

「一帶一路」現投資氣候

貿發局組團訪泰越 冀年內落實兩項目

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)香港貿發局及上海市政府港澳事務辦公室上月合辦香港及上海基建投資代表團訪問泰國及越南,與當地業界探討區內合作及「一帶一路」倡議帶動的投資合作新機遇。貿發局主席羅康瑞昨在傳媒茶敘時表示,訪問兩國後,留意到「一帶一路」的投資氣候已經具備,且發展步伐迅速,期望今年內可落實一個至兩個當地項目。

羅康瑞表示,代表團帶着40多名來自香港和上海的投資者及服務界專才考察泰國及越南,極具誠意。是次訪問更分別獲泰國總理巴育及越南總理阮春福接見。在訪問過程中,他發現「香港個招牌係有賣點」,因香港是一個市場化平台,且政治中立。他又透露,貿發局打算明年訪問東歐及中東。

明年擬訪東歐中東

偉能集團(1608)聯席首席執行官歐陽泰康亦有隨團,指公司在泰國和越南均有投資,參加訪問團後,已經有數個項目與當地洽商中,估計今年至少有兩三個項目能夠落實。

至於另一位團員、建築顧問公司何設計副董事總經理何力治表示,公司在4年前進入東南亞發展,碰了不少釘,發現在海外做生意會有不少貨幣和政治風險,故惟有分散投資,降低風險。他說,透過貿發局,公司更易找到當地相熟的合作夥伴,搜集資料;在揀選進入新國家前,通過貿發局找到在當地成功的港資例子,互相交流分享經驗。

對於貿發局的角色,羅康瑞指當局會先在當地辦事處取得項目資料,扮演中間人角色,以及協助團友搜集資料。當投資的集團成立後,

有了投資的大股東,就是貿發局退出的時候。

任中間人助搜資料

貿發局副總裁葉澤恩表示,貿發局根據已搜集和經分析的資料後,按經濟狀況、基建承擔能力及是否有港商在當地營商經驗等因素,鎖定了8個國家,建議港商可考慮優先發展,包括印尼、越南、泰國、阿聯酋、沙特阿拉伯、波蘭、匈牙利及捷克。同時,貿發局已經和50個策略合作夥伴結盟,就不同專業領域提供諮詢服務。

葉澤恩又表示,由貿發局構建的「一帶一路」網站,至今已錄得230萬名用家,當中八成進入網站的人是來自香港以外地區,主要是中國內地及東盟;來自美國和歐盟的用戶亦不斷增長中。羅康瑞期望,未來大家可以在該網



泰國總理巴育上月於官邸接見香港及上海基建投資代表團。

站上分享有關「一帶一路」的項目資料,若對項目有興趣的人士,則可在網站上溝通交流。

今年9月貿發局會舉辦第二屆「一帶一路高峰論壇」,羅康瑞指去年論壇最主要是將「一帶一路」的概念帶出,今年希望讓與會人士看到「一帶一路」正具體實行。

羅康瑞:鷹君爭產乃悲劇



羅康瑞形容鷹君爭產事件是悲劇。 吳婉玲攝

香港文匯報訊(記者 吳婉玲)鷹君(0041)羅氏家族的爭產風波持續發酵,羅氏家族四子羅康瑞昨以貿發局主席身份出席傳媒茶敘。

問到家族爭產事件的發展時,羅康瑞隨即聲音一沉,表示抱歉,指不想提及事件,形容事件是悲劇,「公道自在人心」。

至於會否出席家庭會議,他未有直接回應,只稱貿發局工作繁忙,希望對「一帶一路」工作的熱情可以減卻煩惱。

羅老太(羅杜莉君)入稟控告匯豐國際信託案件,上星期在高等法院聆訊,羅老太以需時整理文件為由,申請延時寬展期限,最終獲批准延期至7月25日再訊。

香港對以色列投資大增

香港文匯報訊(記者 歐陽偉昉)第三屆中以創新發展投資大會將於6月26日舉行,以色列駐香港及澳門總領事Sagi Karni昨在發佈會上表示,去年中國內地投資以色列的金額約為1,600億美元至1,650億美元。香港投資以色列的金額顯著增加,其中包括內地資金透過香港基金投資,此外來自香港著名家族的家族投資亦明顯上升,從傳統股票、房地產轉而投資高科技。



Sagi Karni指,太多官僚程序不利於創科。 歐陽偉昉攝

官僚程序不利創科

問及政府的角色,Sagi Karni表示根據以色列的經驗,當商界不願擔當研發所帶來的風險時,政府可以擔當重要位置支持相關研發;太多官僚程序不利於創科,政府可以辨別問題所在打破官僚主義。他又認為,以色列和香港可以聯手研發,在大學進行基本研究,雙方已經簽訂合作協議推動合作。另外,因為初創企業有時很難融資作研發,政府或可以在行業投入資金,政府亦應繼續投

