

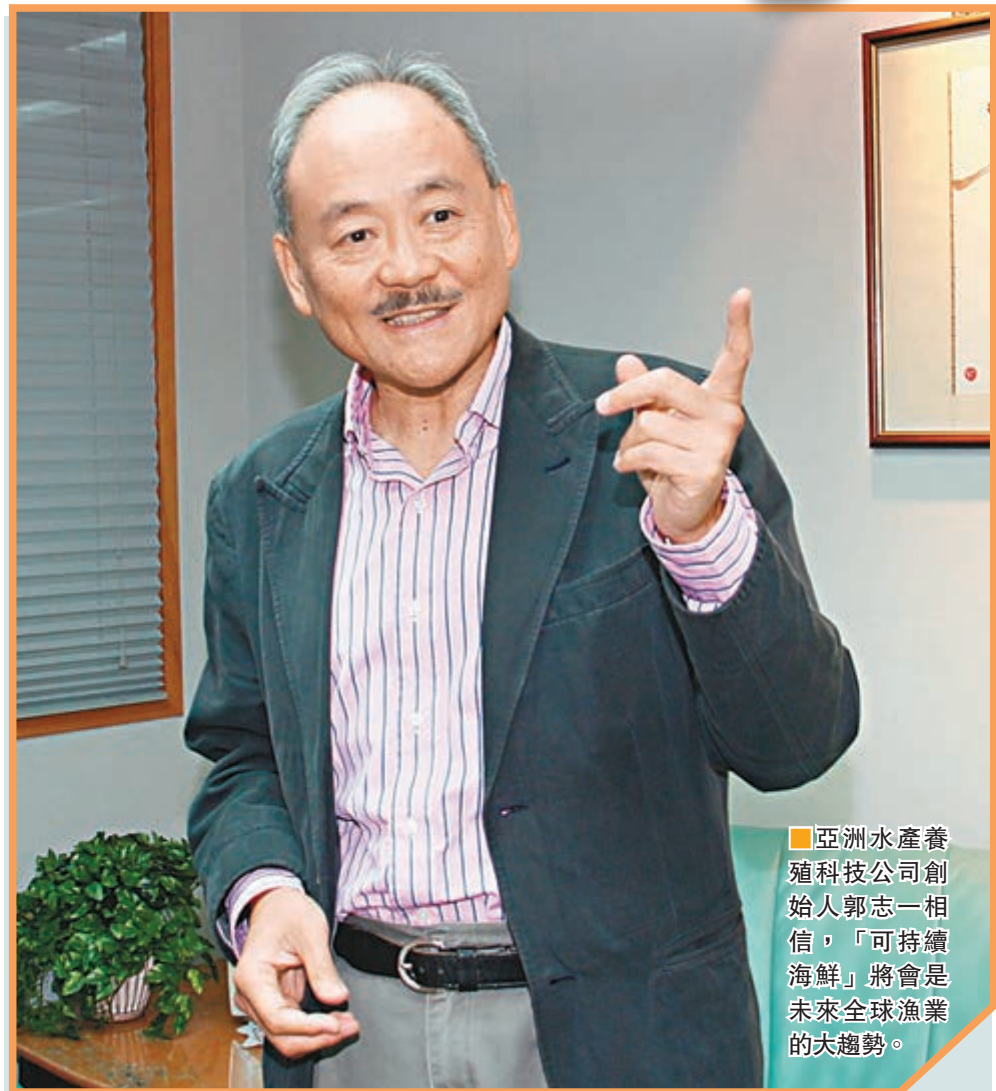


創龍躉室內淡水養殖 避雪卡毒重金屬風險

郭志一



2013年，特首梁振英亦曾參觀亞洲水產位於流浮山的室內龍躉養殖場。特首網誌圖片



亞洲水產養殖科技公司創始人郭志一相信，「可持續海鮮」將會是未來全球漁業的大趨勢。

從食安找商機

海魚是香港人最喜愛的食物之一，每年香港對活海魚的需求大約為2.5萬噸。亞洲水產養殖科技公司創辦人郭志一頗有先見之明，早在21世紀初就開始養殖龍躉供應市場。他還另闢蹊徑，在米埔及流浮山建起室內循環水養殖場，不僅為龍躉提供舒適、完整的生態系統，也令市民最關心的食品安全問題迎刃而解。

