,友邦保险集团区域CEO蔡强加入微医,担任公司CFO,将负责推进微医的资本化进程。

据悉,2月29日下午,微医集团向全员发布了一则人事任命邮件,根据任命文件,友邦保险集团区域原首席执行官蔡强将于4月1日正式出任微医董事会副主席兼CFO,向董事会主席兼CEO廖杰汇报,具体职责为分管集团财务、投融资及保险事业群。

1月6日,已经传出蔡强请辞友邦保险集团区域CEO一职的消息,蔡强交卸,业界对其未来去向猜测纷纷。彼时有业内人士向《证券日报》记者透露其判断,蔡强下一去向将是“数字科技行业,亦是其兴趣所在”,同时以蔡强三十多年的保险征程,很可能入局互联网保险行业或与保险业高度相关的数字健康行业。

公开资料显示,蔡强于2009年进入友邦中国,成为友邦中国第一位内地籍总裁。在蔡强的操盘下,2009年至2013年,友邦中国的新业

务价值翻了三番。

2017年,蔡强升任友邦保险集团区域首席执行官,负责友邦在中国、越南、马来西亚等地区业务。蔡强本人曾多次在公开场合表示,“保险+健康”的经营模式是大健康的共赢模式,中国大健康行业将有几十万亿元的市场潜力。

微医董事会主席兼CEO廖杰远在任命文件中称:“蔡强先生卓越的管理经验,广阔的国际视野将促进我们以更高效率服务更广阔的用户”。

有市场人士向本报记者分析称:“蔡强加盟微医或是看好数字健

康领域的众多政策和产业利好,随着国家在创新医保支付方式、鼓励发展互联网诊疗和商业健康险方面政策体系的日益健全,为保险与数字医疗服务的结合找到了新的增长空间。”

据了解,近来微医围绕数字健康核心战略,完成业务和组织结构升级,组建了微医药、微医疗、微医保、微器械、微医云5大事业群,此番引入高管,或许是为助推业务组织升级的重要一步。同时,《证券日报》记者从微医相关负责人处获悉,企业已于近期启动了全球人才招聘计划,未来或将有一批行

业顶尖管理和专业人才加入。

微医创建了中国首家互联网医院——乌镇互联网医院,在抗击新冠肺炎疫情中,微医以互联网医院为载体的在线诊疗发挥了重要作用,微医于1月23日推出了针对新冠肺炎的在线义诊平台,上线一个月在线接诊量达148万人次,多地政府将该平台作为当地抗击疫情线上救援的官方平台。值得一提的是,近日,湖北武汉、山东泰安等地为微医互联网医院在当地开通了医保在线支付,也被行业认为是近几年来中国数字健康行业的重要突破。

# 正海磁材拟募资不超10.25亿元 推进三大项目建设

■本报记者 赵彬彬

2月29日,正海磁材披露的非公开发行预案显示,公司拟非公开发行不超过2.46亿股,募集资金总额不超过10.25亿元,用于低重稀土永磁体生产基地建设项目、福海基地研发及智能化升级项目和东西厂区升级改造及产能提升项目。

正海磁材的高性能钕铁硼永磁材料主要应用于新能源和节能环保

等应用市场,如新能源汽车、汽车EPS、风力发电、节能电梯、变频空调等领域。在新能源产业持续发展、节能降耗及环保标准提升等趋势下,公司迎来发展新机遇。

其中,未来新能源汽车产业发展将进一步拉动高性能钕铁硼永磁材料的市场需求。根据工信部发布的《新能源汽车产业发展规划(2021-2035)》征求意见稿,到2025年,我国新能源汽车新车销量占比将达25%左右。根据

中国汽车工业协会数据,2019年我国汽车销量2576.9万辆,其中新能源汽车销量120.6万辆。有业内人士推算,若2025年我国汽车销量与2019年持平,则新能源汽车销量为644.22万辆,2019年至2025年复合增速超30%。

新能源车用钕铁硼新增需求空间大,增速快。“如何切入汽车用钕铁硼领域,改善产品结构,将是钕铁硼企业竞争的关键。”中泰证券研究员认为,国内磁材龙头企业拥有高品质、低成

本产品,快响应研发等竞争优势,将充分受益于这一轮新能源汽车大发展。

正海磁材自2000年成立开始,一直深耕钕铁硼磁材领域,经过近二十年的快速发展,已成为高性能钕铁硼永磁材料龙头企业之一,在产品、技术、业务模式、品牌、市场等方面建立了核心竞争优势。

随着新能源汽车、汽车EPS、变频空调、风力发电、节能电梯等领域需求的进一步增长和公司客户开拓

力度的不断加大,公司预计现有产能规模难以满足未来销售需求。

为抢抓发展机遇,正海磁材通过此次增发募资,建设前述三个项目。根据测算,公司低重稀土永磁体生产基地项目建成后新增5000吨高性能低重稀土永磁能力,预计每年实现营业收入11.5亿元;东西厂区升级改造及产能提升项目完全达产后,可新增3700吨产品产能,预计每年实现营业收入8.51亿元。

