

買家轉趨活躍 外圍環境改善 貿發局：今年出口表現微升

香港文匯報訊（記者 張美婷）去年底有經濟師預測今年本港出口或會零增長，不過香港貿發局署理總裁周啟良昨天出席家品展記者會時表示，近期買家活動轉趨活躍，外圍環境有改善，預計整體出口會有輕微上升。

周啟良表示，貿發局多年來推動本港進出口發展，令近年展覽分類更仔細，由1個展覽拆成7個，而買家數目按年上升6%，當中海外買家按年上升9%，非洲、亞洲、澳洲和美洲地區國家的買家亦錄得升幅，料外圍貿易有復甦跡象。

美添不明朗 市場現隱憂

他又引述政府經濟數據，今年出口量上升0.5%，而價格下跌0.5%，早前燈飾和珠寶展的買家反應正面，生意額上升5%至6%，首2個月香港貿易金額有上升趨勢，料今年出口市道表現可能會微升。不過美國未來推出的新政策，亦可能為出口市道帶來隱憂。

貿發局將於四月下旬舉行家品、家用紡織品、禮品與印刷及包裝展覽會：四項展會合共吸引36個國家及地區，超過7,300家參展商參展，約300個買家，當

中參與企業超過14,000家。貿發局署理總裁周啟良昨天表示，今年家品、家用紡織品、禮品與印刷及包裝展的參展人數按年上升2%；而展覽場地租金按年上調約2%。

被問及現時展館未能滿足展覽業發展需求，周啟良表示，貿發局已推行兩地兩展的方案，紓緩展館不足等問題。4年前舉辦的珠寶展，因場地不足的問題，最後將展覽一分為二，分別設置在機場展覽館和灣仔會展。他重申，香港仍然需要更多的展覽場地，運用灣仔運動場作為會展擴建部分，現正籌備該項目的可行性研究報告，由於項目仍處於研究階段，暫時未能公佈有關詳情。展覽場地因成本增加，加上通脹等因素，今年租金上調約2%。

減展位租金 吸初創企業

周啟良表示，現時租用一個政府的展



■經民聯副主席林健鋒(左)、貿發局署理總裁周啟良(中)及香港出口商會會長鮑潔鈞出席記者會。

覽攤位約3萬多元，不過初創企業租用攤位只需約3,800元，冀更多初創企業可承擔展覽租金。他補充，企業經營年期須為3年以下才可得到該優惠；家品、家用紡織品、禮品與印刷及包裝展共約30至

40間初創企業參展；而電子展和資訊科技博覽共約100間。他續稱，初創企業需要平台發佈公司的理念外，亦需要資金大量生產貨品，故展覽可以提供機會讓他們接受不同的投資者。

港大料本季實質GDP增2.6%

香港文匯報訊（記者 歐陽偉昉）香港大學香港經濟及商業策略研究所昨日發佈宏觀經濟預測，估計今年第1季實質GDP較去年同期上升3.3%，較去年第4季的3.1%增長微升，亦高於今年1月初港大估計的2.3%。不過，港大預期今年第2季實質GDP增長率將減慢至按年上升2.6%。

本地需求勁 全年增長將提速

以全年計，港大預測今年全年實質GDP增長速度加快，估計增長率介乎2.1%至2.9%，相比2016年的1.9%有增長，也比今年1月港大預測的介乎1.5%至2.5%向上修訂，反映本地需求強勁。

按不同部分計算，預計本季的私人消費開支、政府消費開支、投資總額分別按年上升2.1%、3%、10.5%，貨品出口增長分別為3.9%和4.7%，服務出入口分別為1.4%和1%。

通脹續放緩 本季料按年升1%

此外，本港通脹繼續放緩，港大估計今季綜合消費物價指數（CPI）按年上升1%，而去季的CPI則按年升0.6%，兩者均低於去年第4季的1.2%；而今季的失業率估計為3.3%，與去季的估計數字相同。

