

Kickstarter騙局 逾萬人中伏

眾籌平台近年大熱，每年都有成千上萬的產品登上眾籌平台集資，由小小的一隻戒指，乃至雪櫃、服飾、書本、短片、手錶等都能成為眾籌的項目。但集資不代表一定會成功，當中甚至會出現「走數」的情況，美國眾籌平台Kickstarter上就出現一單涉及金額233萬英鎊(折合約2,700萬港元)的「走數」個案。

2014年11月Kickstarter上曾出了一款體積小巧的迷你航拍機Zano，只有手掌大小，短時間內就成功取得了超過12,000名投資者，募集到233萬英鎊的開發資金，當時成為有史以來Kickstarter歐洲最成功項目。本港亦有多名港人投資該產品，涉及數千至萬元不等。原本Zano預計在今年夏天推出，不過及後Zano被踢爆開發進度未如理想，其CEO又因健康等理由請辭後，最後Zano申請自願清盤收場。

涉事的公司Torquing Group已向一眾「出錢」的Backers表明公司已經申請自動清盤，涉及約7,000隻Zano迷你航拍機亦永遠不可能出貨，受事件被凍結的資金達2,700萬港元。據英國BBC估計，整個項目的中招者多達數千人，部分亦有來自香港人投入的資金。

約9%集資項目未能履約

而據早前Kickstarter委託賓夕凡尼亞州大學沃頓商學院進行獨立研究的報告指出，該平台的眾籌項目大約有9%的集資項目未能履約，最後失敗收場。負責的研究員聯絡了45萬名曾經參與集資的網民，其中有超過3萬人作出回應，當中每9個人中就有1人收不到預期的物品，項目產品要不沒有交付，要不就是交付物品與預期有差異或感到不滿意，投資者表示只有15%至20%失敗的項目能夠妥善處理和解決。

僅13%失敗項目獲退款

報告指出科技、手工項目與電影項目的失敗率大致相似，值得注意的是失敗項目中只有13%負責人會向投資者退款。研究員倡網民需要明白集資平台並非購物網站，投資涉及風險，在支持項目表需要多加了解並明白風險所在。

愛創新打工仔 逆襲香港

製智能水杯 倡導健康初戰告捷



■港企Ozmo的CEO Serena Pau (左)和設計師Ming Tong。圖為unwire圖片

近年初創企業(Startup)成為熱門話題，連李克強總理在政府工作報告都提到「大眾創業、萬眾創新」，特區政府最新一份施政報告中亦提及支援年輕人創業，以及創新科技。本期請來港企Ozmo智能水杯的兩位靈魂人物CEO Serena Pau和設計師Ming Tong，分享其創業之道。

■香港文匯報記者 梁偉聰

在創業前，Serena跟Ming均在大公司內工作近十年，但感到大公司的架構下難做到創新，故二人組織團隊開始創業之路。至於為什麼會選擇智能水杯呢？Serena就指，眼見現時市面上大多數的產品都圍繞着娛樂，「希望做一樣嘢唔單係為開心，最後選擇與健康有關的項目。」一開始時有十多個想法，最後篩選出水杯，因為發現原來身邊許多人都不太注重飲水，故希望製作水杯以及相關的App，希望讓人更關注自身的健康，以及了解自己每日的飲水量。長遠期望項目可以與其他的科技產品或App作互動，於智能生態圈中佔一席地。

透過眾籌平台成功集資

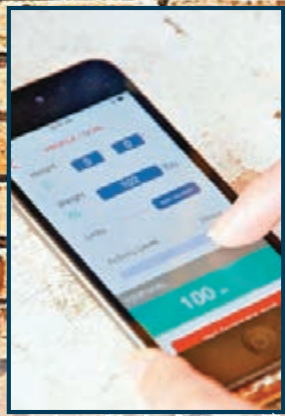
對於創業人士來說，籌集資金是重要的一環。Ozmo去年便於美國眾籌平台Kickstarter推出智能水杯，成功集資3.1萬美元，賣出二百多隻智慧水杯。但對於在港創業，他們均指未必是一條康莊大道。Ming直言，「身處香港，如果手上有百零二百萬，可能炒樓炒股重好過創業。」Serena指，「在急速的時代背景下，香港人並不喜歡創業，要搵錢一定是『炒嘢』，但有一次認識到一位來自阿根廷的創業家都要來港發展時，我就想既然人家都要來了，我有什麼理由走。」故最後