香港文匯報記者 周曉菁

提起郭志一，大家難免都給他貼上「永安太子爺」的標籤，因為他是永安百貨創辦人之一郭泉的孫子；卻鮮有人知道，他還是亞洲水產養殖科技公司的創始人，更是一個資深的潛水愛好者。

自小與海及魚結不解之緣

其實他自小就與海及魚結下不解之緣，他小時候暑假必到家族在石澳的大宅小住，那裡接壤泳灘，行幾步可出海游泳。初中開始，就跟隨年長的朋友在香港附近的海域潛水觀賞珊瑚礁、用魚槍打魚，百玩不厭，談起香港附近海域的情況更頭頭是道。時至今日，他已經擁有約35年的潛水打魚經驗，「今年都有去潛水」，興致一絲不減。

最初，郭志一並沒有自己養魚的想法。上世紀90年代初，他憑著對大海的喜愛和對海魚的了解，投入了貴價海魚進口的生意。那時，他會跟船去到馬來西亞、印尼、斯里蘭卡等國，甚至遠至中太平洋，運輸老鼠斑、蘇眉等魚來香港售賣。但很快他就意識到，肆意捕殺海魚和對海洋生態的破壞並非他所願，這門生意亦難見可長遠發展；運輸過程中船隻、船員、海魚等各方面的意外，都令他感到痛心。另一方面，臨近千禧年時的油價高企不下，再繼續進口生意的話，幾乎無錢可賺，這種原因便使他萌生了自己養殖海魚的想法。

2001年，郭志一通過業內的朋友了解到，澳洲有一個通過循環水養殖淡水魚的系統，2003年開始便與香港大學嘉道理研究所合作，研究在室內用循環水系統養殖龍躉。他解釋道，龍躉魚皮膠質豐富，屬於頂級石斑科，售價一直居高不下；龍躉還是石斑科中生長速度最快的，無論養殖多久，身形都會不斷增大。被採尋到的野生龍躉中，最大的可達600公斤。

年產6萬龍躉供高檔酒店

於是，郭志一成為香港第一個在室內養殖海魚的人，他從台灣進口魚苗，拿回漁場，用淡水養殖海魚。被問到為什麼不繼續使用海水養殖？郭志一最關心的還是食品安全的問題，現在的海洋系統遭受嚴重破壞，許多魚類都備受雪卡毒（毒素無法經過烹飪去除）、重金屬的困擾，中國附近的海域水質較差，只有用淡水養殖，飼料受到控制，才能令食品安全做到最好。

與港大的合約結束後，公司2006年便在米埔建成700平方米的養殖場，2010年在流浮山增設1萬平方米的廠房。目前，公司每年可向市場提供5至6萬條龍躉，半島酒店、文華東方酒店、會展中心等都是公司長期穩定的客戶。郭志一表示，最受市場歡迎的龍躉可稱為「魚席魚」，一般一條重量為2.5斤至3斤，生長周期為12至18個月，售價可達700元一條。

循環水養殖可沙漠設廠

目前，郭志一養殖的龍躉仍主要在港澳地區售賣。雖然深知龍躉在東南亞各國、內地的市場都很巨大，但他解釋，龍躉運輸過程中死亡率極高，而香港出口活魚的程序又十分繁複，費用也很高昂，惟有思考在其他地區再建立養殖場，有了這個循環水養殖系統，「哪怕在沙漠建魚場也是有可能的」。

