

请即发布：

## 三大网上博览及论坛圆满完成 分享疫情下突围方案 助企业合作拓商机 共逾 26,000 观众参与

2021年12月7日 – 香港贸易发展局（香港贸发局）刚于上周透过网上直播形式举行举办三大网上博览及论坛，包括：**创业日**、**亚洲知识产权营商论坛**及**创智营商博览**，内容涵盖理论与实践，从以知识产权推动创新与可持续发展，而至创业及营商之道，全面协助企业应对环球挑战。

其中，**创业日**及**创智营商博览**以「**创新时代．智建未来**」为题，透过网上直播形式举行了共 25 场研讨会，广邀逾 50 名来自不同行业的专家及讲者，与中小企及初创企业分享营商之道及创业心得，以及如何运用创新科技及思维应对市场变化，从中突围，共吸引来自 37 个国家及地区共超过 12,000 名观众参与。

**亚洲知识产权营商论坛**以「**迸发创新．持续发展与增长动力**」为主题，汇聚逾 70 位来自世界各地的知识产权专家及商界领袖，与来自 49 个国家及地区超过 14,000 名观众，分享对最新行业发展及趋势的见解，实现业界深度交流。论坛提供互动渠道，联系来自不同行业的嘉宾讲者及商界翘楚。

观众可以通过视频点播 (video-on-demand) 在 12 月底前重温以上博览及论坛精彩环节。

### 疫下创业挑战增 要成为具规模环球企业先要抱全球扩展心态

将企业拓展至国际市场从来都不是一件容易的事，疫情下企业更需要具备全面的策略及计划。**创业日**讲者之一、10X Innovation Lab 联合创始人 Aaron McDaniel 曾于财富 500 强企业之一的 AT&T 担任多个不同职位，为 AT&T 史上最年轻的区域副总裁。他从 20 多岁起便尝试创业，横跨电子商务、手机相关应用商品等不同范畴，经验极为丰富。他在**创业日**首场环节「**T-Chat: 如何成为具国际规模的环球企业？**」分享他对企业国际拓展的见解。

McDaniel 指出抱有全球扩展心态 (Global Class Mindset) 的公司从初期规划就已经放眼世界，无论是在建立团队、设计流程、开发产品、厘定策略和核心概念时，这些公司采用的方式都能轻易进行在地化或普遍化。这类公司能够从世界各地招揽人才及组建团队，并利用各地员工的在当地市场知识来了解并进军新的市场。McDaniel 又指抱有全球扩展心态的公司都有一个特点，就是会进行双向沟通，特别是当这些公司从某个市场学习到有趣的专业见解或是营商方法时，他们不会只在单一市场运用这些信息，而是懂得与整个全球业务网络共享信息，从而真正的改善经营方式并拓展国际业务。

### 独角兽认为疫情过后网购及网上支付发展将更蓬勃

「与独角兽谈话—创新时代．智建未来」环节深入探讨创业的旅程及成功因素，带来新常态对不同行业的最新启示。泰国首间独角兽企业 Flash Express 创办人兼行政总裁 Komsan Sae Lee 指出，网购已经不再单纯是一个服务，而是已变成一种基础设施。疫情过后或对网购整体发展有些微影响，但大众依靠网购处理日常生活所需的趋势是不可逆转，即使短期会有波动，长远而言一定有

增长。他对于公司成为泰国首间独角兽表示高兴：「我认为这是一个好的现象，可以令泰国不同的创业团队更有希望，反映泰国可以成就更多人的梦想，而他们可以成为更优秀的企业。对于投资者来说也是一个好的信号，能够加强他们向泰国初创投资的信心。」

在全球有 19 个办公室、支付网络能协助企业在 150 多个国家付款的空中云汇，其香港及新加坡中小企业主陈君洋认为疫情为公司带来很多机会，让客户发现到更简便处理金融需要的方法。他指出本身拥有很多实体银行账户的客户，因银行在疫情下及时处理他们的需求，而逐渐将相应业务转移到空中云汇的户口，相信这个趋势在疫情过后会继续加速发展。陈君洋又指：「过去一两年大家对初创服务需求愈来愈大，疫情令整个产业链变得电子化，很多初创公司也借着这个机会改变传统消费者或传统企业的想法。我认为香港对于科技和初创的接纳程度会慢慢地提高，令整个初创生态系统变得更好。」