投資過百萬元，在港創業。

Serena指，公司首個市場在美國，智能水杯亦設計成16安士迎合外國人的需要，但其實香港人都適合放嘅辦公室，容量夠大，不用經常出入裝水。她指，應用程式可以設定性別、年齡、身高、體重等數據，根據新陳代謝去計算每日飲水量，如果目標達到，水杯上的3顆燈會同時亮。而如果長時間沒有飲水，水杯更會作出震動提示。Serena又建議，可以手動輸入飲水量或者降低目標以代替外出或居家的飲水分量。另外，水杯還能透過偵測飲料的顏色，去分辨咖啡或水，更會提醒用家咖啡因的吸取，不要飲太多的咖啡。產品亦擁有專用手機App，能夠兼容Android和iOS裝置。

新一代水杯增保溫功能

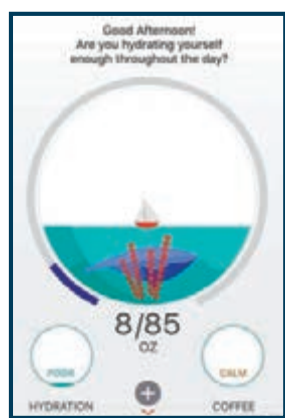
Serena指，市面上的應用程式介面大多以水滴圖案表示水量，而她就想到以鯨魚圖標來代表飲水量，如果缺水鯨魚就會擱淺於沙灘，相當可愛。Ming指，應用程式更加可以與其他健康相關的應用程式作互動，如手帶記錄心跳、測步速等，而水杯就可記錄飲水量，結合這些數據後進一步管理自己的健康。Ming透露，現時已研發新一代的智能水杯，同樣有上述功能，更有內置發熱器為咖啡保溫於攝氏40度。



■產品擁有專用手機App，能夠兼容Android和iOS裝置。梁偉聰攝



■水杯App能偵測飲料的顏色，分辨咖啡或水。



■水杯App以鯨魚圖標來代表飲水量。

借美國親戚名義 成功眾籌集資

眾籌平台Kickstarter的項目發起人必須是美、英、澳、加、紐、荷六國的公民，必須先經過嚴格的審查才能對外公佈專案，故今次Serena是靠美國的親戚在Kickstarter上開立集資項目。至於為何選擇在Ks平台上，而非以港作為第一步發展，Serena就提出「王菲、郭富城效應」，指當年王菲、郭富城都是在台灣走紅再回港發展。她認為，先在美國取得成功，更有利返到香港以及內地，而且美國人對於新科技新事物也較容易接受。

頭三日集資關係成敗

除了介紹的影片、相片以及文字內容外，Serena指，在Kickstarter上最重要的是頭三日，一定要達到目標的7至8成，否則就難

以成功。因為一般人都會看進度而投資，完成機會愈大就愈多人願意投資。被問到那7成的投資者從何而來，她表示，要靠相關的幫忙、親戚朋友、之前出席展覽時認識到的人。若之前沒有參加展覽，根本就不會有人認識項目。

吸引市場留意最重要

最後，Ozmo成功完成計劃，籌得3.1萬美元，超出本身2.5萬美元的目標，賣出二百多隻水杯。但Serena指，如果有機會再做一次，她會選擇做45日的集資而非26日，她指26日時間太短，剛剛吸引到人留意，活動就可能要結束。Serena認為，是次眾籌的得着並不在於賣出多少隻水杯，而是多一個平台讓人認識公司，吸引市場留意才是最重要。

香港啟示

港創業基金限制多審批難

本港有不少的資助支援年輕人創業，除了較為人熟悉的科學園以及數碼港提供的資助外，最新一份施政報告中亦提及，政府將成立5億元的創科生活基金，資助應用創科以改善市民日常生活的項目。另外又預留20億元成立創科創投基金，以配對形式與私人風險投資基金共同投資於本地創科初創企業，進一步鼓勵由大學教育資助委員會資助的院校進行更多中游及應用研究。可見政府對創新科技發展的決心。

