港錶商深錶展較勁

在日前深圳開幕的第28屆中國（深圳）國際鐘錶展，全球400多個鐘錶和智能可穿戴產品品牌展示最新產品和前沿技術。此次鐘錶展受到許多港企的關注，近30家港企抱團北上深圳共同設立「香港鐘錶館」，展示其研發和創新設計的產品。其中港企萬希泉研發的陀飛輪機械錶售價高達3萬元至300萬元不等，最近在深圳被國際獅子會訂購了100隻。許多港企在內地的鐘錶銷售平穩增長，並且加大了拓展內地電商市場的力度，相關業務年增長兩三成。

■文／圖：香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

一年一度的深圳鐘錶展成為國內外鐘錶廠商爭奪華南和全國市場的平台，其中港企更是積極抱團北拓內地市場，今年包括萬希泉、威妮華、廣州天美時，以及天銘鐘錶等近30家港企集體參展。創新的技術、設計和品質是許多港企贏得內地市場的關鍵。

精湛工藝贏得合同

香港萬希泉鐘錶公司展館負責人韓先生表示，公司總部設於香港，在杭州研發和生產手錶機芯，主要用於出口；老闆是浙江人，其祖父一輩就來香港打拚。旗下創新的陀飛輪全自動機械錶，其陀飛輪技術和工藝要求非常高，使用能抵消地心引力對手錶計時影響的技術，讓其計時更加精準。該技術由70多件零件組合同時旋轉，走一圈剛好一分鐘。

內地銷售增長平穩

正因其手錶能精準計時和設計美觀，贏得了大量國內外中高級客戶。當中售價7.2萬元人民幣的鑲鑽陀飛輪手錶，鑲有許多細小的南非真鑽，給人一種奢華的印象。韓先生稱，目前公司在海外和內地的銷售比例為八比二，海外設有專賣店，主要在韓國、日本、新加坡和印尼等地銷售。他表示，由於內地中產人數快速增長，對品牌和品質的需求提升，近兩年公司大力開拓內地市場。

去年，公司在內地的銷售收入達上千萬元，今年以來增長較為平穩。目前在深圳有兩間專賣店，並在北京、上海和青島等多個大城市共計設有十幾家專賣店。最近，國際獅子會在深圳向他們訂購了100隻中高級手錶，售價平均在2萬元至3萬元，用以轉賣給會員籌集善款。

■韓先生向客戶展示其售價高達7萬元的陀飛輪手錶。

■近30家港企組團設立香港鐘錶館。

■天銘鐘錶研發的全自動機械錶售價1萬多元人民幣。

今年業務增長兩三成

力拓電商

由於內地電商市場快速增長且市場龐大，又能大幅節省開設實體店的成本，許多港商均大力拓展電商業務。萬希泉韓先生表示，他們公司十分重視電商銷售，在京東上設有旗艦店。由於旗下手錶是中高級產品，售價較貴，很多客戶會先在網上查詢，再到線下實體店購買。通過電商導流到實體店的業務今年以來增長了兩三成。

港資廣州天美時鐘表有限公司老闆梁先生表示，公司在京東、唯品會和天貓均設有旗艦店，今年電商業務有望增長兩三成。

香港威妮華鐘錶有限公司負責人劉先生表示，公司十分重視電商業務，5月在京東商城售出數千隻手錶，今年以來電商業務較去年同期增長兩三成。

■廣州天美時推出富有創意的時尚型石英錶和機械錶。

代理名牌拓授權商機

善用優勢

此次參展的近30家香港鐘錶公司中，代理瑞士等國際品牌的港企約有10家。當中除了代理知名品牌外，也有代理特許授權的手錶。

由於香港許多代理商擁有歐洲鐘錶品牌企業的渠道優勢，加上他們熟悉內地文化和市場，儘管處身創新和品牌的年代，仍有一些香港代理商從中尋覓代理商機。一家香港公司代理寶馬MINI，其一位負責人表示，MINI Swiss Watches的設計以MINI汽車為藍本，MINI汽車是世界上非常受歡迎的汽車品牌之一，每輛MINI汽車均帶有獨特的風格，每種風格及元素皆可以反映在每輛汽車身上；MINI Swiss Watches的手錶錶盤，就專門針對不同車型的顏色及獨特風格作設計，以便MINI汽車的擁躉能夠搭配他們的汽車。MINI手錶讓顧客感受到新潮時尚和簡約等特點。目前，該款手錶在內地銷售不俗，尤其是許多購買寶馬MINI的車主，更成為其忠實客戶。

