

天使投資生態圈可望在港建立

業界觀點

香港文匯報訊(記者劉辰輝)日前,本報記者針對香港天使投資市場

的環境與發展狀況專門採訪了創投顧問公司Red Chapel Advisors的董事總經理林東,他在採訪中表示,香港的天使投資環境仍屬起步階段,政府應出台相應的法律法規幫助這一市場健康、有序的發展。若政府可充當良好的支持者,充分利用本港的地域及經濟優勢,香港要建立「天使投資生態圈」將指日可待。

林東認為,政府應出台相應的法規以幫助本港天使投資市場的發展。



天使投資者是擁有一定淨財富的個人或機構,對具有一定發展潛力的初期企業進行直接投資。天使投資市場在歐美地區已經十分發達,作為與國際接軌的國際金融中心,本港現時也有不少天使投資者,但據業內人士透露,真正了解本港天使投資市場環境,了解天使投資可以帶給創業者哪些好處,明白如何善用天使投資的人卻並不多。

林東在專訪中詳細地闡述了本港天使投資市場的現狀及發展:「大家都知道香港是個著名的金融中心,外地公司來香港搞IPO的程序已經很成熟,PE也相對容易,但這些是針對已經有一定規模的公司,而對於那些初創企業,甚至只是有一個很好的創意和想法、想要創業的人來說,香港在這方面的投資有一個真空地帶,與海外相比還是較為缺乏的。這部分恰恰就是天使投資人主要做的工作。」林東如此說道。他認為,香港天使投資市場生態系統的建立仍需一定時間,需要政府指定相應的法律法規幫助建立健康有序的投资環境。

林東指出,一般情況下,天使投資者或機構會選擇自己較為熟悉的領域或行業範圍進行投資,以利用自身的經驗及教訓幫助初創公司,也可盡量減少投資的風險。就以科技及電子工程出身的他為例,投資基本圍繞在互聯網及電子產品相關的產業上。他表示,生物科技這類的高科技且回利需時較長的產業不在他考慮的範圍內,同時亦避免投資那些前期成本投入過大的項目,例如需要很多設備投入或開很多店面的項目。

對於天使投資,林東有自己的看法,他認為天使投資者並非單純的「向錢看」,除了金錢的投資,天使投資者更多的是時間與精力的投入,從根本上輔助創業者或創業團

隊,用自己的經驗為他們指點迷津,幫助他們走的更快、更好、更遠。

「天使投資分三個階段,融資前,融資和融資後。融資前階段主要是了解初創企業,包括了解創業者的創業理念、個性、對未來發展的考量等等;融資階段需要天使投資者和創業團隊商討一些細則及規章制度;融資後則包括與創業團隊商討商業目標,並努力實現。每一個階段,天使投資者都應該善用自己過去的經驗教訓以及背後的資源,去幫助初創企業,這樣才能使投資者和創業者達致『雙贏』。」林東解釋道。

以他在天使投資市場過往的經驗為例,他曾經看到很多既有好的想法、又有執行力和優秀創業團隊的初創企業,因為在融資階段沒有詳細地制定公司架構,股東之間沒有合理的規章制度或合約,而導致企業難以進一步融資和發展。如果天使投資者可以在融資前期就灌輸給創業者「設定明確的公司架構及規章制度」的理念,就可以避免這些問題。

「雖然本港的天使投資市場仍處於起步階段,但這給了天使投資市場快速發展的機會。現在從事天使投資的人比以前多了,我也看到越來越多的人對天使投資感興趣,加入的人越多,可用的資源和經驗就越多,建立健康的『天使投資生態圈』是遲早的事。」他指出,香港應利用擁有大批國際化的優秀人才這一特點,吸引更多的創業者和天使投資者。此外,他呼籲政府應多與業界溝通,充當支持者的角色,出台更多的法律、法規保護投資者和創業者,將天使投資市場規範化、架構化,以促進「天使投資生態圈」的建立。

點金

過去十年自由化,未來十年創富行。融資投資開公司,黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天,上行創富必實現。

創富行

數碼港夥微軟扶持本港ICT初創企業

香港數碼港管理有限公司(數碼港)及微軟創投(Microsoft Ventures)日前宣布聯手協助提升本港資訊及通訊科技(ICT)初創企業募集資金及拓展海外業務的能力。數碼港行政總裁林向陽表示,「我們目標要為本港ICT初創企業建立一站式服務平台,為處於不同業務階段的企業提供全方位援助。」

香港文匯報記者 羅紫韻

為扶持香港資訊及通訊科技的發展,數碼港日前與微軟創投宣布建立戰略合作夥伴關係,並同時推出「數碼港加速器支援計劃」,向參與者提供30萬港元的財政支援。林向陽表示,為減輕ICT創業者的融資壓力,故推出是項計劃以減低他們的創業成本。