只有用淡水養殖龍躉，飼料受到控制，才能令食品安全做到最好。

經驗之談 養魚如養人 講究生活自「游」

與普通的魚排或者魚塘不同，郭志一堅持科學養殖龍躉，在摸索的過程中改善了許多傳統養殖海魚的不利條件。他相信，「可持續海鮮」將會是未來全球漁業的大趨勢。

郭志一笑言自己養殖龍躉的方式其實是「反自然規律」的。因為按照自然規律，龍躉每次產卵數量有20萬至30萬，但受精的只有20%至30%，最後有幸能長到成魚的很可能只有一條。「漁場的龍躉不會受到打風、紅潮、冬天冰凍的困擾」，確保魚苗都能健康成長，一年四季穩定向市場提供新鮮的龍躉。

空間俾多啲 肉質都滑啲

雖然養殖場在流浮山，但郭志一每周都會堅持從市區驅車去兩個養殖場觀察情況。他感歎，剛開始養殖沒有經驗，「見過一池魚全部死光，好傷心」，他形容魚跟人一樣，要給他呼吸、餵食、治病，讓牠休息。後期逐漸累積經驗，知曉要尊重生物的生態環境，令龍躉有足夠的空間生活和運動。他說，室內魚池的水是循環使用的，所以要設計到水要有流動性，魚在水中穩定身體就要不停游，像在跑步機上

跑，情況就跟自然放養差不多，這還會改善肉質。

在養殖場裡，每個大魚池都是一個獨立的生態系統，按照生長情況大小分開，能夠方便記錄每一群魚的生長情況，而且即使有一條魚生病，也可以及時控制住病毒的大面積擴散。漁場幾乎24小時都有專人監督每個魚池的情況，每天都會化驗水質，用臭氧、紫外光等各種方式進行消毒；如果檢測到某個魚池水中的含氧量太低，就會輸送氧氣，保證龍躉的健康生長。

請獸醫驗魚屍排查病原

郭志一還介紹到，目前世界漁業的大趨勢就是遵循可持續發展養殖。歐美許多高級食府都會對魚類進行全球跟蹤記錄：在哪裡捉、怎麼捉到、如何運輸，以此確保食品安全，國際機構MSC(Marine Stewardship Council)和ASC(Aquaculture Stewardship Council)都在致力實現海洋生物的食品全跟蹤。他還舉例，如果有客戶反映某一條魚的狀況有異，公司都會及時回收，請獸醫驗屍，對病原進行研究和排查。



安踏：奧運對銷售影響不明顯

香港文匯報訊（記者 張美婷）安踏體育(2020)昨天公佈截至今年6月底中期業績，股東應佔溢利按年增加17%至11.3億元（人民幣，下同），每股基本盈利45.15分，中期息按年增加13.3%至34港仙。主席兼首席執行官丁世忠於業績會上表示，里約奧運對公司的短期銷售影響並不明顯，但公司仍期望繼續於2020年東京奧運會與國際奧委會合作，冀下半年於北京和東北開店。

料全年廣告費有增長趨勢

丁世忠表示，公司是奧運贊助商之一，雖然奧運對體育用品銷售表現的短期刺激有限，但對品牌美譽度有提升，相信下半年盈利可保持上半年的增長勢頭。他指，現在正等待國際奧委會的贊助招標，由於里約奧運的廣告費主要在下半年產生，故下半年廣告費較上半年高，料全年廣告費用有增長的趨勢。

業績報告披露，期內公司的自由現金流入按年減少23.7%至7.27億元。丁世忠指，公司因為旗下「FILA」品牌業務轉型，由純批發轉成自營店，故周轉減慢，現時品牌佔公司整體收入為20%，冀2020年可達30%。

