

# 金管局出訪阿聯酋 加強金融合作

## 余偉文：下半年赴沙特東盟 為港開闢新市場

香港金融管理局總裁余偉文發表網誌表示，正與數名香港銀行家展開阿聯酋訪問之旅，目的是藉此加強與阿聯酋金融監管部門、主權基金、金融機構和當地企業的聯繫，為金融領域長期合作創造更多機會，打下更穩基礎。在今年餘下時間，金管局還會出訪沙特阿拉伯和部分東盟國家，為香港國際金融中心未來發展開闢新的市場空間。

大公報記者 彭子河

余偉文透過金管局最新一期《匯思》撰文表示，行政長官李家超於今年2月率領商貿代表團訪問中東，掀起了香港和中東地區對加強兩地經貿往來的濃厚興趣，雙方對未來互補共贏的前景有很大期盼，並有很強的意願增進了解，尋找機遇，通過具體合作提供發展動能。對於今次訪問行程，他形容是本港方面的跟進行動之一。

### 銀公將訪內地 推動互聯互通

為促進香港金融發展，余偉文說本港需要不斷擴大朋友圈，發掘更多市場機會。在今年餘下時間，金管局還會出訪沙特阿拉伯、部分東盟國家，同時也將恢復香港銀行公會（HKAB）年度訪問內地的安排，了解內地金融行業支持、配合經濟高質量發展的最新動態，更好地發揮香港金融機構的積極性和市場力量，推動兩地金融互聯互通和粵港澳大灣區合作。

香港自今年2月恢復全面通關之後，余偉文形容金管局「已經主動出擊」，通過外訪直接接觸海外和內地的政府官員、金融機構和企業，推廣香港的金融服務。舉例說，金管局在3、4月份期間，分別在瑞士和美國會見了很多跨國金融機構和私人財富管理業務的負責人，同時也兩度訪京，與中央政府負責金融工作的官員深入交流溝通。

出訪以外，在港舉辦大型金融會議同樣重要。余偉文表示，過去幾個月，不少大型跨國金融機構陸續在港恢復或

### 數看阿聯酋經濟

國內生產總值	4198億美元（2021年）
人均國內生產總值	41205美元（2021年）
人口	940萬人（2021年）
年齡中位數	32.8歲（2021年）

資料來源：香港貿易發展局

▲阿聯酋首都阿布扎比市貌。



舉辦新的旗艦會議，吸引眾多國際和內地金融界重量級人物出席。今年3月時，巴塞爾銀行監管委員會（BCBS）移師香港舉行會議，剛好碰上美歐銀行發生連串事件，為會議增添了幾分特殊意義。

### 11月在港舉行兩大型峰會

適逢今年成立30周年，金管局也藉此機會舉辦幾項國際會議。余偉文說，金管局目前正籌備在11月舉行另外兩場「重頭戲」，一是再度舉辦國際金融領袖投資峰會；二是與國際清算銀行（BIS）合辦的高級別會議，既慶祝BIS亞太區代表辦事處在港成立25周年，也作為金管局30周年活動的「壓軸戲」。

此外，金管局還在籌備與金融科技和綠色金融相關的活動，並積極爭取一些舉辦國際會議的組織在香港舉行論壇和會議，日後將適時提供進一步資料。

余偉文表示，香港的獨特優勢在於「內聯外通」和「高度國際化」。受到3年疫情阻隔，負面影響在所難免。然而，香港金融業根基深厚，只要能夠認清、保持優勢所在，廣交朋友，揚長補短，國際金融中心的「金漆招牌」自然會更顯光彩。

## 生產力局：港研建超算中心 全面發展AI產業

【大公報訊】記者張帥北京報導：香港生產力促進局首席數碼總監黎少斌昨日在北京中關村論壇「京港科技國際創新論壇」上指出，近年特區政府很重視創科發展，到2022年為止，有18家來自香港的創科初創公司已經發展成為獨角獸企業（估值10億美元以上的未上市企業）。香港有良好的通訊網絡和數據中心，這些都是發展人工智能（AI）產業的優勢，但香港

