

瑞幸咖啡看好香港 連開5店續擴張

分析：善用港超級聯繫人角色 助拓海外市場

在內地收入跑贏星巴克的「咖啡龍頭」瑞幸咖啡正式進軍香港，昨日一口氣開設五間門店，顯示對香港市場全面投入及信心，未來也考慮擴張。瑞幸咖啡董事長兼首席執行官郭謹一表示，香港作為國際化城市，有着濃厚的咖啡文化，香港今年咖啡市場的總規模達24.5億美元（約191億港元），且消費者對物超所值的優質咖啡有龐大需求，瑞幸對香港市場前景充滿信心。

商會人士指出，內地品牌看好香港作為超級聯繫人的角色，透過香港作為走出去的跳板，為進入國際市場做好準備。

大公報記者 李信 劉遠（文） 蔡文豪（圖）

瑞幸咖啡昨日分別在上環德輔道中、尖沙咀美麗華廣場、將軍澳新都城中心MCP、旺角新之城及沙田中心開設門店。

香港中小企經貿促進會會長黃達勝向《大公報》表示，香港作為國家最國際化的城市，一向發揮着聯通國際的作用，特別是香港很多制度與營商文化與國際接軌，可成為內地品牌進軍國際市場前「試水溫」，再作一定調整後，才進軍國際市場會較有勝算。「香港作為國際金融、商貿、會展及旅遊中心，每年有大批世界各地人士來港，可以收集不同地方人士的口味要求，故在香港開店之目的，絕非單純為開設本地市場，而是善用香港國際化的環境，為進軍國際市場做好準備。」

低價招徠 力撼星巴克

黃達勝形容，在香港做咖啡店的經營壓力一點也不小，一方面是租金壓力，二是人工壓力，更重要的是同業競爭激烈，若沒有過人的賣點，則難以贏到在港經營已好一段日子的星巴克。「瑞幸新店開業首杯飲品為15.9元，價格低過星巴克，吸引到一定人流，算是做到不錯的宣傳效果，但長遠仍要視乎產品質量和售價，若做到又平又好飲、產品種類夠多，且能滿足一向要求多多的香港市民要求，則有力撼贏星巴克。」

香港中華出入口商會副秘書長李志峰則表示，香港已經成為內地

品牌走出去的兵家必爭之地，因很多外國投資者都很看重香港市場，故要求品牌必須在香港能夠立足，這亦說明為何眾多品牌選擇在香港落戶。

餐飲聯業協會會長黃家和表示，瑞幸咖啡在香港拓展業務其中一個原因，或是要建立一國際品牌地位，並將品牌揚帆出海，並證明自己的實力在香港這個大都會與其他著名品牌競爭。

人工高租金貴成考驗

另有資深商界人士指出，香港租金和人工均高昂，且人手不足，在港開門店的成本和難度遠高於內地，但這反而成為品牌能否成功出海的一大考驗。「香港國際化程度高，有來自歐美日韓、中東、東盟的人，若能夠選中一種受到各人都歡喜的產品，則出海暢通無阻。」

瑞幸為慶祝香港門店開業，推出多重優惠活動，顧客可透過瑞幸咖啡APP領取新會員專享三重優惠：新會員專享禮券，首杯飲品僅15.9元、香港門店禮券，獲贈15.9元飲品兌換禮券，全場飲品4.8折優惠券。瑞幸香港五家門店以PICK UP快取店及電子支付模式營運，並在試業期間提供超過30款現製飲品及十多款甜點和烘焙食品。

對於市民對瑞幸產品的評價，在銀行工作的市民Jenice表示，自己就住在附近，儘管平時很少喝咖啡，但考慮到開業首日，也來這裏湊熱鬧。



瑞幸咖啡顧客心聲

文先生：之前去深圳遊玩，每當見到瑞幸咖啡就會光顧，最喜歡「醬香拿鐵」。今日發現旺角開了店，買杯普通的拿鐵品嘗，味道不錯，優惠後15.9元也較平價，希望香港店也能推出「醬香拿鐵」，一定要推出特色產品才能打入香港市場。

梁先生：在深圳試過瑞幸咖啡，經過旺角驚喜發現開店，於是下載APP嘗試「港版瑞幸」，覺得味道與內地的差不多，價格上雖然內地的更加優惠，但在香港一杯咖啡15.9元都不算貴，可以接受。

方小姐：未試過瑞幸咖啡，今日旺角見到新店開業就試飲，買了葡萄冰萃美式，有果肉混合咖啡，味道比想像中好。手機落單都算方便，但聽說內地價格更平，如果價格能與內地看齊就最好。之後想去深圳買一杯，試試有沒有分別。