行動社群平台助改變傳統貿易



■周雁冰指，社群網站改變行銷人員與消費者的溝通模式。

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）對於資源不多的創業公司，facebook大中華區電子商貿行業總經理周雁冰建議，初創公司可善用雲計算統計數據，針對性策略性投放廣告。面對行動上網與跨境電商成為主流趨勢，經營者都必須跳脫傳統貿易模式，善用行動社群平台。

facebook的大數據顯示，亞洲地區高達80%的網路族群透過手機連接臉書，亞洲消費者也習慣透過



■容永康表示，雲計算能夠變成企業創新的驅動力和支撐。

臉書獲得新資訊，調查顯示，菲律賓、泰國、馬來西亞等國用戶最常使用facebook發掘新聞、遊戲、產品、品牌資訊和娛樂事物，用戶比例超過5成。

周雁冰：facebook助拓國外市場

她又指，社群網站改變行銷人員與消費者的溝通模式，每月有14億人活躍使用facebook，由於

每個用戶都是以真實身份進行互動，只要善用原本已經熟悉的facebook行銷工具，就可以在同一個平台鎖定其他國家的目標消費者，大幅降低進入新市場的學習成本及風險。

容永康：雲計算降低企業成本

亞馬遜AWS全球副總裁及大中華區執行董事容永康表示，全球在進行一場由互聯網、大數據、雲計算、物聯網、人工智能等新技術引領的一場數字化變革，雲計算能夠變成企業創新的驅動力和支撐。從亞馬遜AWS的實踐來看，其客戶也從大多為創業公司、中小企業逐漸向大中型企業級客戶轉變。一些大型企業級客戶在採用了亞馬遜AWS的雲服務後，將原來幾十個數據中心縮減至幾個，大大提升了IT資源的利用率，降低了成本。除了行業客戶以外，數量眾多的系統集成商、ISV也都積極向亞馬遜AWS靠近，形成了一個強健的雲生態系統。

他續指，亞馬遜AWS（Amazon Web Services）向分佈在全球190多個國家的上百萬客戶提供高可靠、可擴展及低成本的雲基礎設施平台服務，其中包括大型企業、政府、初創企業和其他組織機構等。

環球資源電子展揭幕



■環球資源電子展昨於亞洲國際博覽館揭幕。

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）「環球資源電子展」昨於亞洲國際博覽館揭幕，將通過逾6,200個展位，展示來自大中華地區、韓國和其他五個國家及地區供應商最新穎的電子產品。第一期電子展由昨日起至14日舉行，共3,600個展位。重點展示消費類電子、VR（虛擬實境）及遊戲設備、電子零件及智能生活產品。

展示亞太區五地產品

第一期電子展當中的「虛擬

實境及遊戲體驗區」，讓與會者可親身體驗最新的商業及娛樂應用VR、3D及4D遊戲，而「智能生活展區」則涵蓋智能安防產品、能源管理產品、娛樂產品、家電及配件等，另場內亦有「電動代步車」專區和「新一代電子元件專區」。

至於第二期的移動電子展則於4月18日至21日舉行，2,600個展位將展出最新的智能手機、平板電腦、可穿戴產品、配件及AR（擴增實境）與VR產品。

機管局擬推網上購物平台



■香港電視網絡主席王維基昨出席互聯網經濟峰會商會論壇。

吳靜儀 攝

香港文匯報訊（記者 吳靜儀）香港機場管理局首席資訊主管卞家振昨於互聯網經濟峰會商會論壇上表示，機場超過一半的收入來源來自零售，機管局今年年中開始推出網上購物平台，方便旅客在有限的時間內在網上購物，並選擇於機場取貨或送貨到指定地方。

香港電視網絡有限公司主席王維基表示，有市場調查顯示，香港過去一年有近半人反映曾透過線上平台

香港電視：港電商供不應求

他於會上分享，公司旗下HKTVMall半年前開始做一個Reverted O2O Model（反轉的O2O）的實驗，三個月前於海怡半島開了一間約400方呎的實體店，每星期展示一種貨品的多個牌子，公司於區內的銷售額急升6倍，並相信年底可以再升2倍，達到「每方呎產生1萬元的營業

購物，當中逾70%的是購買機票及酒店等，只有4%是購買家居電器。

他直言，連需要試穿試戴的衣服首飾等都比家居電器佔比多，主要「不是因為沒有需求，而是沒有供應（家居電器的電商）」。

額」。

他形容模式為「鋪頭不做生意，只做廣告；手機不做廣告，只做生意」，更笑言：「當你發現你請的年輕人身上有一半的東西都是從網上購買的，你就知道電商不僅僅在外國或內地有市場。」

周生生去年電商銷售9億

周生生集團國際有限公司全渠道發展總經理周嘉穎亦指，周生生早在2000年已成立官方網上平台，後來接觸更多第三方平台，去年電商營業額達9億元，而在內地的電商業務佔總營業額10%。但周嘉穎強調：「電商不是要侵佔線下的生意，而是吸引更多客人到線下購物。」