电子商贸发展一日千里，已经远远超过单纯的买卖服务，然而网上欺诈以及退货等问题为电商带来大量额外支出，在「解决网上业务的痛点」的环节，Riskified 亚太区营运主管 Sarah Roden 及 Return Helper Limited 联合创办人及行政总裁温俊伟带来创新解决方案。

网上欺诈愈趋普遍，Sarah Roden 表示与 Riskified 合作的商家能够减少遭遇欺诈情况，消除摩擦，因而协助商家提升批核率以及减少客户退出网站的情况，增加营业收入。「商家在设计最简便购买流程时，又要避免商家与顾客欺诈对方，同时亦必须遵守不断变化的法规，巩固与银行和支付平台的关系，要从中取得平衡甚为困难。Riskified 为电商提供责任转移的服务，假设我们指示商家某张订单是合法而后来发现判断错误，我们将会承担这张订单的财务责任。」

另一方面，疫情令电子商贸在 2020 年急速增长，温俊伟透露从中国到美国的跨境电商金额达 1,720 亿美元，按年上升四成。但与此同时退货金额及网上退货成本急升一倍，显示退货比电商市场增长还要快，电商因此需要负担更高的物流及营运费用，明显为他们带来不少烦恼。由于部分退货商品可能已失去了商用价值，因此建议有关电商可考虑与本地的回收商合作妥善处理商品，加上消费者近年较喜欢着重 ESG（环境、社会和管治）的品牌，相信电商可以以此作为招徕。

## 环球科技峰会讨论 6G 元宇宙及食品科技未来发展趋势

拥有创新意念和发明以外，企业亦需要透过知识产权交易及制度保护产权，为创科人员提供持续的创新动力。亚洲知识产权营商论坛上周五举行的环球科技峰会，讨论突破性科技如何为世界带来变革和转型，以及影响人类生活的各方各面。诺基亚贝尔实验室 6G 项目经理 Osman Yilmaz 相信 6G 将会带来全息立体影像 (holographic videos)，由于 6G 网络将具有大量的感应及人工智能，届时 6G 将不只是一个通讯网络，而是结合通讯及具有第六感的网络。他又指出 6G 网络设计同时考虑到可持续发展：「5G 科技已剔除需要长期处于开启状态的部分信号，但仍具有改善空间，我们相信 6G 将会进一步推动这种改进，透过使用人工智能及机器学习 (AI/ML)，预期将较 5G 节省高达一半的能源消耗。」

Animoca Brands 联合创办人兼执行主席萧逸指出，现时坊间社交媒体发展元宇宙，其实只是封闭式的，因为有关资产只属于该社交媒体，真正的元宇宙应是采用开放源码 (open source)，而非同质化代币 (NFT) 就是其中一种，它的强大之处是令大家能够透过 NFT 真正拥有开放式的数码资产，从而拥有元宇宙的一部份。萧逸表示：「当你在目前游戏持有一把数码剑，并不代表你拥有它，

但在 NFT 及区块链的世界，你是可以拥有它的，甚至有些游戏公司可以为持有这剑的使用者提供额外的增值服务，而不需要任何人的批准。另外，去中心化的自治公司 (decentralised autonomous organisations, DAO) 将会成为未来趋势，因为届时公司权益将会分配予用家，意味用家将会主导公司未来发展，用家会以持有多少代币代表他在公司的话语权，用家可以在元宇宙透过建设如沙盒的东西，为自己建立进一步的权益。」

食品技术公司 Endless West 使用创新方法在分子水平上创造葡萄酒和烈酒，其联合创始人及行政总裁 Alec Lee 表示，与传统酿酒方法相比，新酿法能够使产品口味更为一致，因为公司已经有效地建立酿酒的数码档案，以及有关味道特征的数码地图，意味可以在今天、明天，甚至一百年之后，继续生产同一味道的佳酿，再不须受气候变化的束缚，亦不会受到当中人手生产过程的影响。「因为我们能保持佳酿的一致性，甚至可以作出改变，这就是透过数码进行味道质量管理的好处，我们相信这种酿酒的新思维，将会是下一代酿制新饮料时不可或缺的技术应用。」