手續多審批時間長成絆腳石

但Ming就指，科學園以及數碼港的計劃都出名多Paper Work，要交很多的報告，而且公司一定要搬到園區內，兩個地方對於初創公司來說都太偏遠，故Ozmo選擇於觀塘租工廈。他認為，科學園並不應以賺錢為目標，作為審批申請的人員應有創新的心態而非過於死板，凡事都向錢看。

Serena又提到，政府的資助不單只資助金額少，而且大多數都需要長時間的審批。Ozmo第

一輪的資金有來自工業貿易署中小企業資助計劃以及香港生產力促進局約佔45萬元，其餘大部分則來自坊間的天使投資以及私人的投資基金。

至於坊間的資助，Serena就發現全部都是由外國人主理，她指，「真正的創業天堂在美國三藩市，當地定時會舉辦『創科節』，會即時公佈達成多少金額的投資，整個氣氛很好。就連內地深圳的創業氣氛都比香港要好，內地的創客有一種『博』的心態是港人沒有的，他們不怕向其他人講述自己的想法。」

冀借鑒外國經驗辦「創科節」

對於新成立的創科局，Serena就希望，創科局可參考外國經驗，舉辦「創科節」，讓創業者可以直接在會場上與投資者互動並取得資助。至於在提供的支援上應更實際一些，應避免大量的文件工作，解除辦公地點的限制以及長時間的申請批核。他又指，若本港希望成為創業天堂，大環境的氣氛一定要有所轉變，指現時社會太過金融主導，辦事注重效率結果，這讓創業者反倒像走上一條「蠱」路。

華潤萬家交行推聯營卡

香港文匯報訊（記者郭若溪深圳報道）華潤萬家攜手交通銀行近日在深圳聯合推出以「一卡在手，大有甜頭」為主題的「交通銀行太平洋華潤萬家信用卡」。該卡是一張服務於零售客群的超市聯名卡，兼具信用卡金融服務功能以及華潤萬家會員優惠權益，可為持卡人提供最優惠的積分獎勵計劃，以及便捷的超市服務和購物體驗，包括雙倍會員積分、華潤萬家會員價等，顧客只需攜帶本人證件在華潤萬家大賣場內的聯名卡服務台即可辦理。

在2015年度，華潤萬家相繼啟動了與支付寶、微信等的合作，同時重啟電商戰略，「萬家」的上線、跨境電商體驗店在各地門店的落地。華潤萬家首席執行官洪傑表示，目前華潤萬家已經擁有600多家大超門店和2,700多萬會員。聯名卡將給顧客提供一個更優質的增值服務和便利的購物體驗，實現實體零售門店和電商渠道的資源共享。據介紹，雙方還將致力於進一步提升在零售金融領域展開全方位合作。

山東能源售電公司上半年運營



■山東能源集團董事長李位民。本報山東傳真

香港文匯報訊（記者殷江宏、通訊員姜玉泰山東報道）去年煤炭價格持續下滑，內地95%煤企進入虧損狀態。相比之下，山東能源集團則穩健發展。山東省人大代表、山東能源集團董事長李位民對本報表示，通過調整結構、嚴控成本，2015年公司實現賬面利潤10億元（人民幣，下同）。今年將抓住國企改革和國家去產能政策的機遇轉型升級，度危求進，力爭完成銷售收入2,000億元、減虧增盈10億元。

李位民表示，2016年山東能源集團將構建以清潔能源、新能源為主體的大能源產業格局，發展煤電一體化，從製造業向能源服務轉變。據其介紹，山東能源售電公司將於今年上半年正式運營。目前整個集團每年需用電逾70億度，售電公司成立後每度電成本可降低至少0.1元，僅此一項，即可節省

近10億元。

將成立實體投資及金融公司

據悉，除了售電公司，山東能源集團已經成立了醫療健康投資公司，還將成立實體投資公司和金融產業類公司。其中醫療健康投資公司將主要投向醫療配送、養老地產等項目，有別於集團旗下A股上市公司新華醫療。此外，山東能源還將重點建設新疆伊犁煤化氣戰略基地、內蒙上海廟煤電支撐基地、棗莊煤電化綜合利用基地、菏澤優質煤電化新興基地。

資料顯示，山東能源集團連續四年躋身世界500強，煤炭產量連續四年過億噸，企業資產總額由2011年的1,316億元增至2,360億元，累計實現利稅1,041億元。