入資助大學和商業研發。

今年大會分為8個主要範疇,分別為金融科技、清潔技術、人工智能及機械人、移動及互聯網、工業應用、生命科學、數據科學,以及汽車技術,共有120間來自以色列的初創企業和科技公司參與,與內地和香港的投資公司、風投機構和投資者會面,目前已吸引約300名本地商界人士參與。繼香港站後,大會將在6月27日至28日轉移至珠海繼續活動。

菁英會:港初企可聚焦內地市場

香港文匯報訊(記者 張美婷)菁英會候任主席莊家彬昨表示,本港具備優厚的條件,可成為前往不同國家的跳板。此外,本港背靠內地市場,不少天使資金期望投資有潛力的本港新企業,認為本港的新創企業可將經營目光聚焦於內地市場。

籲港加快發展線上支付

莊家彬表示,本港新創企業於開拓新業務時,需要龐大資金,目前不少內地的天使資金,期望投資有潛力的企業,以尋求較高的回報,這是本港新創企業取得資金的好時機。不過,本港於線上支付平台發展較內地遲緩,若希望與內地市場接軌,需要於該範疇努力改進。他透露,近期與經營QR二維條碼和機械人廚房的內地企業,洽談相關合作,期望項目可帶來較高回報,亦為本港新創企業作領頭作用。

菁英會副主席兼公關及傳訊委員會主席黃麗芳建議,創業者進軍內地市場時,需加強普通話的培訓,亦可尋找當地專才成為合作夥伴。本港創業者可以利用內地市場的成本優勢,於內地購買原料,再移師到本港公司使用。於線上平台如淘寶和天貓等購物,正成為不少港人的購買習慣,她建議新創企業



莊家彬認為,本港的新創企業可將經營目光聚焦於內地市場。 張美婷攝

可以於這類平台入貨,減低成本之外,亦可以觀察內地市場的消費模式,為未來打入內地市場累積經驗。

活用區塊鏈料增競爭力

此外,對於本港金融科技(FinTech)的發展,黃麗芳認為行業的門檻較高,並非一般創業者可以隨便加入,加上基本的營業牌

照和律師費用,已佔不少開支成本。不過,目前不少銀行和金融機構,開始運用區塊鏈(Blockchain)技術,若新創企業以此作招徠,相信能增加市場競爭力。她又認為運用Blockchain技術作為跨境支付,將成為本港金融業未來的發展方向,惟市場具該技術的專才較少,新創企業於招攬人才時可能遇上挑戰。

內地首家共享單車倒閉

香港文匯報訊 近日在共享單車領域有兩則消息引人關注,一是摩拜單車宣佈完成超過6億美元的新一輪融資,創下共享單車行業單筆融資最高紀錄;一是正式營運僅5個月後,重慶的共享單車營運商悟空單車宣佈退出市場。

九成單車失蹤蝕百萬

上周二(13日),悟空單車的營運方重慶戰國科技公司宣佈,由於公司調整戰略,自6月起,將正式終止對悟空單車提供支援服務,退出共享單車市場。悟空單車創辦人雷厚義指,之所以選擇退出,原因有好幾個。「第一就是打不贏了,在資源上,頭部效應非常明顯,媒體資源和政府資源集中在前面幾家企業身上;還有一個問題,ofo在重慶這邊基本上搞免費,搞得我們很無語。」截

至退出前,悟空單車約有一萬名用戶,每輛車每天平均使用頻次約三四次。雷厚義表示,悟空單車在重慶總共投放了1,200輛單車,約一半投放在大學城,其餘的投放在市區。「因為我們採用的是機械鎖,大部分已經找不到了,找到的大概在10%左右;我們總共虧了上百萬元(人民幣)」。

他稱自己大一退學,曾在北大旁聽和做保安,先後賣過房子和電腦,直到近年涉足互聯網金融;感歎創業不要盲目追風。「風口不是追上的,而是要等出來的,需要在一個行業深耕,機會來的時候才會有所準備。此外,行業最早那幾家也是可以做成的,這是先發優勢。後來的人沒有十倍的兵力,資源就不要進去了,你做不大。頭部資源太集中。」