大公報記者 王亞毛



▲瑞幸咖啡在香港連開五間門店，昨日下午旺角門店外有十餘人等候取餐，場面熱鬧。

下載APP領優惠券 首杯15.9元

記者實測

瑞幸咖啡昨日在香港五間門店同步開業，《大公報》記者到旺角門店實測，購買招牌的「生椰拿鐵」，下載手機應用程式並登入，領取優惠券後，最平15.9元即可購買，品嚐感覺味道與內地售賣的相若，但兩地的下單方式不同，價格亦有差距。

《大公報》記者昨日下午4時左右到達瑞幸咖啡旺角店，門外有十餘人等候取餐，門店貼有兩個牌，介紹用手機下單的流程，並有三、四名店員協助市民手機落單。

根據介紹流程，顧客可掃描二維碼下載手機應用程式，隨後選擇微信、手機號碼或Apple賬戶註冊新會員，即可領取首杯15.9元的優惠券，下單後約7分鐘，即可憑手機顯示的取餐碼取餐。以招牌的「生椰拿鐵」為例，原價42元，優惠後15.9元即可購買。若不下載手機APP，直接用手掃碼，進入網頁下單，則沒有購買優惠。

香港瑞幸咖啡與內地門店的味

道相若；但兩地的落單方式稍有不同，價格亦有差距，內地可選擇在微信小程序內落單，最便宜可使用每周9.9元人民幣一杯指定飲品的優惠，在香港則需透過瑞幸咖啡官方APP，領取首杯15.9元的優惠。

店員：原料與內地相同

有店員透露，香港瑞幸咖啡與內地門店選用的原料全部相同，昨日首日營業最多人購買「生椰拿鐵」，該公司計劃在銅鑼灣等其他地區開店。

網上早前有人發放照片，指在九龍塘又一城、何文田廣場見到有正在裝修的門店，店面圍板上有瑞幸咖啡的名字。

有內地顧客昨日光顧瑞幸咖啡旺角店，認為須下載才能領取優惠券的方式，相對內地較為麻煩。有香港市民認為，已習慣用手機APP下單，覺得在香港瑞幸的咖啡味道，與曾在深圳飲過的差不多，希望未來能推出特色的「醬香拿鐵」。

大公報記者 王亞毛

IPO回暖 明年料3間大型A股赴港上市

市場復甦

「先A後H」上市潮愈發火熱，內地新能源電池龍頭企業寧德時代(300750)宣布來港上市，市傳集資至少50億美元（約390億元）；調味品龍頭海天味業(603288)早前亦公布H股發行計劃。受惠內地企業來港意欲濃厚，業界看好明年香港IPO前景，德勤早前預計，明年將有不少於3間大型A股公司赴港上市，全年融資有望介乎1300億至1500億元，或可打入全球三甲。

今年香港IPO市場復甦，離不開內

地企業來港上市。內地家電龍頭美的(00300)在今年9月登陸港股市場，悉數行使超額配股後，集資額357億元，為2021年以來最大集資新股。

今年新股集資額全球第四

在內地企業推動下，年內香港IPO集資回升至逾800億元，新上市公司近70間，位列全球第四大新股市場之一。

自上半年以來，市場監管者不斷在監管層面為內地企業提供利好。中國證監會在今年4月表示，將支持內地龍頭

企業赴香港上市，香港證監會和港交所也在10月宣布優化新上市申請審批流程時間表，令包括合資格A股公司在內的審批流程時間更加清晰明確。

在業內人士看來，A股赴港上市有很大機遇。德勤中國華南區主管合夥人歐振興指出，在市值排名前500的A股公司中，只有約三分之一已在港上市，期待明年「先A後H」繼續為香港注入動力，並提及有數家市值超2000億元人民幣的A股公司宣布來港計劃，另有一些正就上市事宜展開諮詢。

港初創企業4694間新高 劉凱旋：資源投入見效

蓬勃發展

香港初創生態圈發展蓬勃，初創企業數目及僱員人數在今年雙雙創下歷史新高。投資推廣署署長劉凱旋(圓圖)表示，初創企業數目有亮麗增長，有賴特區政府推出措施，支持初創發展。投資推廣署早前一項統計顯示，2024年香港的初創企業數目達4694間，較去年增加10%，較2020年更大增40%。

今年健康及醫療、可持續/綠色科技行業的初創企業數目增幅最大，劉凱旋認為，這反映特區政府在創科領域、綠色能源等方面的資源投入已見成效。初創企業的增加為本港創造更多就業崗位，其中僱員總數按年增長7%至近1.8萬人，較2020年增加65%，成績令人鼓舞。

科企CEO：在港融資便利

香港完善的金融基礎設施和優越的地理位置，吸引許多初創企業入駐。Riverchain是一家兩年前提前成立的金融科技初創企業，行政總裁黃振南表示，香港位於亞洲的中心位置，對公

