

貿發局新興市場推廣報捷

方舜文：冀以港潮流觸覺吸東南亞投資

香港文匯報訊（記者 歐陽偉昉）受果內地及歐美市場需求放緩，本港出口連跌12個月，最新的4月跌幅收窄至2.3%，為去年12月（跌1.1%）以來最小，似有見底迹象。貿發局總裁方舜文昨接受傳媒訪問時表示，1月至今內地買家參加香港展覽的數字與去年同比增長20%，回到2014年水平；歐美等成熟市場的訂單數目和金額雖然比以往少，但買家數目亦開始回升。

貿發局近期推廣市場的重點落在新興市場，如中東、東南亞、墨西哥等地，近期到當地推廣取得相當成功。方舜文表示，局方為中小企提供了網上銷售和市場推廣的支援，助其在更大的電商平台取得成功。

支援中小企拓電商業務

方舜文表示，伊朗是貿發局正在開發的新市場，伊朗雖然擁有石油資源，但過去禁運令伊朗對各種消費品有高需求。今年11月貿發局將會到伊朗和杜拜舉行展覽，預計會有20多家參展商，包括產品出口、服務業以至金融、物流等。此外，她又稱近期在印尼舉辦的In Style Hong Kong展

覽相當成功，不少當地人對融入了當地特色的香港設計作品感興趣。她希望用香港領導潮流的能力作為引子，將東南亞的投資帶到香港。歐美市場方面，雖然買家到港參展的數字有所回升，但訂單數目和金額比以往少。不過歐洲買家要求高且較少議價，仍受香港廠商歡迎。

辦工作坊教授網絡行銷

今年是貿發局50周年，方舜文指出，中小企佔香港公司98%，貿發局過去一直幫助他們發展海外市場。近年數碼化興起，貿發局舉辦了一些工作坊，教授中小企網絡行銷、網上付款等知識，亦與大型電商如京東、蘇寧等合作，幫助香港公司的產

品利用他們的網絡擴展到不同地方。貿發局亦設有平台給中小企做試驗，到更大更專門的平台可以賺取更好的利潤。

她指，隨着市場環境轉變，廠商只做生產商很難生存，貿發局亦設有「香港設計廊」，協助廠商發展自己品牌。現時「香港設計廊」在內地有24個，今年會擴展至30個，分佈在全國各大城市。

貿發局將會推出一連串50周年慶祝活動，上個月與香港青年協會合辦的「創業擂台」，得獎者獲邀出席與3位現任以及前貿發局主席共晉午餐。另外貿發局亦推出「愛自拍、港故事」活動，大眾可透過電腦及手機自拍或上載照片，分享到貿發局網頁，分享他們的創業精神。



■方舜文指，今年11月貿發局將會到伊朗和杜拜舉行展覽。

彭子文 攝

貿發局50年里程碑

1966年	香港貿易發展局成立。
1967年	香港貿發局改裝貨櫃車為流動展覽車，在非洲大陸向當地人推廣香港產品。
1968年	香港貿發局把貨櫃運到德國紐倫堡玩具具展的停車場，在展會外擺攤，為香港玩具的世界推廣取得零的突破。
1975年	香港時裝節首次移師巴黎演出。
1976年	貿發局刊物《香港企業》創刊，向海外買家推廣香港的產品生產能力。
1977年	貿發局於美國達拉斯設立辦事處，拓展美國西南部市場。
1980年	時任貿發局主席簡悅強率團首度訪問內地，為港商北上鋪路，成為內地開放後，香港第一個訪問內地的貿易團。
1988年	會展中心啓用。當年貿發局舉辦的各項展覽，參展商數目較上年度大幅增加七成。
1991年	貿發局於會展中心開設「設計廊」，推廣香港原創設計。
1996年	香港政府委託貿發局推廣香港的服務出口，成立各個服務業諮詢委員會、建立服務業資料庫，並在全球展開宣傳活動。
2000年	「貿發網」啓動，引領香港企業進入電子商貿世代。
2001年	因應內地即將加入世貿，貿發局推出一系列計劃，協助港商掌握中國入世商機。
2005年	進行會展中心擴建計劃，把連接會展中心一、二期的天橋走廊擴大。
2011年	貿發局於內地首次舉辦「轉型升級·香港博覽」，向內地企業推廣香港的專業服務。同年，貿發局於英國倫敦首度舉辦「邁向亞洲 首選香港」活動，整體推廣香港服務及形象。
2015年	貿發局啓動「一帶一路」資訊網站。

製表：記者 歐陽偉昉

調查：歐企內地營商遇困

香港文匯報訊（記者 張美婷）中國歐盟商會最新商業信心調查發現，有逾四成於內地發展的歐洲企業預計會減少營運開支，以及重新評估內地市場。中國歐盟商會華南董事會主席Alberto Vettoretti昨於記者會表示，近年歐洲企業於內地營商遇到困難，大多數企業指內地未有開放更大的投資渠道，空氣污染等問題亦備受關注，令部分歐洲企業有撤離內地的趨勢。