數碼港管理有限公司董事會董事周文耀直言,本港年輕的創業者非常努力,但因VC和天使基金太少,競爭十分激烈。而此次同微軟創投建立戰略合作夥伴關係,正是要幫助本港的初創企業,為他們提供更強而有力的支持,盡量彌補在初創企業投資市場的真空地帶。

林向陽續稱,過往ICT的創業者需要大量資金購買電腦裝置及軟件,但自從雲端服務的興起,創業者只需交付相對較低的年費,便可代替部分電腦裝置,加上微軟創投提供辦公室,可免去本港高昂的租金成本。他指出,留意到近年愈來愈多公司報名參與「數碼港創意微型基金(CCMF)計劃」及「數碼港培育計劃」,由2007年的每年40至50間增加至300至400間,反映香港人對數碼ICT創業的熱切。

「數碼港新推出的加速器支援計劃非常全面,可幫助初創企業作好開拓海外市場及吸引投資者的準備。透過此計劃,將有助推動以創新以及創業為本

的ICT生態發展,從而促進本港經濟及其多樣化發展。我們很高興能與微軟創投資實踐共同的遠景。」林向陽如是說。

微軟香港有限公司總經理鄭作基亦表示,微軟一向致力透過創新提升香港的競爭力。自2009年以來,該公司憑藉推行微軟BizSpark計劃,積極孕育本港的創業精神,迄今已超過250間初創企業直接受惠。「我們希望透過微軟創投加強對本港創業的投資,為更多初創企業提供更具價值的支援。」

微軟創投總經理及合夥人Rahul Sood認為,大中華區正處於前所未有的發展階段,現時中國是全球其中一個最快速發展的初創企業生態系統。有鑒於此,微軟創投將繼續投資於這個具龐大潛力的生態系統,並與數碼港攜手協助本港初創企業加快成長並開拓國際市場。

事實上,微軟創投一直致力扶植初創企業,並提供全面支援方案以支持及推動這些企業在不同階段的發展。當中的支援方案包括「BizSpark計劃」及「BizSparkPlus計劃」,為合資格的初創企業提供相關的開發工具、資源及雲端服務。此次合作,微軟創投將協助數碼港相關的初創企業延展其接觸創投生態系統的機遇和脈絡,透過在北京的微軟創投加速器以及微軟「BizSpark計劃」為合資格的香港ICT初



數碼港日前與微軟創投宣布建立戰略合作夥伴關係,以推動香港資訊及通訊科技的發展。

創企業及企業家提供技術培訓、業務指導、聯合市場推廣以及技術資源等支援。Rahul Sood指出,並沒有為加速器計劃的整體財政支持金額設上限,只要參者符合要求的都能得到30萬元津貼。但若參加者的收入未能於六個月內顯示上升趨勢,其生意將會被視為失敗。

曾成功獲得津貼的參加者均對計劃持正面反饋。他們表示,受惠於加速器計劃針對初創企業的全面訓練、市場曝光機會及強大的培育計劃畢業生網絡,使之有機會接觸到海外投資者,並在市場上取得佳績,這些支援同時為他們在中國市場快速發展建立了穩健的基礎。

泛亞領先技術帶動毛利飆升

上行公司

泛亞環保集團於日前的發佈會上表示,該集團新推出的環保材料「木絲水泥板」具市場潛力,將成為帶動該公司增長的最大動力。集團管理層於會上表示,已接獲首宗相關環保建材大型訂單——為內蒙古的住宅小區提供木絲水泥板建材。同時,集團在煙氣及污水處理業務亦表現理想,並簽訂了一系列合作協議。相信在新環保建材及煙氣、污水處理新技術的帶動下,今年集團可創20%以上毛利率。

泛亞環保集團執行董事蔣磊表示,根據本次接獲的8億元人民幣環保建材大型訂單協議,集團將為內蒙古一高度為17至20層、施工總面積約為55萬平方米的住宅小區供應木絲水泥板材料,同時提供技術方案以監管施工情況。集團預計此項訂單將為其帶來顯著收入,成為拉動集團發展的新亮點,進一步帶動業務可持續發展。

蔣磊指出,木絲水泥板集保溫、隔熱、吸引、隔音及調節室內溫度、濕度的優點於一身,獲得26項國家專利。集團作為木絲水泥板在亞太地區的獨家供應商,自2010年起由荷蘭引進的六條木絲水泥板生產線,當中包括一條大型牆體生產線,預計將在年中全部投產。

他分析認為,在中央「十二五」規劃下,政府加大環保投入,要求建築商採用環保物料,相信集團業務將受惠此項政策。雖然新推出的環保物料仍屬起步階段,但集團未來會加速發展此物料業務。蔣磊預測,年內內地各省份將陸續確立該材料的相關標準,屆時此產品有望成為環保建築工程的指定物料。