沒有超算中心，這是最大的短板，特區政府正在積極研究在香港建立超算中心的可行性。

「到2022年為止，有18家來自香港的創科初創公司已經發展成為獨角獸企業，對香港這個700多萬人口的一個小型經濟體來說，這樣的成績算是不錯的。」黎少斌引用香港特區政府通訊網絡和數據中心，截至2021年底，香港有超過200家與人工智能相關的公司，其

中約70%是本地公司，其餘為海外公司在香港設立的分支機構。此外，香港的數據科學產業也在逐漸發展，截至2021年底，共約有80家數據科學產業公司。

### 宜主攻人工智能數據科學

黎少斌稱，香港在自動駕駛技術、微創腦部手術機器人技術、智慧城市等方面都有積極的進展。他認為，香港作為一個小型經濟體，人口也不算多，比較可行的發展方向是集中在香港有優勢的產業來發展人工智能和數據科學的應用和技術，例如是金融服務行業和生命健康產業，用人工智能和數據科學來賦能這兩個行業的發展。

香港投資推廣署創新及科技行業主管黃煒卓在同一場合表示，香港擁有頂尖的學術及研究機構，科學園及數碼港能夠提供全面的孵化計劃和風險基金支持，並且還有全球領先的IPO募資平台，香港有條件發展成為國際創新和科技樞紐。

▲香港生產力促進局首席數碼總監黎少斌表示，香港在自動駕駛技術、微創腦部手術、智慧城市等方面有積極的進展。



## 巨星傳奇引入兩基投 料周三招股

【大公報訊】著名歌手周杰倫概念股巨星傳奇即將在港上市，市場消息稱，公司將引入網龍（00777）及投資者張源旗下Blink Field為基石投資者，前者看好巨星傳奇IP（知識產權）賦能新零售的運營模式，後者為內地電子品牌OPPO及Vivo等步步高系產品代理商，持有江蘇步步高置業及蘇州步步高投資發展各30%的控制權，持有人為張源，巨星傳奇目前仍未公布基石投資者的持股數目。

巨星傳奇成立於2017年，由四名創辦人楊峻榮、葉惠美、馬心婷、陳中經營，專注於新零售和IP創作及營運。過去已曾兩次在港交所遞交招股書，分別為2021年9月30日、2022年3月31日，但未有透露原因。今年第三次上市闖關，終在5月24日通過港交所聆訊，料本週三（31日）起招股，預計6月上市。

### 上半年收入跌 純利反增近倍

巨星傳奇專注在微信等社交電商渠道銷售健康管理產品及護膚產品，並與周杰倫的藝人經紀公司杰威爾音樂為期10年的IP授權協議。近3年最主要收入來自「魔胴防彈咖啡」，佔比均達六成以上。魔胴防彈咖啡屬低糖低脂管理飲料，主要由凍乾咖啡、純椰子

油、草食黃油及中鏈脂肪酸油製成，目前集團在內地防彈飲料的市佔率約25.6%。

招股書資料顯示，巨星傳奇2018至2021年營業收入分別為9468.2萬元（人民幣，下同）、8658.5萬元、4.57億元和3.65億元，淨利潤分別為876.5萬元、2271.9萬元、7563.1萬元和4289.1萬元。

至於2022年上半年，巨星傳奇收入為1.25億元，按年減少24.73%；淨利潤為1634.4萬元，反而大幅增長97.08%。收入下降而利潤增長，巨星傳奇解釋主要是銷售及行銷開支成

本大減。

股權架構方面，雖然周杰倫沒有直接持有巨星傳奇股份，但周杰倫母親葉惠美與周杰倫藝人經紀公司董事楊峻榮各持50%的Legend Key，持有巨星傳奇上市前27.63%股權。而巨星傳奇董事會主席、執行董事馬心婷通過Harmony Culture持股27.63%，陳中通過Max One持股9.21%，這些被視為一致行動人士的控股股東共持有64.5%股權。此外，巨星傳奇執行董事賴國輝及首席財務官何志成各持股13.8%，Bradbury持股5.54%。