## 可持续发展势成必需品 初创将继续备受青睐

**第四届 IPHatch 香港知识产权创业比赛**于论坛揭幕，助创业家赢得由跨国企业提供的科技专利使用权，将现成专利技术转换为崭新商机。在分组专题会议中，多位知名创投基金负责人和企业代表以可持续发展和创新为重点，剖析最新投资趋势和初创企业的相关机遇。信和集团创新联席董事杨孟璋表示，以往可持续发展只是一个选项，但现在已变成必需品，意味如果科技初创公司成功开发能满足这需要的产品，他们有机会遇到愿意投资并选用这些新产品及方案的公司。Click Ventures Impact Partner Jenni Risku 指出初创公司不会因为规模太小而发挥不到影响力，她表示：「你只要看看现在的大企业，像 Facebook 也是在一间宿舍房间里创立的。谁也能带来巨大的转变，所以只要有促成者，包括我们这些创业投资者，大家都会愿意作出改变，对具有远大视野的初创公司作出投资。」

## 创智营商博览解构快电商

自疫情以来，人们越渐依赖电子商务平台来购买各种生活用品，有了合适的物流和按需配送服务供货商，企业和中小企就可以毫不拖延地以更低的成本将货物交到消费者手上。创智营商博览的「电子商务的新变奏 — 快电商物流」环节邀请到全方位电子商务方案合作伙伴解构快电商。

Zeek 联合创始人及行政总裁赵家祺指出当客户从电子商务转型到快电商的时候，他们面对的不单单是运输资源问题，还需要建立一套完整的服务系统。他说：「Zeek 正为香港数个大型品牌，包括实惠和 HKTVMall，处理物流服务，亦有为越南、泰国、新加坡的品牌进行快速配送。对物流服务的庞大需求正反映了整个市场逐渐步向快电商的营运模式。」

实惠集团有限公司执行董事及行政总裁梁兆邦希望利用快电商来针对客群特定需要，为顾客创造更多价值。他表示：「有逼切需求的季节性产品、急需使用的家具卫生用品、有即兴需求的节日用品等都是需要高时效配送的产品，而实惠可以在数小时内将货物送达客人手上。我们的店铺都符合小型配送中心的条件，包括系统、流程、人手安排等，希望可以做到点对点的短程配送安排，缩短顾客的等候时间。」

好洗得联合创始人黎槿嫻指过去几年公司服务愈来愈多元化，能够迎合新世代的需求，顾客只须下载简单应用程序即可使用洗衣服务。她表示：「我们的愿景是改革传统洗衣业，除了收送洗衣，

我們亦正試行儲存服務，又伙拍 Zeek 以提供定期上門收送，達至 24 小時甚至更快的洗衣服務，未來會繼續推出更多服務，滿足不同客戶的需要。」

香港電訊去年推出遙距視像醫療平台 DrGo，香港電訊個人客戶服務市務主管吳詠欣表示，香港人因為騙案及網絡安全問題而對進行網上交易有疑慮。因此 DrGo 的整個系統設計、雲端以及數據儲存都是在香港進行，並由本地團隊照顧，以確保網絡安全，同時參照香港醫務委員會指引，保障病人、醫生和醫療機構利益。

## 一眾公司分享造好「疫」後品牌小貼士

疫情改變了消費者的購買偏好和消費行為，企業需要調整品牌形象，重新獲得消費者的信任，並促進業務發展。在「『疫』後品牌發展新路向」環節，三大本地品牌代表分享如何突破固有品牌形象，針對市場需要確立新定位，迎合消費新常態。

