

童裝品牌仔法拉利搵食

主攻中產家庭 擬拓台日市場

法拉利跑車自1947年面世至今，70年來吸引了不少愛好者。對法拉利迷而言，其不單純是一部機器，更是一件收藏品，當中更有人將個人的喜好變為事業。香港法拉利會會長湯日昇，在2014年為其擔任營運總監的童裝品牌力高芭熊與法拉利簽署了一份亞洲特許經銷權及特許經營認可協議，合作設計、銷售和首次推出的童裝專門店。

■香港文匯報記者 歐陽偉昉

湯日昇表示，法拉利近幾年開始投入充滿生活品味的商品，不少知名品牌亦在亞洲開設童裝專門店，當時他留意到有關趨勢並向法拉利提議合作時，雙方很快就在3個月內達成協議。「其實這是一個創舉。」湯日昇指，他們的市場目標以中產家庭為主，因為現時出生率低，對中產童裝有利。

或授權其他品牌合作

現時法拉利童裝在香港有5間專門店，在上海、吉隆坡和新加坡則分別有1間，在中國內地另有16個銷售點。湯日昇指下一個考慮發展的市場是台灣或日本，亞洲地區的法拉利愛好者以日本最多；另外也會考慮與其他類型的品牌合作：「不過車的品牌我們不會再做，因為有法拉利我們已心滿意足，可能其他車沒有更大的魅力。」

湯日昇現時有兩部法拉利，分別為Ferrari 458和Ferrari 360 Spider。他稱從小已經喜歡駕駛，以買車為工作的目標。至於

為什麼會喜歡法拉利？湯日昇解釋雖然各種超級跑車有不同的表現，但是以法拉利的最迷人，最能人車合一。

辦慈善活動減炫耀感

香港法拉利會在1987年成立，為意大利法拉利總部認可成員之一，由一群香港的法拉利車主組成，現有約150位成員。該會除舉辦車迷聚會外，亦會舉辦慈善活動，例如每兩年會舉辦慈善車行，為不同機構籌款。有人認為駕駛法拉利是一種炫耀，湯日昇也認同某些行為可能會惹人誤會，所以他們盡量不會在街邊停下跑車；亦希望透過慈善活動改變這些觀感。

今年是法拉利面世70周年，香港法拉利會3月19日曾舉辦「法拉利香港巡航」活動，有70位法拉利愛好者巡遊香港70公里，前往環球貿易廣場、香港國際金融中心、立法會綜合大樓等地標，此外亦特別安排了近70部法拉利排成數字「70」的車陣。此外，該會5月亦在上海舉行法拉利賽車日及古董車巡遊。



湯日昇（左五）指，法拉利近幾年開始投入汽車以外的商品。圖為法拉利會委員合照，左一為陳健邦。

受訪者供圖

辦駕駛課程 發賽車執照

參與賽車對於很多普通人來說是遙不可及的事，不過香港法拉利會委員陳健邦指，法拉利有舉辦駕駛賽車的課程，取得執照後可以參與特定的賽事。

陳健邦去年在阿布扎比首次參賽：「第一次很緊張，什麼也忘了，只知道出場很興奮的感覺。」雖然最終只是排名尾三，

「不過第一次落場，完成到已經很高興」。他小時候觀看澳門賽車時，已經希望日後可以在澳門比賽一次，不過因為澳門的賽道較窄，需要更多經驗。「現在的技術還是太差，暫時未可以（參加澳門的賽車）」陳健邦稱，如時間許可，今年或會到上海出賽。

陳健邦現時有3輛法拉利，認為法拉利外形比其他超級跑車特別，線條十分流暢和優雅，且有很濃厚的「意大利味」。他可以純粹看着法拉利兩三個小時，已經心滿意足：「其他跑車我坐上去15秒已經要下車了。」問及為什麼喜歡駕駛法拉利？陳健邦指很難形容：「很舒服，我很喜歡那種感覺。」

Everyware 奪最佳IT初企大獎

香港文匯報訊（記者 莊程敏）由香港天使投資脈絡籌辦，政府資訊科技總監辦公室策動，2017香港資訊及通訊科技獎「最佳資訊科技初創企業獎」頒獎典禮昨天假香港科學園舉行，以鼓勵及表揚本地出色的軟件、硬件和社會創新領域的初創公司。