煙氣及污水處理業務方面,集團分別於青海及內蒙古簽訂合作協議,為當地企業提供煙氣脫硫服務。公司管理層表示,在強大的技術基礎支持下,集團成功於內蒙古開拓利潤水平及成本效益較高的選擇性非催化還原煙氣脫硫項目,預計將於年底完成。管理層並表示,隨着中央對煤化工產業污水處理標準的出台,集團亦將受惠於此政策,相信此次成功進軍此產業領域將可進一步提升集團的利潤水平。「集團已於山西開展第一個煤化工水處理項目,拓展污水處理項目的收入。」

泛亞環保主席蔣泉龍表示:「我們喜見集團在兩大主要環保產業領域——環保建材業務、煙氣及污水治理業務均取得理想進展,有助集團拓展收入來源。我們相信,在中央政府的大力支持與推動下,環保產業的需求將持續上升。集團將繼續深化科研,把握國家不斷完善環保體制所帶來的機遇,致力推廣木絲水泥板這項環保建築材料成規模產業。與此同時,集團也繼續專注發展煙氣及污水處理業務以保障業務之長遠健康發展。」

TCL「雙+」戰略打造全球化娛樂科技企業

變革轉型

根據DisplaySearch最新資料,TCL集團全球LCD電視機市場佔有率已達6.5%,名列全球第三位。同時,該公司以18.1%的市場佔有率排名中國LCD電視機市場第一位。此外,TCL集團董事長李東生日前宣佈全新的經營轉型戰略,將以「智能+互聯網」及「產品+服務」的「雙+」戰略作為未來轉型的主要方向,逐步轉型為全球化娛樂科技企業。

為實現轉型,李東生表示,集團將進軍遊戲產業作為集團互聯網化及娛樂化轉型的重要舉措之一。今年3月,集團宣佈與聯通寬帶、ATET、京東商城及GameLoft跨界啟動「TCL遊戲電視生態圈戰略聯盟」,聯手打造雙屏融合遊戲平台。TCL遊戲主機T2遊戲硬件產品於TFC上首度亮相,給用戶帶來震撼的視聽感受。集團以此作為進軍遊戲產業踏出的重要一步,並預期該遊戲產品系列將成為全新的業務增長動力,開啟遊戲娛樂市場的藍海。

另一方面,今年第一季度,集團海外市場錄得良好增長及業績改善,毛利率較去年同期提升1.8個百分點,海外市場首季度扭虧為盈。新興市場今年首季度LCD電視機銷售量達96萬台,較去年同期上升5.4%。策略OEM業務銷售量同比增长208.9%。集團於2014年3月起在澳洲市場推出多款40吋至85吋4K超高清電視機,市場初步反應熱烈,增強了集團於海外市場推出高端產品之信心。同時,集團發佈了TCL Roku智能電視機,率先開拓北美互聯網智能電視機市場。

此外,集團亦積極提高內地市場的產品覆蓋率,於第一季度在國內市場共推出8個系列20款新產品,而4K超高清電視機共佔9款。智能電視機銷售量由去年同期的55萬台上升至67萬台,佔中國市場LCD電視機銷售量比重上升至37.2%。

同時,繼去年9月與百度旗下的愛奇藝合作推出「TCL愛奇藝TV+」後,又於2014年2月發佈全新TV+共9款新產品,全面覆蓋32吋至55吋的主流產品,並實現了從2D到4K的顯示技術全覆蓋。

作為「雙+」轉型戰略實施的另一重要舉措,TCL集團將整合其原有的酷友電商、速必達物流、客音服務三家企業以及TCL多媒體、通訊、家電等中國區體驗店和專賣店資源,正式宣佈啟動O2O平台項目,成立實體公司,註冊資本5億元人民幣。TCL多媒體將具體負責整合工作。

據李東生介紹,這一O2O平台將承擔起TCL集團各產業的線上、線下銷售、配送和服務等業務,目標到明年底實現銷售收入100億元。他解釋,O2O平台負責的電商、專賣店以及體驗店等自有管道的「直銷」,營收比例希望可在年內達到20%至30%。

TCL多媒體首席執行官郝義表示:「面對行業的競爭態勢,我們將加強基礎能力建設,提高經營效率與競爭力及改善經營質量,盡快改善經營效益。同時,我們將貫徹實施品牌全球化戰略,並整合全球化資源和繼續加強海外市場業務,強化產業協同效應,打造TCL成為全球領先品牌,致力提升TCL品牌在全球的市場份額和知名度,逐步轉型成為全球化娛樂科技企業,為股東創造長遠的企業價值和回報。」

集團表示,未來將積極落實「雙+」戰略,由以經營產品為中心轉向同時經營好產品和使用者,開發極致體驗的智能產品與服務,並且以用戶為中心,配合互聯網思維規劃極致體驗的智能產品和服務,為用戶提供全方位的娛樂解決方案,由傳統電視機製造企業逐步轉變成為全球化娛樂科技企業。