莎莎進駐天貓 設官方旗艦店

下半年銷售增長料雙位數

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）莎莎控股（0178）旗下莎莎網與跨境電商平台天貓國際合作，於該平台成立官方旗艦店並於昨日上線。莎莎主席兼行政總裁郭少明昨出席開幕儀式表示，天貓網店不會與莎莎網構成競爭，預期在天貓國際開業後，下半年網上銷售額可有雙位數增長，而目前莎莎與天貓國際亦正密鑼緊鼓準備「雙十一」的銷售。

郭少明指，天貓國際是內地最大的跨境電子商務平台之一，是次合作將擴闊莎莎於內地的客戶基礎。莎莎會把握實體店的優勢，進一步拓闊網上零售的客源和加強網上銷售，令線上線下互相補合和結合，發展出最強的零售策略，照顧新消費模式帶來的轉變和顧客需要。他相信莎莎與天貓國際的合作將互相補足，達至雙贏。

郭少明：每季推福袋優惠

他又提到，以前莎莎網的運輸成本高，但現在已經受到控制。現時莎莎網的訂單由香港直送，送貨天數約7至8天，由於位於鄭州的貨倉投入服務，所以未來送貨天數將可減少至5天。而經天貓平台送貨則只需兩日。

產品方面，郭少明表示，莎莎的天貓官方旗艦店開業初期有400多種產品，定價與線下門店相若，相信短期內可增加至1,000種，陸續增加產品組合。被問到會推出什麼優惠時，他稱預期每個季度都會推出福袋優惠，將以相當吸引的價格限量發售。

邢悅：推動香港新零售發展

天貓國際至今已吸引來自63個國家和地區、超過14,500個品牌進駐。天貓國際副總經理邢悅表示，莎莎是亞洲區內的零售巨頭，而天貓國際是最大的跨境銷售平台，雙方的合作是強強聯合，可以實現「O2O2O」（即線上線下完全打通）的全鏈路閉環模式，相信可以在香港推動新零售模式的發展。

本港零售市道方面，郭少明表示，本港零售銷售趨向平穩，加上內地訪港旅客人數回升，相信本港零售市道已見底。他看好今年「十一」黃金周表現，因為今年黃金周長達8天，以及香港酒店預約情況良好，估計黃金周銷售會有高單位數字增長。莎莎未來會繼續在香港尋找合適店舖，而現時在內地則有60間分店，未來會加快開店步伐。

■郭少明(右)料莎莎下半年網上銷售額可有雙位數增長。旁為邢悅。 吳婉玲 攝

PayPal：70%受訪消費者使用電子支付

■孫世珉指電子支付及無現金社會是推動香港數碼轉型的重要基礎。 莊程敏 攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）電子支付公司PayPal昨公佈調查報告指，香港有70%受訪消費者有使用新的電子支付，只有11%的人堅持用現金，反映香港正向無現金社會方向邁進。報告又指，有54%人知道有流動錢包，但只有41%的港人使用該類型支付方式。這差距的主要原因是私隱問題，PayPal高級總監兼香港、韓國和台灣區總經理孫世珉昨認為，需要透過教育改變消費者的心態，增加新支付方式的使用率。

電子支付可獲更優惠價格

孫世珉指出，電子支付及無現金社會是推動香港數碼轉型的重要基礎，同時能有效提高效率並開創經濟機遇，為消費者和商戶帶來更多好處和利益。調查顯示，使用新支付方式的消費者中有42%表示他們因而獲得更好的價格優惠，比使用傳統支付方式（36%）及使用現金（15%）多。

調查又指，七成的香港商戶認為要緊貼電子支付發展趨勢有一定困難，比亞洲的57%為高。38%的商戶指網上銷售渠道讓他們接觸到更多客戶。而正在使用新支付方式的商戶更表示他們能接觸到更多海外消費者（佔全部顧客的12%），相反，只接受現金交易的商戶只能專注在本地市場。

