

### 美比特幣大會拒收比特幣

香港文匯報訊 據新浪報道，下周即將在邁阿密舉行的北美比特幣大會在其網站上發佈公告稱，由於網絡擁堵和人工處理速度緩慢，已決定停止接受最後一分鐘的比特幣付款購買門票。分析指，這一尷尬決定，凸顯了目前比特幣交易的缺點：速度慢，成本高，勞動密集。

#### 凸顯速度慢成本高缺點

此次大會的最後一分鐘門票價格達到1,000美元。大會主辦方在聲明中表示：「在大會之前的14天，我們直接接受加密貨幣。不過，由於我們的票務平台在接受加密貨幣付款時需要人工輸入數據，我們決定在最後一分鐘售票時關閉比特幣付款通道。」

此次大會的組織者Moe Levin較早時對比特幣新聞網站Bitcoin.com表示，他的公司正努力將比特幣現金或其他費用較低的數碼資產整合進票務系統。「我們希望這能更容易一些，但現有的票務選擇中沒有任何一種能夠處理大量的門票銷售，比特幣區塊鏈上的交易費用在每天的某個時候超過了30美元。」

然而，相對緩慢的交易時間和過高的處理費用已迫使很多商家重新考慮是否接受加密貨幣付款。例如，科技巨頭微軟最近就一度暫停在其門店內接受比特幣付款，雖然後來恢復服務。上個月，遊戲平台Steam亦宣佈停止接受比特幣付款，因為費用高和價格波動劇烈。

### 馬雲埋單不用支付寶

內地網上近日熱炒馬雲到重慶酒吧消費，不過焦點集中在他使用銀行卡結賬，卻非支付寶。這下可令支付寶尷尬了，支付寶第一時間在官方微博回應稱：「每個人在支付方式上的選擇都是自由的，也都是應該被尊重的，自己的員工也不例外。」

#### 特稿

內地網上近日熱炒馬雲到重慶酒吧消費，不過焦點集中在他使用銀行卡結賬，卻非支付寶。這下可令支付寶尷尬了，支付寶第一時間在官方微博回應稱：「每個人在支付方式上的選擇都是自由的，也都是應該被尊重的，自己的員工也不例外。」

內地網站《上游新聞》報道說，本月10日馬雲及阿里巴巴集團資深副總裁兼阿里雲總裁胡曉明等一行6人被發現到重慶九街的某個酒吧消遣，點了啤酒和5種川味小吃。馬雲沒有喝酒，也沒有吃東西，只喝了一些清水，一邊和朋友聊天，一邊聽駐場歌手唱歌。馬雲可能待了一個小時左右，就離開了。是次消費的金額約1,300多元人民幣，但有意思的是，馬雲並未選擇以支付寶埋單，而是刷了銀行卡。

■香港文匯報記者 蔡競文

# 虛擬貓身價暴漲千五倍

## 內地禁比特幣交易 市場轉炒數碼資產

雖然比特幣在內地全面被禁，但數碼資產市場因「區塊鏈養寵物」的盛行再次火熱起來。網易正在孵化的區塊鏈貓，起始價定為5元人民幣，尚未問世其身價卻已在炒作下暴漲1,500倍。有團隊還開發了一款區塊鏈養狗遊戲，基於自身的虛擬幣種運行。業內人士稱，儘管這些項目看起來是遊戲，實際上更像是數碼資產的交易，預計未來區塊鏈還會變種出許多新的虛擬資產供人炒作。

### 產業新潮

■香港文匯報記者 孔雯瓊 上海報道



所謂區塊鏈養貓養狗，指的是用數碼貨幣交易虛擬寵物，每隻寵物皆獨一無二，不能複製、帶走或毀壞，輩分愈高或品種愈稀有，其價格就愈高。以當前炒得最勁的加密貓CryptoKitties為例，單分靠前的幾代貓，最高掛牌價為10萬以太幣，按照昨天價格計算，折合約7.8億元人民幣。不過輩分低且品種普通的加密貓，掛牌價僅為20元人民幣。

#### 遊戲正內測 一隻僅5元

近日網易開始內測名為「招财貓」的區塊鏈養貓遊戲，據網上洩露的內測版資料顯示，每隻虛擬招财貓售價為網易的500虛擬金幣，換算成人民幣為5元一隻。首次內測投放的1,500隻貓很快被搶購一空。按照規則，招财貓目前尚未正式問世，會被鎖定50天。即使如此，網上各個交易平台已經開始大肆炒作招财貓，原本5元人民幣的招财貓目前普遍炒到1,000元人民幣至2,000元人民幣，甚至還索價一個以太幣（昨天價格約7,800元人民幣），令網易招财貓未正式推出已身價暴漲千倍。