## 上周有近10款5G手机扎堆上市 华为三星等急推5G手机 备战疫情后换机潮

■本报记者 李春莲

2020年被称为5G手机爆发之年,尽管开年受到疫情影响,手机市场形势并不乐观,但是以华为为首的多家企业仍在积极布局。

就在华为发布Mate Xs前后,索尼、荣耀、三星等也推出了各自的5G手机。

《证券日报》记者粗略统计,上周有近10款5G手机上市。苹果下半年也将会发布首款5G手机。随着手机巨头纷纷布局5G市场,竞争也愈发白热化。

荣耀有关人士向《证券日报》记者表示,与其说5G手机有望改变一季度手机市场的颓势,倒不如说5G手机这个市场本身就会在2020年爆发。

## 5G手机扎堆上市

2月26日一早,华为消费者业务手机产品线总裁何刚发微博称:“很多朋友关心的价格来了!16999元!华为新一代折叠屏手机华为Mate Xs今日10:08分开预订!”

当日10时08分,华为Mate Xs准时开抢,虽然售价高达16999元,但《证券日报》记者从华为商城看到,截至2月28日上午11时,华为Mate Xs的预约人数已经超过40万。

尽管目前疫情防控没有放松,但华为等多家企业相继发布5G手机,5G手机市场竞争在这个颇为“寒冷”的特殊时期已经开始。

2月24日下午3时,索尼正式发布5G新机Xperia;下午5时,realme将原本计划在MWC 2020举行的X50 Pro发布会搬到巴塞罗那,线上全球发布;当晚9时,华为发布新一代折叠屏5G手机Mate Xs。

紧随其后,荣耀发布5G手机荣耀V30 PRO,随后,vivo旗下子品牌iQOO新一代5G旗舰机iQOO 3也正式亮相。

值得一提的是,2月26日,全球领先的半导体和无线技术解决方案供应商高通透露,已有12家设备制造商及品牌,确定采用他们的骁龙865移动处理平台,在今年推出5G智能手机。

不难发现,各大手机企业正在争相布局5G手机市场这个新赛道。实际上,自去年以来,手机市场尽显疲态。

根据中国信通院的最新数据,受疫情影响,2020年1月份国内智能手机出货量同比下降36.6%,自2019年6月份以来,国内手机市场出货量已同比连续8个月回落。

尽管一季度数据不是很乐观,但业内仍认为2020年将会是5G手机的爆发之年。

据GfK预测数据显示,2020年全球5G手机市场零售量将达1.7亿台,中国5G手机零售量将达1.1亿台,将占全球5G手机零售量的65%。

有机认为,随着复工复产加快,疫情对2020年中国手机需求影响逐渐明朗。尽管一季度手机市场出货量大幅下降,而后将在5G换机的带动下逐渐向好。

“5G手机的市场潜力是极大的。”荣耀有关人士向《证券日报》记者表示,今年是5G基站的大规模建设期。此外,随着5G产品的丰富,5G手机的价格段将会拓展,比如荣耀就有可能全系列都上5G。因此,接下来将会迎来大规模的5G换机潮。

## 超六成5G概念股业绩预喜

在手机企业加速布局5G手机市场的同时,我国5G网络建设也在提速。而5G手机市场能否爆发,一个重要前提条件就是5G网络建设如何。

上述荣耀人士也提到,部分消费者目前对5G持观望态度。首先是5G网络未普及,多集中在一线城市的部分地区。其次是5G手机方案不成熟,目前除了华为MATE 30 5G和荣耀V30系列等是5G双模全网通手机之外,其他多为单模5G手机。工信部称从2020年开始,近NSA模式的5G手机将无法上网。

实际上,疫情之下为5G建设增加了难度,但三大运营商均在提速。

近日,工信部召开了加快推进5G发展、做好信息通信业复工复产工作电视电话会议,随即三大运营商集体表态,5G建设发展目标不变,要全面部署5G建设复工复产。

中国联通有关人士向《证券日报》记者表示,将加速5G建设,打好5G复工“组合拳”。确保5G建设目标不降低,上半年完成广东、浙江、江苏以及共建城市既定的5G建设任务,第三季度完成全国的既定建设任务。

根据三大运营商5G建设来看,今年第二季度末主要一线城市5G信号就会全面覆盖,到今年年底,5G信号或将覆盖全国主要城市。

受此影响,资本市场上的5G概念股也颇为火热。Wind数据显示,5G应用指数年初至今累计平均上涨31.06%,而同期上证指数涨幅为-1.22%。

《证券日报》记者根据同花顺数据统计,148家发布业绩预告的5G概念股,有91家业绩预喜,占比超六成;有29家公司预计业绩实现翻倍。新易盛、鸿博股份、会畅通讯等公司均预计业绩大增。

其中,闻泰科技预计净利润增幅最高。根据报告,公司2019年度预计实现归母净利润12.5亿元-15亿元,同比增长1949%-2358%。业绩大幅增长的原因主要受益于公司通讯业务2018年优化了客户结构,对国内国际一线品牌客户出货量实现了强劲增长,同时新增了印度、印尼工厂产能,进行全球布局,实现了本地化交付。

安信证券表示,随着5G换机潮来临,终端厂商和全球各地运营商定制需求不断提升,为闻泰科技的业务带来更多的增量。