藝術名畫融入設計

該負責人還表示，公司還代理銷售特許設計的梵高手錶，瑞士公司挑選一系列最為人熟悉及最受歡迎的梵高名畫重新設計包裝，製作腕錶。其中的經典系列將3D油畫設計工藝融入錶盤，成為腕錶一大特色。底蓋更刻有梵高博物館的刻印，搭配不同名畫，充滿藝術感，全部為瑞士製造，具有較好的收藏價值。該款手錶也吸引了許多喜愛梵高藝術的內地顧客。

港資中小鐘錶廠商心聲

天銘鐘錶（香港）公司負責人王先生：

工廠在東莞，員工100多人，公司研發的全自動機械錶售價1萬多元人民幣，海內外銷售各佔一半；海外出口重點是東南亞，公司年銷售收入逾2,000萬元人民幣，今年生產保持平穩。

香港威妮華鐘錶有限公司負責人劉先生：

工廠在東莞鳳崗，有200多人，生產石英和機械錶，出口做OEM，但十多年來內銷一直塑造自主品牌；經歷長期培育，目前其品牌在內地鐘錶行業具有一定名氣；現在海內外銷售分別佔四成和六成，年銷售收入逾千萬元，實體店主要在珠三角。

港資廣州天美時鐘表有限公司老闆梁先生：

工廠在廣州，擁有200人至300人，共計有20多名研發人員；通過研發和創新設計，以Snoopy和斐樂等三個特許品牌研發生產和銷售時尚型石英和機械錶，一年銷售數千萬元；海內外銷售分別為六成和四成，海外主要售往歐美市場，每年業務保持10%增長。

電池制約智能錶發展

技術瓶頸

在此次深圳鐘錶展上，儘管一些企業推出智能手錶，但其銷售並未火爆。許多港企亦未有跟風，認為目前智能手錶由於未能解決電池問題，發展受到了制約。目前許多廠商主要生產和銷售石英和機械等傳統手錶，並表示智能手錶並未為業務帶來大的衝擊。

香港威妮華鐘錶公司負責人劉先生表示，他們目前仍重點研發和生產石英錶和機械錶，公司並沒有涉足智能手錶。對此，他解釋稱由於智能手錶的電池使用時間短，制約了發展，所以未為傳統鐘錶公司帶來實質衝擊。相信要等未來電池技術獲得突破才會帶來長足發展，到時會給傳統鐘錶帶來影響。

萬希泉鐘錶韓先生表示，儘管智能手錶具有監測身體和互聯網等功能，但真正高級別手錶仍具有設計和創新技術上的優勢。其售價高達數十萬元甚至上百萬元的陀飛輪機械錶擁有能抵消地心引力對手錶計時影響的技術，智能手錶難與之抗衡。公司未來重點仍是創新研發和設計陀飛輪高級機械錶。

廣州天美時鐘表有限公司老闆梁先生表示，目前將精力放在時尚手錶的設計和研發，未有跟風涉足研發和生產智能手錶。因為目前智能手錶的競爭激烈，如果經營不好、銷售不暢，很容易為公司帶來損失。

友邦夥惠理推「動態配置基金」

香港文匯報訊（記者 歐陽偉昉、實習記者 梁燕美）友邦強積金昨與惠理（0806）宣佈，推出首隻採用動態資產配置策略的內地與香港股債強積金基金。基金由惠理基金經理按市況調配基金股債比例，分配10%至90%資產於股票，其餘主要為債券，及最多9%資產於黃金ETF作避險。惠理基金高級基金經理鍾慧欣昨在記者會上表示，內地經濟數據靠穩偏好，去年起內地企業盈利開始有增長，加上內地和香港股市估值對比成熟市場為低，今年第三季仍偏向看好股票市場。

