

引入管理經驗 開發智能HR產品



在內地大多數企業還未曾意識到人力資源 (HR) 的市場前景時，從香港到內地發展的創業者趙楊峴 (Andy) 從中發現了大有作為之處。本着將已經在境外流行的人力資源服務理念帶入內地、塑造內地人力資源獨角獸的想法，趙楊峴前期獲得相關工作經驗後，在內地開發了智能薪酬產品，期望賦予人力資源類金融屬性和互聯網屬性，幫助企業當「人力管家」應對成本壓力。

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道
受訪者供圖



趙楊峴指，內地人力資源服務和國外先進地區有廿年的差距。

港獵頭專才 北上變身人力管家

趙楊峴早期一直在香港的人力資源領域內活躍，曾在香港中原地產的獵頭部、環球獵頭公司中國區任職。2004年，趙楊峴北上發展，創立香港人本管理機構，當時取得廣東獵頭靠前的成績，並成為華南地區具有影響力的獵頭企業。

推動HR金融產業融合

不過趙楊峴並未滿足於當時的獵頭成就。他服務的內地企業愈多，愈是發現大多數企業對人力資源的認識不足。「很多企業當時就覺得：搞人力不就是發發工資繳納社保嘛，哪裡還有其他作用？」趙楊峴認為觀念上的落後導致內地人力資源服務和國外先進地區有20年的差距。

為了讓自己更了解內地的環境，趙楊峴之後進入清華大學在深研的EMBA總裁班學習。畢業不久後，他懷着極高的熱情，創建了全新人力資源服務平台「愛員工」，通過人力資源服務與互聯網、金融等產業領域跨界融合，在內地全力推行全新的人力資源服務供應鏈模型。

趙楊峴表示，內地發展迅速，經濟模式正在朝個性化、智力化方向發展，在此過程中很多企業因缺乏好的人力資源體系，導致面臨人工成本上升的難題。他認為，其實香港、歐美等發達地區，人力資源已經被認為是金融產業，只需在薪酬分配上靈活運用金融工具，便可打開短工市場或週期工市場。

形成供應鏈金融概念

他舉例薪酬方面，可利用金融方案做增值服務，絕非單一的政策業務，可通過外部金融機構管理各種人力資源計劃，滿足員工財富保值增值的需求。特別對於一些中小企業，完全可以尋求



趙楊峴在內地開發了智能薪酬產品。

外部人力服務公司做墊付工資來保持企業的現金流。

趙楊峴同時認為人力資源服務也發展出無限細分的行業分工，並形成一種供應鏈金融概念。以愛員工的產品為例，便可提供多種金融屬性模型。例如10億元的代墊資金池、團購商業保險、金融徵信服務等，皆是在行業內分化出的服務供應鏈。這些單獨來看皆具有一定金融特徵，是目前國際上流行的服務體系。

此外，趙楊峴認為內地人力資源服務產業相較國際市場比較空白之處較大，但亦意味著大有可為之處。儘管中國內地人力資源外包服務領域中並未出現巨頭企業，且國外市值百億美元的企業不勝枚舉，但從市場規模來看，中國內地僅是美國的1/25，但潛力卻是美國的5.6倍，潛力是巨大的，還看要如何打開這個市場。

雄心勃勃

對於那些不懂人力資源服務採購的人，趙楊峴稱可以將「愛員工」的平台看成是一種一站式「網絡購物」平台，企業缺乏哪種人力資源服務，登入平台購買即可。例如有企業在外地的員工要交社保，但企業不了解外地的稅收政策；又例如有小微企業面臨發工資壓力，想找墊資方提供員工薪酬，此時愛員工平台就可撮合各類外包服務商和這些企業對接。其實市場上有各種不同人力資源服務需求的企業相當多，「愛員工」正是瞄準這一市場。

發展勢如破竹

趙楊峴表示，儘管「愛員工」創立至今才短短一年，憑藉中國人力資源供給改革的暖陽，以及金稅三期的春風，「愛員工」的發展可謂勢如破竹，在一年之間員工規模已達近百人。截至9月底，每月交易額已超過1.1億元人民幣，服務員工超過12萬人，交易額複合增長速度達到375%。

目前「愛員工」平台上聚集的供應商達100多家，覆蓋全國200多個城市，服務過的企業有6,000多家。趙楊峴下一步計劃要推出獵頭模組服務。

下一步推獵頭服務



趙楊峴為員工做培訓。 受訪者供圖

類金融化

內地人力成本精算專家方曉接受本報記者採訪時表示，隨着行業發展，內地愈來愈多企業認識到人力資源產業的類金融屬性。加上內地人力資源發展經過幾輪潮流，已從勞務派遣、社保代理、薪酬代發，發展到現在的人力資源類金融化產業。

人力資源大有市場

人力資源和社會保障部發佈的數據中曾提到一組數據，指出到2020年該產業從業人員達到50萬人，產業規模超過2萬億元（人民幣，下同）。方曉稱，50萬人創造出2萬億元市場，這是其他任何一個產業無法達到的，要善於把握業態，人力資源市場便大有可為。