助港商拓內地及全球銷售

對於長和與螞蟻金服在港成立合資企業經營支付寶HK會否造成威脅，孫世珉未有正面回應，僅指PayPal的優勢在於能助港商在內地及全球銷售，目前已與全球多間公司合作，於全球有2.1億個活躍用戶及多個夥伴，未來會繼續尋求合適的本地機構合作。PayPal將憑藉金管局所頒發的儲值支付工具（SVF）牌照，繼續於本地投放資源，並專注為服務業提供更多商機，包括旅遊、網上商品及門票。

是次調查中，PayPal在亞洲七個市場訪問了4,000名消費者和1,400個商戶，當中500名消費者和200個商戶來自香港。

BAT等48企首批入駐雄安

■騰訊在雄安新區內成立控股子公司。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 周曉菁）由中央和國務院發文成立的河北雄安新區，近日吸引了包括BAT等大企業的入駐。雄安新區管委會昨發佈消息稱，按照嚴控入區產業的原則，經過審核，阿里巴巴、騰訊（0700）、百度、京東金融、奇虎360、深圳光啟、國開投、中國電信（0728）、中國人保（1339）等首批獲批在新區設立48家企業。

首批落戶的48家企業全部為高端、高新企業。

其中，前沿信息技術類企業14家，現代金融服務業企業15家，高端技術研究院7家（太赫茲等未來技術研究院3家、軍民融合研究中心1家），綠色生態企業5家，其他高端服務企業7家。48家企業中，中央企業19家，民營企業21家；來自北京的企業24家，來自深圳的企業13家。目前，包括騰訊在內有9家已取得雄安新區的營業執照。

騰訊雄安設控股子公司

據悉，騰訊在雄安新區成立的控股子公司，命名為「河北雄安新區騰訊計算機系統有限公司」，公司核准日期為2017年9月26日，註冊資本金為2,000萬元人民幣，其中騰訊出資90%，另外騰訊公共政策部總經理沈丹出資10%，沈丹並將擔任新公司的法人代表及總經理。

營業信息顯示，雄安騰訊公司將會經營計算機軟硬件的設計、技術開發、銷售，數據庫及計算機互聯網絡信息服務，系統集成服務，廣告設計、代理、製作、發佈，網絡遊戲服務，數據內容服務，數據處理和存儲服務。

騰訊介紹，中央設立河北雄安新區伊始，公司就開始研究將自身優勢與雄安新區建設相結合。

7月以來，以董事會主席兼首席執行官馬化騰為首的高層，就相繼與相關方面展開溝通、考察，確定了「五大創新」領域與雄安新區展開合作，並成立騰訊雄安工作組。

麗豐擬橫琴建保時捷體驗館

香港文匯報訊 麗新集團旗下豐德麗(0571)及麗豐控股(1125)公佈，麗豐的一間全資附屬公司已與保時捷訂立協議，共同於橫琴創新方項目二期內發展及營運一所汽車主題文化體驗館。麗豐仍就有關土地出讓及創新方第二期發展與橫琴政府進行磋商。

體驗館將會是全球首個以保時捷為主題的汽車文化體驗館，面積規劃不少於15,000平方米，並將提供各種體驗，當中包括互動賽車體驗、獨家保時捷賽車展館、特色餐飲及特許零售店。

創新體驗拓寬娛樂視界

根據協議，體驗館將須待麗豐成功取得創新方項目第二期土地後方可開始發展，而保時捷將授權其某些特許知識產權及提供顧問服務予該麗豐的附屬公司或其聯屬公司使用，以換取收入（主要是以依照體驗館之若干收入定期收取專利費）。

麗豐董事會認為，體驗館推出以汽車文化為主題的創新體驗，將拓寬創新方及橫琴的娛樂視界。而與保時捷之間的合作將提升麗豐的知名度，並加強其獲得進一步及更佳商機之前景。

創新方已落實跟保時捷及皇家馬德里於項目二期發展相關的娛樂體驗，在2021年二期開業時為橫琴新區內帶來更多元化產業。

中銀紀念鈔首日認購反應熱烈

香港文匯報訊 中銀香港百年華誕紀念鈔昨天首日認購，中銀香港發言人表示，紀念鈔反應熱烈，主要經網上渠道進行認購，亦有市民前往分行索取及遞交認購申請表格。發言人又表示，該行還收到不少市民查詢有關紀念鈔的認購詳情。