國泰航空有限公司零售電子商務及旅遊產品夥伴總監鄒銘諾指出，很多時候電商都會選擇將大量產品上架，採取大包圍策略，反而會讓客戶覺得難以挑選真正所需的商品。有見及此，國泰進行了很多市場調查，與客戶緊密溝通以了解他們的需要，進而挑選出一萬多件合適的產品和合作夥伴。他表示：「訂單在結帳後的過程最為關鍵，因為這是與顧客直接溝通的黃金時間。在過去一年，我們花了很多努力去改善售後和付運服務，致力縮短付運的時間及提升服務質素。直到今年 11 月，我們的貨物已可於一天內送達，而當月客人滿意程度直線上升，高達八成。」

昂坪 360 董事總經理劉偉明表示，國際旅遊的停頓對公司營運存在壓力，因此與同事及鄰近潛在合作夥伴攜手合作渡過這段艱難時間，推動轉變。他表示：「外地遊客會因應整體旅程安排而選擇到訪一個景區，而本地遊客的目的性較強，希望旅遊體驗可以傳頌快樂及與他人分享，要求也普遍較高，比較留意不同細節，與外地遊客的性質極為不同，因此公司在訂立推廣計劃時需要針對不同客群去推出相應優惠。」

Klook 香港區行銷總監關霈詩指為了配合本地旅遊，公司推出比以往同期更多的本地旅遊產品。她表示：「我們不是旅遊科技公司（Travel Tech Company），而是一家科技旅遊公司（Tech Travel Company）。一般傳統公司會將整體業務數碼化，而 Klook 則是以技術為導向，將業務重心放在旅遊上面。在面對突如其來的轉變時，公司背後強大技術能夠提供強大支援，讓我們有能力在其他領域發展。」

## 博覽及論壇網頁

創業日：<https://portal.hktdc.com/eday/tc>

亞洲知識產權營商論壇：<https://bipasia.hktdc.com/tc/>

創智營商博覽：<https://portal.hktdc.com/smartbizexpo/tc>

圖片下載：<https://bit.ly/3ImUmlQ>



以「創新時代·智建未來」為題的創業日及創智營商博覽共吸引來自 37 個國家及地區共超過 12,000 名觀眾參與。



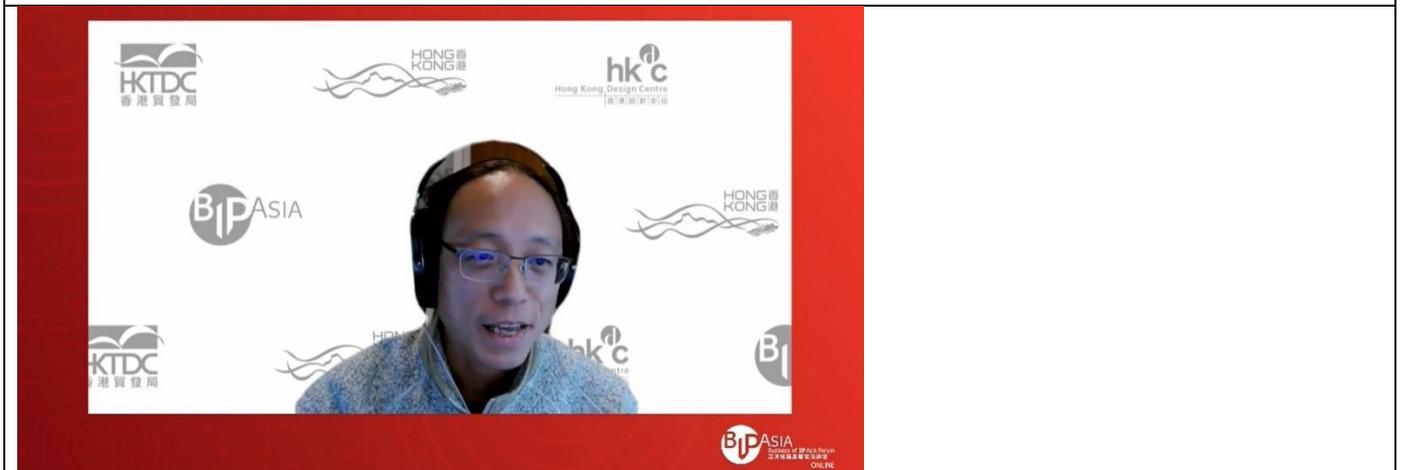
恒生銀行與香港貿發局在創業日達成策略合作，在創新範疇上成為策略夥伴，攜手為香港及大灣區的中小企構建一站式平台，讓他們能夠融入創新科技新時代，利用科技轉型發展，把握商機。