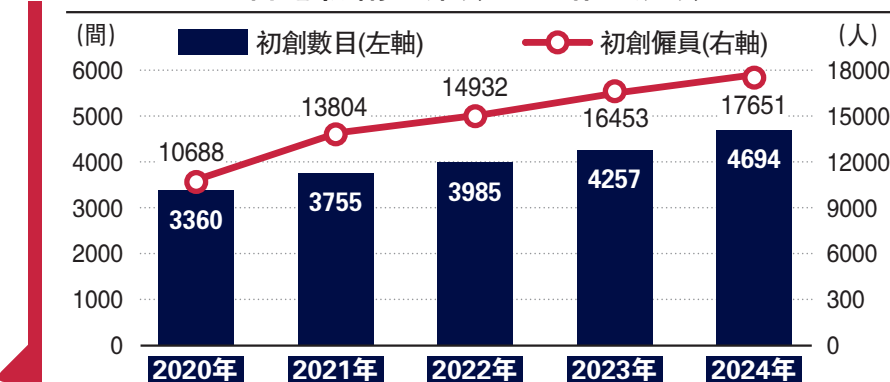
司拓展東南亞市場非常有利，加上在港獲取資金相對便利，是發展業務的最佳地點。他並指出，香港擁有眾多高技術人才，也能吸引大量國際專業人才到港，能為企業發展提供強而有力的支持。

另一間協助公司創業的顧問公司Femtech Future，自身也是一間初創企業，其創辦人兼行政總裁Maaike Steinebach談到在港創業經驗，直言設立公司的過程非常方便，又不乏共享工作空間，加上金融服務行業對中小企業非常友好，相信是香港能夠培育更多初創企業的重要因素。

投資推廣署土耳其設辦事處

為進一步推廣香港優越的營商環境，投資推廣署未來將繼續透過全球34個辦事處，向世界各地的潛在投資者和企業介紹在港營商的好處，吸引他們來港開設或擴展業務。未來也將進一步擴大海外業務，包括「一帶一路」沿線國家的推廣網絡，同時也會在土耳其設立新的辦事處，預計明年第一季投入運作。

香港初創企業數目及僱員人數



內地客買袋變買樓 3300萬購黃竹坑盤

樓市向好

鐵路上蓋項目長期有捧場客。市場消息指，長實(01113)旗下黃竹坑Blue Coast II，獲買家斥約3300萬元購入兩個三房單位，有指買家為一對透過一簽多行來港旅遊的姊妹花。

市傳有大手客購入Blue Coast II兩個三房戶，成交價約3300萬元，呎價2.27萬元。據了解，買家為兩姐妹，經一簽多行來港旅遊，原打算於尖沙咀購買名牌手袋，突然興致勃勃改變計劃轉往看新盤，睇樓30分鐘即決定大手筆入市，由買手袋變買樓。

長實營業部助理首席經理楊桂玲表示，香港開放一簽多行後，市面氣氛熱鬧，處處皆遊客，昨日售樓處投資者參觀升幅高達10倍，氣氛沸騰。

楊桂玲稱，香港經濟正處於復甦階段，料明年經濟增長逾3%。今年首11個月，一手成交宗數已超越去年同期五成，整體樓市氣氛火熱。她對明年樓市樂觀，加上減息效應，料全年樓價向上。Blue

Coast II計劃短期加價5%。

二手市況方面，中原地產元朗區域營業經理王勤學表示，近日受聖誕及新年長假影響，大批市民離港外遊，樓市交投顯著放慢。元朗區本月累錄約55宗二手成交，較上月全月86宗減少約36%。新近尚悅6座中層H室，實用面積439方呎，兩房間隔，原叫價440萬元，減價23萬元，以417萬元售出，實用呎價9499元。原業主2020年9月以

572萬元買入，持貨4年，賬面蝕155萬元，期內貶值27%。尚悅本月錄得4宗成交，平均實用呎價約9832元。

美孚新邨連錄兩成交

市區老牌屋苑見低價成交，荔枝角美孚新邨連錄兩宗實用呎價不足1萬元的成交。中原地產分區營業經理馮健平表示，該行前晚連環促成美孚新邨兩宗買賣，屋苑本月成交增至29宗，稍稍超越上月的24宗。

美孚新邨兩宗成交包括百老匯街43座高層D室，實用面積653方呎，三房間隔，向東南望內街景，原開價630萬元，議價後減80萬元，以550萬元沽出，實用呎價8422元，買家為長線收租客。

另一宗成交為百老匯街45座低層C室，實用面積532方呎，兩房望內園，獲買家以493萬元承接，實用呎價9267元，原業主2007年首季以191萬元買入，持貨近18年，賬面獲利302萬元，期內樓價升值近1.6倍。



▲長實營業部助理首席經理郭子威(左)及楊桂玲，Blue Coast II擬短期內加價5%。