### 巨星傳奇股東結構

股東	約佔百分比
Harmony Culture（巨星傳奇主席馬心婷全資持有）	27.63%
Legend Key（周杰倫藝人經紀公司董事楊峻榮、周杰倫母親葉惠美合共持有）	27.63%
Max One（由周杰倫藝人經紀公司股東陳中持有）	9.21%
巨星傳奇執行董事賴國輝	13.81%
巨星首席財務官何志成	13.8%
Bradbury Strategic Investment Fund A	5.54%
網龍（00777）	未公布
Blink Field（步步高系產品代理商，持有江蘇步步高置業及蘇州步步高投資發展各三成控制權，持有人為張源）	未公布

## 市況不明朗 古瑞瓦特再推遲上市

【大公報訊】光伏逆變器供應商古瑞瓦特科技據報因市場環境充滿挑戰，決定推遲上市計劃。古瑞瓦特曾於2022年6月24日向港交所遞交上市申請，隨後於11月21日接受聆訊，不過最終未能成功上市。

今年3月古瑞瓦特再向港交所提交上市申請，瑞信及中金聯席保薦人；摩根大通及招銀國際為整體協調人，並於5月14日通過上市聆訊。本月中古瑞瓦特曾作預路演，原定於5月22日結束，集資規模由去年預期的10億美

元縮減到3億至4億美元（約23.4億至31.2億元），不過昨日宣布延遲上市，原因是投資者對古瑞瓦特的全球市場規模及高增長業務感興趣，但市場對定價十分敏感。

### 光伏逆變器全球市佔近20%

古瑞瓦特於2011年在深圳成立，主要業務為設計、研發、製造光伏逆變器、儲能系統、智能充電樁等智慧能源管理系統。目前業務橫跨180多個國家和地區，連接全球約190萬名家

庭及工商業終端客戶。

根據諮詢機構資料顯示，以各地區2021年戶用光伏逆變器出貨量計算，古瑞瓦特是全球最大的戶用光伏逆變器提供商，市場佔有率達19.9%，在美洲、亞洲及EMEA（歐洲、中東和非洲）分別位列第一、第一和第三。

據招股書資料顯示，古瑞瓦特2020年至2022年收入分別為18.932億元（人民幣，下同）、31.945億元及70.931億元，按年分別增長68.7%及122%。

## 藍十字旅保業務飆8倍 年內計劃增三成人手

【大公報訊】世界各地相繼取消旅遊限制，港人大舉外遊。藍十字首席執行官謝佩蘭透露，藍十字的旅遊保險業務去年錄得超過160%增幅，踏入2023年首季旅遊保險業務更飆升8倍。她對今年業務前景樂觀，未來將繼續加大在人才及科技的投入，計劃年內增聘三成人手，並拓展大灣區相關產品，如「港車北上」。

友邦保險（01299）去年完成收購藍十字，謝佩蘭表示，未來兩方可望產生協同效應，友邦香港前線經紀數目達1.8萬名，可望進一步完善分銷網絡，接觸不同的客戶群。她續稱，除市場對旅遊保險產品的需求更見殷切外，市場數據顯示今年預計有接近2萬個私人住宅單位落成，加上疫情後婚姻登記數目預期會上升，年輕一代組織家庭無疑會帶動家居保險需求。

### 研推港車北上保險產品

另一方面，謝佩蘭指本港人口老化加重公共醫療系統負擔，愈來愈多市民選擇私人醫療服務，對醫療保障需求有增無減，藍十字的醫療保險業務近年亦穩步上升，看好相關業務前景。至於大灣區相關產品，她透露，公司提供「智易Go」大灣區旅遊保，專門針對往來大灣區人士，並研究推出「港車北上」保險產品。

與友邦定位相比，謝佩蘭指藍十字客戶較年輕及數碼化，故藉此推出全新品牌推廣活動「咁咁好」，聚焦年輕人市場，為他們打造最合乎預算、適時及適切的保障，把握這個龐大市場機遇。



▲藍十字首席執行官謝佩蘭（左）表示，隨着醫療保障需求增加，公司的醫療保險業務近年穩步上升。右為首席市場總監周小斐。