經濟轉差 成本續升

內地經濟增長放緩，工人薪金和其他製造業開支有上升趨勢；政府卻以安全為理由，訂立法例和限制互聯網使用。Alberto Vettoretti認為，上述亦成為導致歐洲企業撤離內地的原因。不過他重申，撤資的企業屬小部分，一些較大規模的企業依然選擇留下，因為內地有龐大的人口，佔市場重要席位，故希望擴展業務的企業依然會「忍一忍」。內地政府近年向市場推銷「一帶一路」政策，Alberto Vettoretti指，市場未必了解其概念，例如中國可能希望於巴勒斯坦興建高速公路，不過興建後的回報是多少依然是未知之



■Alberto Vettoretti指，近年歐洲企業於內地營商遇到困難。

張美婷 攝

數，市場對政策存疑。不過他相信中方將投入大量資金，為經濟帶來效益。

另外，Alberto Vettoretti認為，香港政府缺乏國際視野，未有為香港定立國際位置，以致香港競爭力下降。內地因營商環境較好締造了不少商機，造就了人才，創業家可以以成功商人作為模範，對市場產生憧憬。不過，他未察覺香港有這般的

「英雄」，所謂成功的創業家已經要追溯到年屆87歲的李嘉誠。另外，有部分規模較小的歐洲企業難以在香港申請銀行戶口，亦令歐洲企業減少於香港發展業務。

問及有關歐洲品牌Lancôme事件，他認為事情的發生屬於不幸，不過歐洲企業為討好內地市場而在言論上有所調節，亦是無可厚非。

傳中國化工新希望等 競購麥當勞內地業務

香港文匯報訊 麥當勞出售中國業務方面再有進展。據彭博昨日報道，中國化工和新希望集團正考慮競購麥當勞的中國特許經營權，私募基金KKR考慮聯合中國公司發起競購，競購金額或達20億美元。潛在競購者被要求在下周前提交第一輪競購提案。

自從麥當勞行政總裁Steve Easterbrook去年上任以來，麥當勞就把落實國際重整計劃作為追求目標，目前公司正在調整亞洲股權結構。麥當勞3月表示，正在尋找中國內地、香港和韓國的特許經營合作方，以吸引新的資金投入和讓決策本地化。

麥當勞3月稱，聘請了一家諮詢機構為其甄別合作方。為推動業務擴張，公司還計劃未來5年，在中國內地、香港和韓國目前門店總數超過2,800家的基礎上，再增設1,500家。

據媒體報道，麥當勞此前已宣佈一項長期計劃，未來將特許經營餐廳比例由目前的80%提高至95%。這意味着，未來更多麥當勞餐廳是由加盟商營運而非直營。

麥當勞上海發言人Regina Hui表示，該公司在尋找備有當地關聯、互補技能和知識，以及對麥當勞品牌有深入了解的長期策略夥伴上已取得了進展。鑑於公司尚未

有決定，任何的推斷是為時過早。

中國化工和KKR的代表均不予置評。新希望集團的一位發言人則表示，其相關部門對該事宜並不知曉。

雖然麥當勞引入中國戰略夥伴的策略已有進展，但前途依然未卜。就在上月下旬，中國財團收購肯德基和必勝客母公司在華業務的談判就以失敗告終。外電當時指，中投公司支持的財團終止了收購肯德基和必勝客母公司在華業務的談判。談判破裂的一個主要原因是該財團希望擁有百勝中國業務的控股權，百勝擔心這將對其收益產生負面稅收影響拒絕接受。

美國新興「1099經濟」

企業家、5UNIT.COM創辦人 王嘉裕



現時在全美國工作人口當中，34%合共5,300萬人口為自僱人士。一位剛剛於大學英文系畢業而興趣是時裝的學生，可能就是其中一位「1099經濟」自僱人士。他的生活可能是這樣的：早上，他是一個Uber司機（這在美國是合法的）。到了下午，他會去買一些時尚衣服上載至他的Etsy網店，再利用其他空餘時間在Fiverr為世界各地的人提供修改英文文章的服務。在繁忙時間，他又再次利用Uber接載搭客。

以上這種自僱模式是外國近年來一個新的經濟趨勢，叫做「1099經濟」，美國傳媒如Bloomberg等報道為「共享型經濟」、「供應需求型經濟」。「1099經濟」名字來源於美國的一份叫做「1099-MISC」的稅單，當企業、非牟利組織、政府機構給予非僱員人士的報酬超過\$600美金時，就需要提交這份「1099-MISC」稅單。