鍾慧欣表示，未來基金將按三大主題投資，包括高質素出口股份、消費升級受惠股份及周期高息股份。她解釋因環球需求復甦，令出口股份成為今年的中國增長亮點，加上人民幣貶值令市場份額領先的出口股份有機會受惠；內地生產者物價指數（PPI）由負轉正有助改善盈利和現金流，所以未來國企分紅派息可望逐漸增強。

每月審視一次投資配置

她續指，基金的投資配置將會每個月審視一次，如果期間出現市場變動，會馬上作出調整。現時股票投資配置暫佔七成；債券投資的配置則以內地與香港美元債為主，由於內地貨幣政策仍然處於收緊狀態，所以暫時不會考慮人民幣債券的投資。

新基金管理費為每年基金淨資產值的1.2%，友邦強積金行政總裁馮裕祺表示，基金經理需進行動態配置資產，工作量比被動式基金為多，加上內地屬於新興市場，收費會較高，相對市場上基金開支比率1.5%，認為新基金收費屬於便宜。他又指目前有60%強積金資產投資於內地及香港市場，但甚少主動調配，新基金可以幫助喜歡內地和香港市場，但無暇管理基金的客戶。

■鍾慧欣指，未來基金將按三大主題投資。香港文匯報實習記者梁燕美 攝

ofo小黃車完成54億E輪融資

香港文匯報訊 內地共享單車領軍企業之一的ofo小黃車昨宣佈，其已完成超過7億美元（約54.6億港元）的E輪融資。本輪融資由阿里巴巴、聯想控股（3396）旗下私募基金弘毅投資和中信証券旗下的中信產業基金聯合領投，原有投資人滴滴出行和DST持續跟投。

6月初，ofo小黃車競爭對手摩拜單車剛獲得新一輪超過6億美元的融資。ofo小黃車昨日表示，此次融資創下共享單車行業單筆最高融資，融資總額行業第一，成為全球估值最高的共享單車平台。

ofo小黃車創辦人兼首席執行官（CEO）戴威表示，今後將進一步帶動用戶體驗升級，加速推進國內外戰略佈局，繼續引領共享單車行業的發展。「我們的願景是讓世界沒有陌生的角落，讓ofo成為全球通用語言。」目前ofo小黃車已投放逾600萬輛車，預計至年底，投放量預期達2,000萬輛車，服務全球200個城市，進入20個國家和地區。目前，ofo聯合中國電信和華為研發的全球首款共享單車NB-IoT物聯網智能鎖已正式應用，ofo亦成為全球物聯網技術率先廣泛商用的企業。

香港電訊推多連接寬頻服務

香港文匯報訊（記者 周曉菁）本港寬頻市場價格競爭激烈，網速比拚亦備受關注。香港電訊（6823）董事總經理艾維朗昨於記者會宣佈，推出4×1000M多連接寬頻服務，月費為458元；另供2×1000M選擇，月費為168元。他頗有信心地表示，這個商業模式需要投入上百萬元進行技術研發，不會輕易被同業複製。

■艾維朗（右）指公司十分重視家居寬頻市場。香港文匯報記者 周曉菁 攝

部分寬頻服務收費參考

	香港寬頻	CMHK	3HK	香港電訊
網速	1000M	1000M	1G	2*1000M
月費(元)	私樓278公屋238	158	148	168
附加服務	myTV SUPER	／	每月加35元享家居電話服務	／
合約期	24個月	24個月	36個月	24個月

注：月費按合約時間計算，各有差異，以公司公佈為準
整理：香港文匯報記者 周曉菁

月費最平168元

艾維朗解釋，香港電訊十分重視家居寬頻市場，認為將來住家辦公和智能家居會愈來愈普及，最近頻發的網絡病毒如WannaCry令大眾更關心網絡安全，家庭寬頻使用者對速度和安全的要求會逐步提升，相信未來市場的發展潛力巨大。

對於進攻家居寬頻市場，艾維朗稱並不代表公司忽略了商用寬頻和電玩用戶的需求。他坦言，其實商用寬頻的研發一直有在進行，惟技術和安全要求更要嚴格。電玩市場很重要，會密切留意市場的動態，滿足不同用戶的需要。

艾維朗介紹，4×1000M可以提供4Gbps下載速度及2Gbps上載速度FTTH服務，至多可以連接四組不同專用線路，可以滿足家庭成員對家庭辦公、娛樂、遊戲和智能家居等方面的要求。