對於上半年鞋類產品毛利率下跌，他指，市場的消費者對鞋類商品價格敏感度高，不過為保持價格優勢，會推出

性價比較高的產品，料下半年毛利率會穩定。

料安踏店內年增至8700間

開店方面，丁世忠指，公司主要有3大品牌：「安踏」、「FILA」和「DESCENTE」，預計「安踏」店舖數目下半年將增至8,600間至8,700間；「FILA」將達到700間至750間；「DESCENTE」達到5間至10間。執行董事兼品牌總裁鄭捷表示，內地上周公佈最新的GDP增長達6.7%，意味著內地消費能力加強，而內地對健身的意識提升，將會提升體育用品的發展。



主席兼首席執行官丁世忠(中)於業績會上表示，冀下半年於北京和東北開店。張美婷攝

吉野家內地力拓O2O 新店縮面積

香港文匯報訊（記者 張美婷）經營「吉野家」品牌的合興(0047)，執行董事兼行政總裁洪明基昨於記者會表示，近年內地快餐店消費模式改變，網上外賣服務令顧客增加，而支付平台的興起，料行業轉變可能導致汰弱留強的局面，集團下半年將會開設規模相對較小的店舖，投放資源予外賣服務和O2O(線上線下)營銷策略，冀下半年開店淨數目約20間。

外賣佔整體收入約25%

洪明基表示，近年內地快餐店使用第三方平台外賣的數量遠超於香港和其他地區，公司平均一單外賣消費金額約70元（人民幣，下同），外賣佔整體收入約25%，按年升五成，料下半年依然有增長的空間，而下半年亦會和「微信商城」合作，投資金額逾百萬元。不過，他指，現在內地招人並不容易，而快餐店行業中的外賣騎手是根據外賣單數而定薪金，冀下半年外賣數目增加，可吸引更多入行。

此外，洪明基指，集團現時經營店舖有455間，當中上半年內地「吉野家」淨增加5間，其

他品牌新店淨增加1間。網上外賣服務流行，消費者減少到門市用膳，故下半年計劃開設規模相對較小的店舖，冀減少開店成本外，亦能維持穩健增長。

網購打擊貴租助慳成本

他表示，近年內地的消費品和電器等商舖普遍受網上購物的影響，部分已見開始倒閉，故集團於一線位置的店舖依然有較好的議價能力。集團執行董事黃國英補充，現在因舖位面積減少，所以開店成本價由往年最少180萬元，下調至130萬元，冀每一間新店可以在3年內回本。



洪明基表示，會投放資源予外賣服務和O2O(線上線下)營銷策略。張美婷攝

百富夥印度業界拓當地創新支付

香港文匯報訊 電子支付終端解決方案供應商百富環球(0327)昨公佈，將通過印度Airpay公司與Bank of Maharashtra(「BOM」)銀行在印度市場上推出創新支付服務。

擬擴電子支付終端數量

印度儲備銀行已宣佈，計劃在未來幾年內，將全國電子支付終端的佈放數量從150萬台增加至2,000萬台，力

爭建立一個無現金交易的經濟體系。百富作為其中的參與方之一，迎來了對創新的mPOS D180及D200的巨大需求增長。

Airpay已聯合BOM進入卡受理業務，並將佈放數千台帶GPRS通訊的百富D200用於擴大其商戶受理網絡，覆蓋包括大學、學校、醫院、酒店及零售戶，並通過Airpay的解決方案提升交易量。

超威半年多賺1.26倍 不派息

香港文匯報訊 超威動力(0951)昨公佈截至2016年6月30日止6個月中期業績，期內收入再創新高，達約94.63億元（人民幣，下同），同比升12.8%。毛利上升21.6%至約14.11億元。公司擁有人應佔利潤3.11億元，同比升126.3%。每股基本盈利0.3元升114.3%，不派中期息。業績報告指出，期內，集團的研發開支達2.23

億元，佔總收入約2.4%。截至2016年6月30日止，集團共擁有專利1,226項，申請中專利255項，並獲「國家火炬計劃產業化示範項目證書」等省內外多項大獎。此外，集團亦正在積極申請對超威黑金高能量電池相關技術核心的專利保護，截至目前已獲得2項專利證書，另外5項專利正在申請中。