方曉同時提及，企業上市的持股平台亦可改善人力資源，因為按照股改政策可以按照20%納稅。各地方有不同的返稅優惠，企業便有了稅收籌劃的空間，這些是人力資源屬於類金融產業的明證。



趙楊峴下一步計劃推出獵頭模組服務。

港數據中心市場料年增長15%

香港文匯報訊（記者 周曉菁）星展唯高達（香港）副總裁譚紫宏昨於記者會上表示，未來3年至5年本港數據中心市場每年可增長15%。來自銀行、金融機構的需求佔比約為40%；預料至2017年底，數據中心用地供應將增加32%至710萬平方呎，整體使用率可維持約八成。不過本港的土地應用問題或會限制行業未來發展。



譚紫宏指，未來3年至5年本港數據中心市場每年可增長15%。

目前本港數據中心的用家仍以金融業為主，譚紫宏預計，幾年後這個狀況會有所改變。傳統金融行業的需求只會穩步增長，多媒體應用供應商和互聯網公司會迅速成為主導，如樂視、騰訊（0700）、谷歌等。他解釋，香港是眾多公司在亞洲設數據中心的首選地之一，具有地震頻率極低、自然災害少、電訊發展完善、電力供應穩定等優勢。「騰訊總部就在深圳，距離香港很近，若在香港設數據中心，十分方便技術人員來港檢查、工作。」

土地供應緊缺影響發展

不過，香港土地供應緊缺，令業界面對不少難題。譚紫宏指出，政府早前就在將軍澳興建數據中心，還有兩塊土地會在2018年至

2019年投入運用，但用地供不應求，會影響未來行業發展。即便有一些舊工業大廈改造的計劃，也難以真正實施。他細述，舊工業大廈的選址十分挑剔，不僅內部空間要足夠大，以便為大型發電機、冷凍機留位；數據中心對電力的需求亦很強勁，在供應充足的同時，不能影響周圍其他用戶的電力供應。

譚紫宏又透露，傳統電訊商在數據中心行業中的佔比較小，因仍以經營傳統業務為主。數據中心的投資回報時間長，只有在充足準備後，才能逐漸開展相關方面的業務。談到相關投資時，他建議可留意以純數據中心業務為主的公司，如新鴻基（0016）旗下的新意網（8008）、佳明集團（1271）和中信國際電信（1883）等。

阿影入股和和影業30%

香港文匯報訊 阿里影業（1060）昨宣佈，將戰略投資和和影業。投資完成後，阿里影業將持有和和影業30%股份，成為其第二大股東，並派駐兩位代表進入和和影業董事會。同時，雙方將建立戰略合作夥伴關係，在各自現有的電影製作項目和宣傳發行領域展開全面合作。

和和影業成立於2013年，自2016年起在電影的投資、發行、管理等領域全力

發展。截至今年10月，其參與投資管理的電影專案總票房已近48億元（人民幣，下同），包括《美人魚》、《火鍋英雄》、《絕地逃亡》及《追兇者也》等。其中《美人魚》憑藉33.9億元的成績成為中國史上票房最高的電影。

戰略合作製片宣傳發行

和和影業大膽運用創新金融制度，以信託基金等形式投資優質電影項目，未

來還將進一步加強在內容製作方面的投入，目前已公佈了含20多部影片的「和和動力電影名單計劃」。此外，和和影業與周星馳、姜文、王家衛、曹保平等頂級導演在電影投資與宣傳發行方面均保持良好合作關係。

和和影業的最大股東為董事長兼總經理楊巍，其他股東包括演員陳坤、歌手楊坤、導演曹保平，以及郝傑、張晞、蔣卓原等新銳導演。

專家：港電訊頻譜費用偏高

香港文匯報訊（記者 周曉菁）在昨日「香港電訊業的未來」論壇上，業界專家指出，政府制定的頻譜分配參考價格，相對國際水平偏高，或會推高頻譜價格，令市場出現扭曲並對消費者的利益帶來負面影響。論壇講者呼籲政府增加頻譜供應，迎合流動數據服務需求的持續增長。一項調查亦顯示，絕大多數消費者反對增加頻譜成本。

Network Strategies 董事兼創辦人 Suella Hansen 表示：「對比其他國際指

標，香港的參考價格實在太高。以這個價格水平來作底價或定價可能會推高頻譜使用費，令市場可能出現扭曲效應。」

籲政府釋放新頻譜

香港電訊（6823）無線業務策略及核心網絡主管黃錦恒認為，流動數據服務已經錄得爆發式增長，並預期會持續快速增長，香港政府應該釋放一些新的頻譜，供予香港營運商使用，以免香港落

後於其他國家。

Compass Lexecon 高級副總裁葉智文建議，最佳的政策方向是以低價釋放更多頻譜。這會降低流動通訊營運商的成本，及為消費者帶來較低價格。流動通訊市場的競爭會提升，消費者便會得益。Communications Chambers 創辦人 Kip Meek 就指出，香港監管機構在作出有關頻譜方面的決定時，如頻譜交易、頻譜自由化、頻譜拍賣等，應學習英國的經驗。