十大賺錢手遊 中國公司佔九

全球最賺錢十款手遊

遊戲	公司
1 王者榮耀	騰訊(中國);Netmarble(韓國);Garena Online(新加坡)
2 夢幻西遊	網易(中國);Garena Online(新加坡)
3 皇室戰爭 / Clash Royale	騰訊(中國)
4 怪物彈珠 / Monster Strike	mixi(日本)
5 Fate / Grand Order	Sony(日本);智冠科技(中國台灣);哩哩哩(中國)
6 Ghost	-(中國/中國台灣)
7 部落衝突 / Clash of Clans	騰訊(中國)
8 神話永恒 / Eternal Myth	CMGE 中手遊(中國)
9 糖果粉碎傳奇 / Candy Crush Saga	騰訊(中國);Activision Blizzard(美國)
10 天龍八部手遊	騰訊(中國)

資料來源:澎湃新聞

香港文匯報訊 內地《澎湃新聞》昨報道稱,在5月的全球手遊收入榜單中,中國公司包攬了前十名中的九席,成為全球手遊市場最大的贏家。第三方數據機構App Annie近日發佈今年5月全球手遊指數榜單顯示,在收入排行中,《王者榮耀》、《夢幻西遊》、《皇室戰爭》(Clash Royale)成為全世界最賺錢的三款手遊。

上榜的遊戲中,除了一款《怪物彈珠》(Monster Strike)由日本mixi公司獨立營運,其他手遊背後均有中國公司的身影。這是App Annie發佈全球手遊指數榜單以來,中國公司取得的前所未有的成績。App Annie的數據主要基於蘋果App store和Google Play兩大平台。此前,由於內地安卓市場的數據不統一,所以在以往的每月指數榜中,內地遊戲和廠商在排名上皆不佔優勢。

騰訊成手遊大贏家

從個別公司來看,騰訊(0700)共有五款遊戲進入全球收入前十,分別是《王者榮耀》、《皇室戰爭》、《部落衝突》、《糖果粉碎傳奇》和《天龍八部》。除《王者榮耀》和《天龍八部》之外,其他三款遊戲均來自於芬蘭遊戲公司Supercell的收購。可以說,騰訊已經成為全球手遊當之無愧的「吸金王」。

騰訊最新的2017年第一季數據顯示,騰訊控股總收入達495.52億元(人民幣,下同),同比增長55%;淨利潤達到145.48億元,同比增長58%。其中,移動手遊的營業

收入達到129億元,同比增長57%。這意味著移動手遊的收入已經佔到騰訊總收入的26%。

儘管騰訊從來沒有披露過單款遊戲的收入資料,但從用戶數據來看,《王者榮耀》已經成為了一款「現象級」手遊。騰訊財報披露的數據顯示,《王者榮耀》已坐擁2億註冊用戶,涵蓋多年齡段玩家,日活躍用戶超過5,000萬,創下騰訊平台智能手機遊戲的新紀錄。

此前曾有網絡消息稱,《王者榮耀》單憑賣「皮膚」一天收入就能達到1.5億元人民幣。伽馬數據《2016年中國電競產業報告》顯示,《王者榮耀》2016年全年收入為68億元人民幣,佔2016年手遊總收入的

17.7%。

從中國公司排名來看,騰訊和網易幾乎分割了中國手遊90%的市場,分別憑借413款和248款遊戲分列手遊總收入榜單的前兩位,相比之下第三名的中手遊僅有41款遊戲,被騰訊、網易遠遠甩在身後。

中國公司在手遊領域的集體發力同時讓中國遊戲玩家成為了全球最大的遊戲消費群體。在本月初,英國風投機構Atomico發佈的全球遊戲調研報告顯示,去年全球遊戲行業的市場價值達到1,011億美元,這也是整個遊戲市場首次突破1,000億美元。其中,中國玩家貢獻了246億美元的遊戲收入,高於美國遊戲市場的241億美元,成功成為全球第一大遊戲市場。

日本網上營銷公司攻港

香港文匯報訊 在數碼化及智能手機日漸普及的趨勢下,顧客與網絡世界的接觸點不斷變化,如何能持續提供最適切的情報和體驗正是企業需要面對的重要一環。在日本擁有超過十年網上營銷經驗的市場營銷科技公司f-code,今年在香港成立f-code香港,引入其研發的日本最新網上營銷技術——f-tra,包括CTA(Call To Action)、Push及EFO(Entry Form Optimization)等,協助企業於網站吸引顧客,加強與網友的交流以及增加

轉換率,從而提升網頁營銷表現。

三層面誘發購物慾

f-code認為,傳統包覽大眾的宣傳方法只會令消費者感到壓力,要確保企業與消費者達到有效溝通,應針對每位使用者一對一的即時對應。從使用者角度出發,利用營銷技術(Marketing Technology)全面於追蹤、吸引和轉化顧客三個層面去誘發使用者行動,從而加速公司業務成長正是當中的關鍵。