10X Innovation Lab 聯合創辦人 Aaron McDaniel 在創業日首場環節「T-Chat: 如何成為具國際規模的環球企業?」分享對企業國際拓展的見解。



諾基亞貝爾實驗室 6G 項目經理 Osman Yilmaz 相信 6G 將不只是一個通訊網絡，而是結合通訊及具有第六感的網絡，又指 6G 網絡設計同時考慮可持續發展，預期將較 5G 節省高達一半的能源消耗。



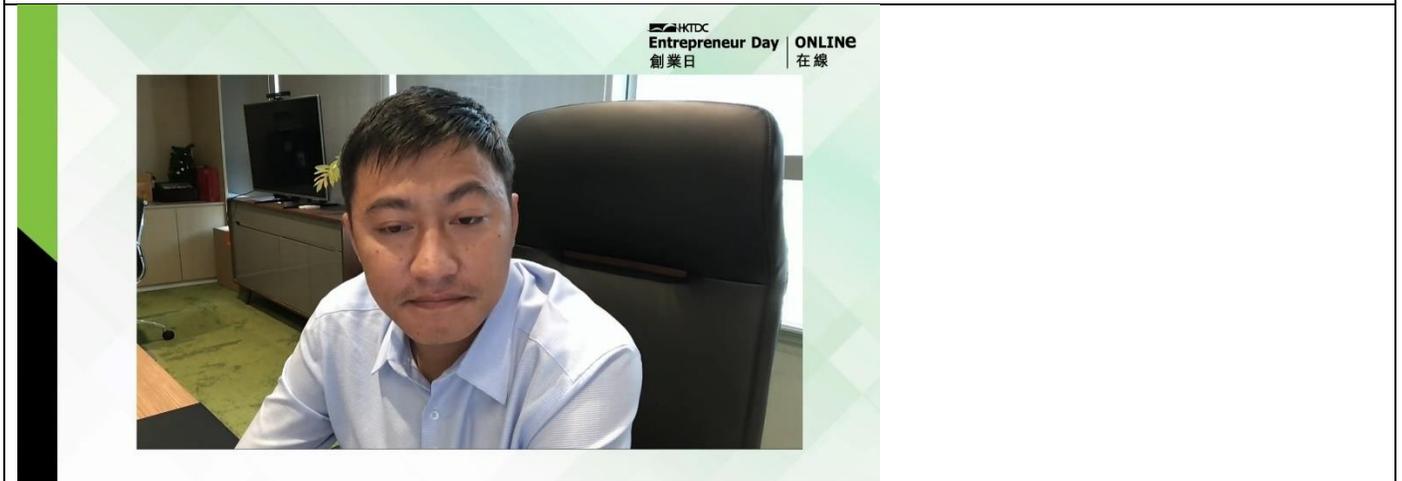
Animoca Brands 聯合創辦人兼執行主席蕭逸指出，真正的元宇宙應是採用開放源碼，而 NFT 就是其中一種，令大家真正擁有開放式的數碼資產，從而擁有元宇宙的一部份。



