

寄語港青

香港與內地的融合越來越密切，深信隨着粵港澳大灣區計劃的推進，兩地的市場將會越來越貼近，香港青年應該放眼全國，發揮兩地優勢，從而獲取到更好的經濟回報。我希望自身的內地創業經歷能給本土青年帶來一些啓示，亦會繼續支持香港青年在創新科技上北上內地發展尋找商機。

”

◀洗漢迪北上創業，成中手游傳奇的資本推手
大公報記者黃仰鵬攝

北上譜「遊戲人生」推「中手游」美國上市 洗漢迪 築深港互聯網創業夢

逐鹿神州
港青追夢

系列

05

洗漢迪 個人檔案



1997年

在美國史丹福大學完成學業，獲得工程經濟及運籌學碩士

1997年-2009年

先後在滙豐銀行和法國巴黎銀行工作，曾任滙豐環球投資銀行董事及法國巴黎銀行副總裁

2009年

辭去投行工作，與3位內地合夥人在廣東省建立及投資手遊團隊

2011年

中國手游娛樂集團有限公司（「中手游」）控股公司正式掛牌成立，出任中手游聯合創始人兼副董事長

2015年

於深圳創立私募股權投資機構「國宏嘉信資本」，主要為內地及香港青年的互聯網文化娛樂行業的初創企業提供發展資金

2017年

獲評「中國最受創業者歡迎VC投資人Top 20」

「先知先行，才能先勝」，在港青洗漢迪身上得到了印證。從調查中國手遊產業市場、獲得資金進行併購整合，到北上創建中手游（CMGE），路演融資美國上市，再到私有化後從納斯達克「功成身退」，靜待時機重新登陸本土市場，一路走來洗漢迪每一仗都開創先河。與此同時，他還與團隊設立了私募基金，幫助內地及香港青年實現互聯網創業夢想。剛被評為中國最受創業者歡迎VC投資人Top20的洗漢迪，正譜寫着屬於自己的「遊戲人生」。

大公報記者 黃仰鵬



▲洗漢迪在酒泉發射中心與宇航員合影 受訪者供圖



▲洗漢迪與香港青年到延安幹部學院修讀國情班 受訪者供圖



▲遼寧艦訪港，洗漢迪成第一批登上甲板參觀的香港市民 受訪者供圖



▲中手游在世界各地均設有分公司 大公報記者黃仰鵬攝



◀中手游非常重視IP戰略，研發和發行的手遊遊戲獲獎無數 大公報記者黃仰鵬攝

洗漢迪是土生土長的香港人。擁有美國史丹福大學工程經濟和運籌學雙碩士學位的他，1997年畢業後選擇回港發展，先後在滙豐銀行和法國巴黎銀行負責中資國有企業、大型民營企業籌備上市及收購合併相關業務。洗漢迪一早看好中國移動互聯網行業的潛力，並於2009年初展開布局。

成就手遊行業領軍地位

借助一間香港主板上市公司的財務支持，洗漢迪在研究近百家遊戲公司的資料後篩選了幾家手遊公司進行併購，而此舉也讓他成為中國手遊界最早的投資人。他離開投行，2011年1月與三位志同道合的內地夥伴深圳創立中手游控股公司，擔任公司副董事長兼執行董事。

2012年，內地手遊市場已十分火熱。洗漢迪和團隊判斷，智能手機時代即將來臨，成為上市公司才能幫助中手游穩固其行業領軍地位。當年9月25日，中手游成功登陸美國納斯達克全球市場，成為中國首家登陸國外資本市場的手機遊戲公司。

洗漢迪介紹，當時智能手機遊戲的發展方向可分為研發商、發行商、分發平台三類，而分發平台當時已經有了騰訊、百度等巨頭。經過摸索，中手游採取了「研發+發行」雙線並行的戰略方向。事實證明了這一戰略的正確，利用上市融資得來1.36億美元，中手游很快成為了全國最大的手遊全平台發行商以及排名前十的手遊開發商，收入漲幅迅猛。