香港天使投資脈絡主席譚偉豪表示，新科技的出現除了為各業界帶來革命性的改變，亦有助香港的經濟增長和發展，科技初創企業則是創新的主要原動力。「我深信初創企業所研發的創新科技和項目，一方面能繼續提升我們的生活質素，同時亦能為香港發展成智慧城市作出貢獻。」

今年獲得「最佳資訊科技初創企業大獎」及「最佳資訊科技初創企業（軟件及應用服務）金獎」的Everyware創辦人之一翁志文指出，公司成立4年多，產品系列包括餐飲

王、易點零、微動力和20%，當中餐飲王主要是為餐飲業和中小零售企業建設全新的POS系統，如以平板電腦作落單的系統。另外，亦有以雲端服務幫助商戶開拓客源，配置「全方位數據同步技術（UDS）」，此技術能實時監測店舖的營運狀況，讓商戶可以即時下達指令以配合實際營運。目前客戶已達2,000個，除香港外，服務亦覆蓋澳洲、台灣及汶萊等地。

艾草蜂獲社會貢獻金獎

另外，獲得社會貢獻金獎的艾草蜂，業務範圍包括「醫護通」——個人移動護理計劃（PCP）及護理站（POC）系統，整合了藥物、飲食、運動、諮詢等資訊，方便照顧者（醫生、護士、營養師）規劃、通知和與患者共享合適的護理計劃及處理指令，亦方便



譚偉豪指，新科技有助香港經濟增長和發展。

莊程敏 攝

處理醫患管理關係。系統工程師鄺卓賢指出，公司希望透過新科技幫助長者及病人更妥善管理自己的病歷及控制病情，使用者透過手機程式（App）或網站均可以方便獲得相關資訊。

環球資源電子展下月舉行

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）環球資源春季系列展將於下月11日至30日在香港亞洲國際博覽館舉行，展會分三期舉行，包括「環球資源電子展」、「環球資源禮品及家居用品展」和「環球資源時尚產品展」，將通過逾8,000個展位向業界展示眾多行業最新熱門產品。環球資源電子組總裁黃譚偉昨於記者會表示，其中的電子展將會分兩期舉行，共計展示6,200個展位。



環球資源管理層與參展商合照。

吳婉玲 攝

第一期電子展將於4月11日至14日舉行，逾3,600個展位重點展示消費類電子、VR（虛擬實境）及遊戲裝置、電子零件及智能生活產品。第二期的移動電子展則於4月18日至21日舉行，2,600個展位將展出最新的智能手機、平板電腦、可穿戴產品、配件及AR（擴增實境）與VR產品。

新增智能生活展區

黃譚偉指，全球智能家居市場規模於2022年預計將達1,217.3億美元，今年電子展新增智能生活展區，涵蓋智能安防產品、能源管理產品、娛樂產品、家電及配件等。電子展期間，亦會舉辦智能

生活論壇、無人駕駛汽車論壇及智能電動代步車論壇。

展會內亦有「創客空間」，有200間初創硬件企業將展示他們的創新科技產品。創客空間的研討會主題更將圍繞新興產品趨勢，包括無人駕駛汽車、健康科技、運動可穿戴產品以至物聯網等。環球通高級經理黃振南指，92%的初創企業往往會因為面臨負現金流而被淘汰，相信展覽可為初創企業提供產品發佈機會，找到買家和製造商。

另外，環球資源禮品及家居用品展將於4月18日至21日舉行；環球資源時尚產品展將於4月27日至30日舉行。

報檔電子化 推TNG支付



TNG創辦人兼行政總裁江慶恩（左）及全港報販大聯盟主席廖志青。

香港文匯報訊（記者 周曉菁）電子支付逐漸落實到日常零售行業，全港報販大聯盟主席廖志青昨在記者會上宣佈，報檔將採用TNG Wallet實踐電子付款；目前中區已有七八間報檔可接受電子支付，預計4月底前擴展至全港十八區超過100間報檔。TNG創辦人兼行政總裁江慶恩透露，公司會不斷在基層推廣電子支付，會逐步覆蓋街市、小巴及郵巴等。