1099經濟也是Uber帶起的一種現象，Uber服務是透過一個平台，例如，當一方需要乘車服務時，Uber馬上為你連接至提供服務的一方，實時提供你需要的乘車服務。如是者，同一個概念，就引發了一個「Uber for X」的現象，迅速延伸至各行各業，由提供設計服務（Freelancer.com）、英文修改（Fiverr.com）、網頁編程（Upwork.com），到家務服務（Helpling.com）、搬屋（Lugg.com），甚至比較有趣的Magic（Getmagicnow.com）——任何你想像得到的事情，皆可以透過Uber來實現。比如晚上11點想要食一碗拉麵外加一杯橙汁，明天12點前送12枝玫瑰給女朋友，預定明天一早飛去日本的機票等，只要發一個短訊或者打一個電話，均能及時為你辦妥。

工作時間可自由安排

能夠自由安排自己的工作時間，為自己打工，而不是只做一份傳統被限制上下班時間的工作，相信是香港很多年輕

人夢寐以求的生活。不過現實是：絕大部分的香港年輕人努力做一份傳統工作，卻要等10年至20年才有機會買樓置業，很多人一輩子替人打工也不可能「上樓」，甚至連定期外遊亦做不到。這就是為什麼許多人覺得留在香港沒發展機會、沒希望的主要原因。

港IT落後難複製發展

那麼，「1099經濟」是否能套用在香港？很抱歉，現時香港的IT發展仍然較外國落後，很多在外國已經盛行的平台在香港還沒有被發掘出來，這都希望成為「1099經濟」自僱人士來說，可算是一個壞消息了。不過，凡事總有兩面，當你利用另一個角度看，就會發覺香港的IT落後，其實也代表着市場仍有很多機會讓你去發展這些網絡平台，去創造一個極具規模的事業。所以，與其抱怨社會沒有機會發展，只能坐以待斃，被人逼到毫無退路時才開始改變，倒不如留意身邊的機會，自己先作出改變，比其他人佔得先機，為自己爭取更多機會。

騰訊聯想參與AR企Meta融資



■Meta Company團隊合照。

官網圖片

香港文匯報訊（記者 周曉菁）在個人電腦及智能手機銷售放緩、虛擬實境（VR）技術全面覆蓋市場之時，內地大型科技企業紛紛擴大增強現實（AR）這一新興領域的投資規模。有消息指，繼去年李嘉誠旗下的維港投資在矽谷創業公司Meta的A輪融資中領投2,300萬美元之後，騰訊（0700）和聯想（0992）出現在Meta的5,000萬美元B輪融資投資者名單上。

內地料成AR快速增長市場

據彭博引述Meta執行總裁Meron Gribetz表示，是次融資所得資金將用於支持新款設備的研發，公司最新款的頭戴式AR設備將可脫離電腦獨立運行。他預計AR頭戴式設備有望在未來5年開始取代個人電腦和智能手機。此外，Gribetz認為，內地將成為AR快速增長的市場；亞洲市場

對Meta的技術有巨大需求，公司正在努力將亞洲市場作為策略中更核心的部分。

除騰訊和聯想外，其他參與該公司B輪融資的投資者還包括維港投資、高榕資本、康卡斯特旗下投資基金Comcast Ventures等。高榕資本創始合夥人岳斌表示，Meta組建了一支世界級的技術團隊，Meta可能是在AR領域唯一一家有能力與微軟Hololens和Magic Leap這些大公司展開正面競爭的創業公司。

早前有報道指出，自Meta公司2012年成立以來，已見內地資本參與融資項目。2015年初，Meta完成2,300萬美元的A輪融資，領投方即為李嘉誠旗下的維港投資，當時跟投的還有內地公司京東方旗下的BOEO。維港投資此前曾投資過包括Facebook、Skype在內的美國互聯網公司。

IMAX與盧米埃院線簽全分賬協議

香港文匯報訊 IMAX Corporation及IMAX中國（1970）與內地電影院線營運企業四川盧米埃影業，昨共同宣佈簽訂10家新IMAX影院的全分賬協議。這些新影院將位於中國一線和二線城市的新專案中，計劃將於2019年底前陸續安裝完成。這個協議簽訂後，盧米埃的IMAX影院總數達到19家。

IMAX Corporation首席執行官理查·葛爾方表示，今年第一季，IMAX在中國的影院簽約量比去年同期增長171%。昨日簽訂的協議加上此前公佈的40套影院協議標誌着這

一增長趨勢的延續。IMAX在中國擁有巨大的市場機遇，讓集團能夠進一步擴大在中國的業務並超越當前的影院網絡。

盧米埃影業創辦人、董事長兼首席執行官胡其鳴表示，IMAX在盧米埃影業高速穩定發展的道路上一直起着關鍵的作用，在票房的貢獻上也是錦上添花；協議的成功簽署也是建立在集團與IMAX合作所收穫的豐碩成果之上。

盧米埃影業目前已在中國20多個城市佈局超過30家以上裝備有國際領先音設備的高級電影院，擁有超過230張銀幕。