深港文娛互補合作空間大

2015年8月，中手游響應國家號召，完成納斯達克私有化並錄得7.4億美元市值，正待合適的時機在本地資本市場重新上路。

靜待本土資本市場的同時，洗漢迪亦和中手游原班人馬「再創業」，設立了國宏嘉信資本私募基金，為互聯網娛樂領域的內地及香港青年初創企業提供發展資金。「相比財務上的回報，幫助企業成長、分享成功喜悅，更能讓我們獲得滿足和成就感。」洗漢迪說。目前基金已成功投資超過25個優質初創企業，包括Blueocean、百度文學、36氦等，給予青年創業者資金超過5億元人民幣。

洗漢迪精通金融資本運作，而他的內地合夥人則熟悉互聯網技術以及管理，團隊組建折射出深港兩地優勢互補，合作空間巨大。在他看來，內地文娛產業有政策大力支持，內容付費習慣也逐漸形成，市場潛力大；而香港文娛產業起步較早，有多年的發展經驗和大量的人才儲備，在接軌國際市場、策劃、營銷上有豐富的經驗。深港兩地應該充分發揮各自的優勢，建立國際性的中國文化品牌。

洗漢迪認為，對於兩地青年，粵港澳大灣區、落馬洲河套地區、深港創新科技園以及前海深港合作區等的規劃和合作是很好的機會。深港兩地應該充分利用相關平台碰撞合作的火花，建立文化創意企業集群，互補互助、共同發展。

身體力行 引港青尋內地商機

在家庭耳濡目染下，洗漢迪從小樹立起強烈的愛國愛港精神，近幾年更積極參與香港的青年事務。他帶領多批本港青年人訪問內地，了解內地的發展和合作機遇，鼓勵和支持香港青年北上內地創業或尋找合作機會。

洗漢迪告訴記者，兩年前他和朋友成立了香港青年新創見，並出任創會常務副會長。他表示，「我看見很多香港的年輕人缺少創新的動力，漸漸失去了競爭力，於是開始想如何可以用我的經驗和知識去幫助他們。」

過去兩年來，香港青年新創見組織了多個內地訪問團，讓青年人更能了解內地的發展及合作機遇，亦積極參與一



▲洗漢迪與志同道合的朋友創立「香港青年新創見」，多次組織香港青年訪問內地 受訪者供圖

些涉及本港年輕人的志願者活動，現時已成為香港十大青年組織。通過內地訪問團，洗漢迪帶領港青在清華大學、井岡山幹部學院、延安幹部學院等修讀國情班，學習中國國情；亦深入訪問北京、四川、內蒙、甘肅、台灣等地，深入了解中國創科領域發展現況。

作為中國手遊產業及移動互聯網投資標桿性企業的創始人，洗漢迪表示，他會繼續不遺餘力地支持香港青年在創新科技上北上內地發展尋找商機，期望祖國和香港青年能在創科領域上共同茁壯成長。

投資新產業不盲目追「風口」

除了持續關注內地及香港的泛娛樂文化產業鏈，洗漢迪亦在此基礎上進行IP（知識產權）資源整合，讓投資組合中的公司形成一個小生態，彼此產生資源和業務上的互補。

洗漢迪表示，對於新興產業，他會進行積極的探索和投資布局，但不會盲目追逐風口。

洗漢迪說，當前隨身設備越來越普

及、4G網絡更易接入，這種環境孵化了新的商業模式，越來越多人願意為文學、網劇、漫畫等資訊所提供的文化娛樂買單，泛娛樂文化是國宏嘉信資本選項目最成熟的一個投資方向。

在他看來，現在國內大部分IP的發展模式仍然比較單一。「如果需要圍繞一個IP發展更多項目，那就需要整合更廣泛的娛樂資源，包括推出漫畫、動畫

、網劇、大電影或其他社交軟件等，讓協同效應最大化，從而滿足IP粉絲群的需求。」

洗漢迪表示，團隊不會為了追逐所謂「風口」而去進入一些陌生的領域。例如VR/AR及人工智能（AI）等新興產業，他認為現在整個VR/AR已經過熱，自己會用更審慎的眼光來篩選，尋找真正能起行業洗牌的好項目。