#### 冀一夜暴富 投資者搶購

如此高昂的利潤，令到一批原先投資數碼貨幣的人，很快嗅到了

虛擬寵物的炒作機會。投資者汪小姐表示，加密貓炒得起在於操作上交配、繁殖以及販賣新生小貓，且愈早入局賺錢機會愈大。雖然她現在僅買得起第10代至第20代的加密貓，但只要繁殖出稀有品種，加上有玩家不斷入局，導致貓的後代以幾何式增長，仍有可能會一夜暴富。

#### 最貴數碼貓 叫價逾7億

據Kitty Sales的數據統計，撇去天文數字的掛牌價格，目前實際成交價格仍十分驚人。截至昨天成交價格最高的虛擬貓為11萬美元（約70萬元人民幣），且成交的加密貓中共有6隻價格超過10萬美元。目前外國市場上最貴的數碼虛擬貓掛牌價高達1.2億美元（約7.67億元人民幣），玩家的數量亦愈來愈多，以在去年12月推出的CryptoKitties遊戲為例，據Bitgame統計，截至2018年1月1日，玩家數量已經高達4萬人，成交價總額為2.7億元人民幣。

另外，內地還有Achain團隊開發了CryptoDogs，基本玩法和CryptoKitties類似，就是並非用以太幣交易，將採用Achain自己的ACT數碼貨幣。這遊戲目前交易者亦眾多，虛擬狗的價格有成倍的增長。



■以太幣「虛擬貓」。資料圖片

## 港視1.4億建自動執貨系統

香港文匯報訊（記者 張美婷）香港電視（1137）主席王維基昨日於記者會表示，公司為提升HKTVMall的服務，早前斥資約1.4億元興建新自動化執貨系統，料今年底及明年初分階段啟用。啟用新系統後預料每日可處理3.5萬張訂單，亦可加快送貨速度，由目前數天才能送貨，加快至即日便能取件。

#### 冀客戶能即日取件

港視資料顯示，HKTVMall於去年3月收購Groupon香港，每日平均訂單數量由2015年2月初的830張，升至去年12月約7,600張；每張訂單的平均金額由259元增加至537元。去年已有超過47.7萬客戶曾經在HKTVMall及HoKoBuy上購物。王維基表示，為增加網上平台的銷售，未來將增開面積約300方呎至400方呎的中小型實體店吸

客，因過去在開設實體店後，該區消費額皆有約3倍至4倍的增長，個別區分更有5倍增長。他又指，現時車隊規模約160部車，望今年內增至200部。

#### 設基地助港青創業

另外，港視昨日公佈，HKTVMall推出計劃支援年輕人創業和中小企拓展網上零售業，收取低至0元手續費，協助他們開拓電子商貿及數碼營銷。HKTVMall位於將軍澳的香港電視多媒體及電子商貿中心會設立超過2萬呎的「基地」，為年輕人提供不同的工作間、錄影廠、專業設施、器材及工作坊。

該活動的服務對象為大專學生、少於8年工作經驗的畢業生，又或在任何一個社交媒體有超過2萬名支持者的KOL，均可免費使用有關設施。



■HKTVMall位於將軍澳的香港電視多媒體及電子商貿中心會設立超過2萬呎的「基地」，為年輕人提供不同的工作間、錄影廠、專業設施、器材及工作坊。

香港文匯報記者張美婷攝

## 金管局諮詢開放API框架

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）金管局昨起就如何訂立銀行業開放應用程式介面（API）框架諮詢業界，即透過銀行開放內部系統及資料，將銀行系統及服務融合在其他行業如生活、醫療保健和零售等。屆時不同銀行的產品和服務

資料將匯合到同一網站或應用程式上。諮詢文件中草擬的開放API，已涵蓋一系列開放API的功能及其落實時間表、技術標準、第三方服務提供者的管治、促進業界開放API的措施，以及相關API的持續發展方式。

金管局副總裁李達志表示，制定開放API框架目的是促進業界研發及廣泛應用，以保持本港銀行業的競爭力。同時鼓勵銀行與科技公司合作，提升金融服務，令用戶有更佳體驗。業界可在3月15日或以前以書面方式遞交意見。