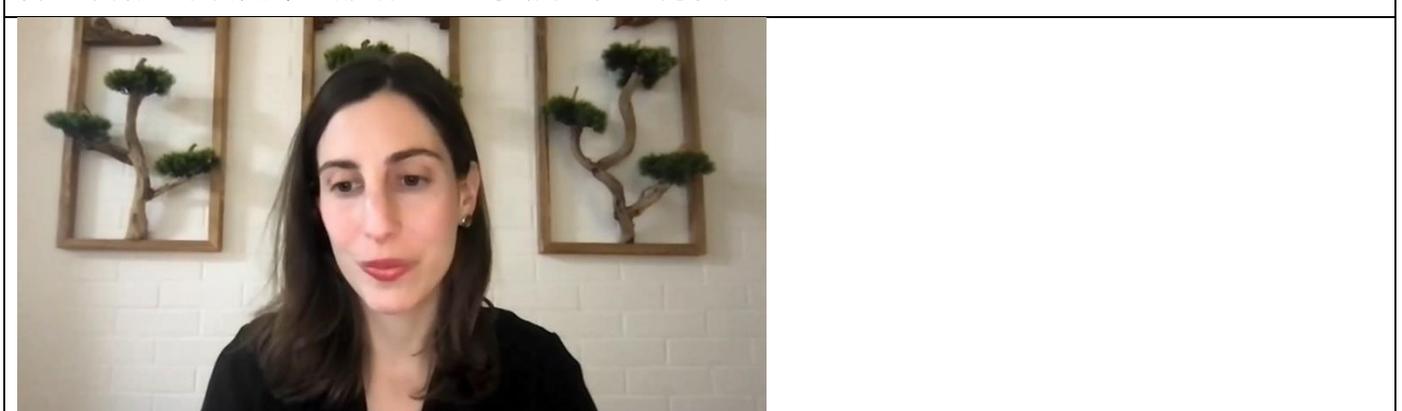
食品技術公司 Endless West 聯合創辦人及行政總裁 Alec Lee 表示，與傳統釀酒方法相比，新釀法能夠使產品口味更為一致，一百年後也能繼續生產同一味道的佳釀。



信和集團創新聯席董事楊孟璋（右上）表示以往可持續發展只是一個選項，但現在已變成必需品。Click Ventures Impact Partner Jenni Risku（左下）相信初創公司不會因為規模太小而發揮不到影響力，仍會備受創業投資者關注。



泰國首間獨角獸企業 Flash Express 創辦人兼行政總裁 Komsan Sae Lee 表示網購勢頭在疫情過後不逆轉，網購已不再是單純服務，並已變成一種基礎設施。



Riskified 亞太區營運主管 Sarah Roden 在「解決網上業務的痛點」的環節，指出與 Riskified 合作的商家能夠減少遭遇欺詐情況，從而增加營業收入。



在創智營商博覽的「電子商務的新變奏 — 快電商物流」環節，Zeek 聯合創辦人及行政總裁趙家祺（左）指出客戶需要有完整服務系統，才可從電子商務轉型到快電商，而實惠集團執行董事及行政總裁梁兆邦（右）希望透過快電商，針對客戶的特定需要創造價值。



國泰航空有限公司零售電子商務及旅遊產品夥伴總監鄒銘諾（左上）指出，很多電商都會選擇上架大量產品，但這反而令客戶難以選擇心頭好。昂坪 360 董事總經理劉偉明（右上）表示本地遊客與外地遊客的要求完全不同，因此在推廣時要推出針對性的優惠。

## 傳媒查詢

請聯絡香港貿易發展局傳訊及公共事務部：

劉茸 電話：(852) 2584 4472 電郵：[clayton.y.lauw@hktdc.org](mailto:clayton.y.lauw@hktdc.org)  
鄧曉聰 電話：(852) 2584 4544 電郵：[angel.hc.tang@hktdc.org](mailto:angel.hc.tang@hktdc.org)

## 香港貿易發展局簡介

[香港貿易發展局\(香港貿發局\)](#)是於 1966 年成立的法定機構，負責促進、協助和發展香港貿易。香港貿發局在世界各地設有 50 個辦事處，其中 13 個設於中國內地，致力推廣本港作為雙向環球投資及商業樞紐。香港貿發局通過舉辦國際展覽會、會議及商貿考察團，為企業(尤其是中小企)開拓內地和環球市場的機遇。香港貿發局亦通過產品雜誌、研究報告和數碼資訊平台，提供最新的市場分析和產品資訊。有關香港貿發局的其他資訊，請瀏覽 [www.hktdc.com/aboutus/tc](http://www.hktdc.com/aboutus/tc)。請關注我們的  @香港貿發局 

@香港貿發局時尚生活  @香港商貿通  香港貿發局  請訂閱香港貿發局  