零成本轉型 助解「散銀荒」

江慶恩表示，用戶只需要下載TNG Wallet手機應用程式（App），在相應報檔掃描報販的付款二維碼，即可付款，過程與平常的P2P轉賬沒有分別。談及安裝成本，他指出報檔幾乎無投資，只需要下載App，無須加裝額外硬件或安裝電話線，打印幾張付款二維碼的標誌即可。他稱未向報檔收取任何費

用，且承諾將來也不會向的士、街市攤檔及流動小販收取任何費用。

廖志青認為，報紙銷量不佳，全港報檔由超過2,000間急速淘汰至400多間，只有轉型才能維護整個行業的利益。電子支付不僅可以解決散銀短缺的問題，節省兌換散銀的手續費，亦能加快香港普及電子支付的步伐。他還特別指出，在遊客較多的旺角等地，常有遊客詢問是否能使用電子錢包，希望是次合作能相應拉動遊客生意。問及為何不與八達通合作，廖志青透露，八達通要收取安裝費和1.5%的手續費，成本太高。

TNG Wallet一直致力推廣電子錢包的普及，江慶恩稱目前TNG在港已有超過40萬用戶，滲透率達10%，公司的戰略專攻民生，逐步滲透基層。下周會宣佈與數碼港穿梭巴士合作，可使用電子錢包支付車費。

中遠海運港口：航運業績復甦



張為（中）指，集團的集裝箱吞吐量有持續上升的空間。

張美婷 攝

香港文匯報訊（記者 張美婷）中遠海運港口（1199）副主席兼董事總經理張為昨於業績發佈會表示，去年航運業面對經營壓力，香港吞吐量亦有下降趨勢，不過今年1月開始有復甦跡象，今年1月至2月的吞吐量上升10%。他預計復甦持續，集團的集裝箱吞吐量有持續上升的空間。

相信同業合作能令物流業成本下降，認為整個行業已從歷史低位走出，對於行業復甦保持謹慎樂觀的態度。

由於環球經濟及港口行業的增長緩慢，加上中國外貿同比下跌，對集團碼頭業務增長帶來壓力。中遠海運港口2016年股東應佔利潤按年下跌42.5%至2.47億美元，每股基本盈利8.3美仙，末期息7.8仙同比减少65.94%，可以股代息；全年中期及末期股息為25.8港仙，派息率為40%。期內收入按年增長1.1%至5.56億美元，碼頭業務利潤按年下跌15.2%至2.43億美元。

張為表示，集團定下一個五年計劃目標，以2016年為基數，目標5年後總資產上升50%、權益吞吐量升60%及持續經營業務淨利潤升1倍。

夥和記港口信託降成本

張為表示，若用一兩個季度的業績來推斷行業前景可能言之過早，因以前一個公共碼頭可能需要面對20家至30家競爭對手，不過現在已減到10家至15家。集團與和記港口信託有合作協議，

黃金海岸翻新後租金升25%

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）信和置業聯席董事（物業投資及管理）潘發柱昨日表示，集團斥資逾5,000萬元為屯門黃金海岸住宅第21座進行的翻新工程經已完成，正分批推出招租；意向月租約2.6萬元至4萬元，呎租30元至38元。由於該座住宅全幢翻新後租金收入增加25%，故未來計劃逐幢翻新旗下黃金海岸其他出租單位。

擬逐幢翻新其他出租單位

第21座共有72伙，單位面積875方呎至1,069方呎，租期為2年。

信和置業黃金海岸租務部副總經理黎曉丹稱，集團持有黃金海岸可供出租單位為1,102伙，面積476方呎至2,833方呎，出租率90%，月租由12,800元至90,000元。當中，高座分層戶有70%為本港及內地人士，30%為外籍人士；洋房項目則有60%為外籍人士，40%為本港及內地人士。



潘發柱（左）指，集團斥資逾5,000萬元為屯門黃金海岸住宅第21座進行的翻新工程經已完成。