開放API是金管局去年宣佈推動本港智慧銀行的7項措施之一，其他措施包括：推出快速支付系統、推出金融科技監管沙盒（沙盒）升級版2.0、引入虛擬銀行、推出「銀行易」、加強跨境金融科技合作，以及提升科研及人才培訓。

## 中國成全球最大移動遊戲市場

香港文匯報訊 中國數碼娛樂產業年度高峰會近日發佈《2017全球移動遊戲產業白皮書》。數據顯示，2017年中國移動遊戲區域市場收入達146.36億美元（約1,141億港元），幾乎是第二名美國市場77億美元的兩倍，以絕對優勢成為全球最大的移動遊戲市場。排名三、四、五位的分別為日本、韓國和英國。

#### 移動電競料成行業新趨勢

去年移動電競遊戲收入的快速增長，帶動了移動電競賽事以及移動電競衍生內容等其他收入的增長。整體市場規模迎來爆發式增長，突破450億元人民幣，增長率超過250%。《白皮書》認為，這是中國移動電競市場規模第一次超越傳統的端遊市場規模，標誌着移動電競將成為電競行業未來發展的新趨勢。

另外，移動二次元遊戲市場在經歷2016年的爆發式增長後，亦繼續保持高速增長，市場規模增長率超過60%。《白皮書》預測，隨着二次元用戶的擴大及核心年輕人用戶消費力的提升，移動二次元遊戲市場規模將繼續保持高速增長。

據國家新聞出版廣電總局數字出版網絡出版監管處處長張懷海介紹，2017年中國遊戲市場總營收達2,036.1億元人民幣，同比增長23%。完美世界首席執行官蕭泓認為：「對新生代來說，遊戲會變成愈來愈重要的娛樂生活一部分。」

## 余怡慧獲任fb台港總經理

香港文匯報訊 facebook昨宣佈委任余怡慧為facebook台灣及香港總經理。余怡慧在科技業界擁有超過17年的跨國經驗，曾擔任facebook旅遊及金融行業總經理，負責facebook在中國大陸、香港及台灣的旅遊及金融行業之業務發展。

接任facebook台灣及香港總經理一職，余怡慧將負責該地區的整體業務發展，率領facebook廣告與全球品牌、廣告代理商及夥伴維持策略合作關係。同時，余怡慧將常駐於台灣，帶領台灣及香港之業務、行銷、成效衡量和創意團隊，並向facebook大中華區總裁梁鈞莓匯報。

在加入facebook之前，余怡慧曾於Google任職8年，其間擔任過大中華區代理商總監、中國旅遊行業業務總經理，以及台灣執行副總經理。更早之前，余怡慧曾任職於Microsoft，負責線上事業部網路業務開拓。

## 海外UNIQLO收益首超日本

香港文匯報訊 經營UNIQLO品牌的迅銷（6288）昨公佈今年財年第一財季業績數據，期內綜合收益6,170億日圓，按年增16.7%；綜合經營溢利1,139億日圓，按年增28.6%；母公司擁有人應佔溢利785億日圓，按年增12.7%。由於去年11月底日圓匯率較本財年開始時有所下降，使以外幣持有的資產等賬面值在換算為日圓後有所上升，融資收入項

下錄得匯兌淨收益39億日圓，有助溢利增長。

#### 迅銷首季多賺12.7%

以各事業分部來看，海外UNIQLO第一財季收益與溢利均錄得可觀增長，其中收益為2,582億日圓，同比增31.4%；經營溢利466億日圓，同比增54.7%。在集團穩步拓展海外業務下，

首財季海外UNIQLO收益首次超越日本UNIQLO。

大中華地區、韓國，以及東南亞和大洋洲區表現尤其強勁，收益與溢利均大幅錄得增長，帶動事業分部表現。近年虧損的美國市場則於第一財季錄得盈餘。歐洲溢利出現大幅增長，其間UNIQLO於去年9月首次進入西班牙，開設第一家門店，深受大眾歡迎並取得

成功。

至於日本UNIQLO事業分部方面，第一財季收益2,570億日圓，同比增7.6%；經營溢利為541億日圓，同比增18.6%，錄得收益及溢利雙增長。同店銷售淨額（包括網路商店）同比增8.4%。

迅銷股價昨收報32.8港元，升0.61%。