錢方好近海外聯合創始人梁生光表示，2016年全球平均網上銷售佔總銷售額僅約10%，但每年增長率則達兩位數字，形容「新零售是由實體店帶動線上平台」，由以往廠商或品牌商主導生產貨物，轉變成現在為客人度身訂做的生產模式，料隨着銷售模式逐漸去中介化，將來可能會發展成「由廠商直接到消費者」的零售模式。

中國再生能源夥母企拓太陽能

香港文匯報訊（記者 張美婷）中國再生能源（0987）營運總監沈文匯昨天表示，將與母公司香港建設（0190）合作發展分佈式太陽能發電，料可於明年發電，冀透過該合作擴大集團於太陽能發電的發展。沈文匯說，母公司為地產發展商，於一二線城市均有住宅和商業項目，故於發展分佈式項目上可更有協同效應，現計劃位於浙江省中一項物業上，推一個容量為4MW的項目作試點，其後不排除可能與母公司有其他合作。

河南風電場料年底完工

他表示，北方因供應過剩有限電情況，惟公司以往因投得



■沈文匯指將發展分佈式太陽能發電。

張美婷 攝

國家保證項目，故利用小時較同業為高，限電情況亦相對較少。內地政府積極建設傳輸設施，冀令西方及北方過剩的資源可轉至南方。公司未來睇好南方項目，目前在建的河南風電場料於年底完工，該項目設計容量為74MW。

樂視：放棄收購Vizio計劃

香港文匯報訊（記者 馬琳 北京報道）樂視昨日正式宣佈，由於監管方面的因素影響，將不會再收購總部位於加州的美國電視製造商Vizio，取而代之的是公司將探索通過其他方式將樂視的內容整合到Vizio的設備中。

去年7月，雙方正式宣佈樂視將以20億美元收購Vizio為旗下全資子公司，借此打開北美本土市場。賈躍亭當時透露，收購Vizio的資金主要來自樂視自有現金流以及一些生態夥伴

以股權或者債權的形式參與，但這筆收購遲遲沒有完成。此前，外界猜測這可能和內地政府近期加大對境外收購的審查力度有關；也有分析認為與樂視陷入資金鏈危機不無影響。

此外，樂視進軍美國的計劃進展也不順利。外媒消息稱，自去年10月正式進軍美國市場以來，樂視僅完成了1,500萬美元的銷售額，同預期的1億美元銷售目標相差甚遠。該公司可能計劃裁員175人，約佔美國員工總數的三分之一。



■Jetsoeye優惠平台創辦人鄭裕恒。

莊程敏 攝

Jetsoeye是他3星期前創立的新app，目前七成合作商戶是餐飲、兩成是美容、一成為零售業，商戶提供的折扣優惠約六折至七折。他預計，至今年底商戶數目會增至300間，屆時會達到收支平衡。

Jetsoeye二維碼app推優惠吸客

香港文匯報訊（記者 莊程敏）市道不景氣，不少食肆都各出其謀搵生意，有公司就推出以二維碼創新方式的手機應用程式（app）Jetsoeye（著數眼）幫助商戶推出優惠吸客。Jetsoeye創辦人鄭裕恒（Kent）昨於發佈會表示，香港於二維碼方面的應用較內地落後，故投資6位數字設計這個app，而Jetsoeye的二維碼優惠廣告會貼在餐廳的桌上，食客可拍照待「掃描」或傳送給朋友，推行3周以來已有三十多家商戶合作，用戶人數達1,000人。

支援Apple Pay信用卡等平台

鄭裕恒介紹，商戶可以零成本參與Jetsoeye計

劃，公司會定期為其設計一系列的二維碼優惠貼紙，主要是宣傳商戶自己的產品，推出自家優惠券等，當顧客使用其二維碼優惠券光顧餐廳才收取佣金。他指出，該app的特點是可支援手機支付平台如Apple Pay、信用卡及Paypal等，用戶可直接購買優惠。自推出以來，商戶的反應不俗，透過Jetsoeye的累積交易次數逾300次。

Kent透露，自己原本是在美國從事企業融資的工作，後來嘗試創業，早於2010年成立搵工網Gohour，主要為餐飲業聘請前線員工，後感市場增長有限，於兩年前再投入餐廣告行業，因認為食客會花約半小時在餐桌上，故注意力留在廣告上的時間會很長，目前已與5百多間餐廳合作。至於