是次中銀香港紀念鈔發行量為500萬張，裝幀共三款合計324萬套，發行種類包括單鈔（290萬套）、三連張（30萬套）及三十連張（4萬套），售價分別為288元、988元及13,888元。單鈔每人最多可以認購5套，三連張及三十連張每人一套。

認購方式分網上申請及於分行遞交申請表，網上申請期由即日起至10月18日晚上11時59分，而於分行遞交申請表的申請者須於本周四至下月18日分行營業時間內，將已填妥的申請表投入於分行的特設收集箱內。

Esprit重返印度 夥Myntra五年開15店

■Esprit夥Myntra重返印度市場，計劃在5年內開設15間分店。 資料圖片

香港文匯報訊 經營Esprit品牌的思捷環球（0330）昨公佈，已將旗下印度市場之獨家分銷及管理權授予印度最大的時裝及時尚生活購物平台Myntra。目標是於未來5年內在印度開設約15間Esprit店舖，同時在Myntra及Jabong網上平台獨家發售思捷環球的產品。

思捷環球行政總裁馬浩思表示，這次與Myntra的合作夥伴關係，是思捷環球以創新及進取的方式表達重返印度市場的承諾，亦是集團按計劃在非常有潛力的國家拓展業務的重要一步。思捷環球亞太區總經理Guillaume Thery亦稱，很高興能擴展此夥伴關係，並與集團傳統的實體零售店業務相輔相成。

Myntra為印度領先的網上時裝品牌平台及電商，與當地超過2,000個領先的時裝及生活時尚品牌合作，標榜100%正貨、貨到付款和30天換貨或退貨政策，成為印度現時最受歡迎的購物平台。

思捷環球與Myntra於去年11月開始建立合作夥伴關係，於Myntra平台推出首個Esprit產品系列。隨着與Myntra成為合作夥伴，思捷環球將得以加強在印度的業務據點，以及拓展新市場業務。Myntra & Jabong行政總裁Ananth Narayanan相信，相關合作有助思捷環球在印度實行全方位渠道策略。

中移動：NB-IoT助港打造智慧城市

香港文匯報訊（記者 周曉菁）中國移動香港昨舉行NB-IoT（窄頻物聯網）應用展示會，中移動香港董事兼行政總裁李帆風介紹，NB-IoT擁有廣覆蓋、低成本、高安全性、低功能及海量連接五大優勢，可應用在公共服務、交通物流、建築家居等領域，他希望這項技術可以幫助香港建設智慧城市。

■李帆風指NB-IoT擁有五大優勢，可助香港建設智慧城市。 周曉菁 攝

年內或落實智能停車

李帆風指出，NB-IoT網絡鏈接數量非常多，每小區可支持10萬個連結設備，而終端模組成本也很低廉，已經降至5美元以內，之後有望實現更低價。收費方面，他透露會參考內地的收費模式，向客戶以月費或者年費的方式收款。

李帆風介紹，運用NB-IoT技術能實現智能停車，公司正與本港一些大型商場洽談車位合作，希望年內可以落成相關的項目。

提及本港各電訊運營商的流動數據套餐「減價戰」不斷，李帆風承認市場內競爭十分激烈，公司內部一直都有研究相應的對策和方案，迎合市場變化和客戶需求，降低套餐價格也屬考慮範圍。

大股東配股 361度挫逾兩成

香港文匯報訊 內地體育用品品牌361度（1361）昨日公佈，包括公司主席丁輝煌以及三名執行董事丁伍號、丁輝榮及王加碧在內的主要股東，擬配售公司共1.5億股，相當於現有股本約7.25%的股份，套現約5.6億元；配售價每股3.75元，較周三收市價折讓13.6%。

大股東大折讓配售的消息，拖累昨日361度的股價大瀉，一度低見3.32元，較周三的4.34元收市價低23.5%。該股全日收報3.42元，跌逾21%，成交額約7.53億元。

涉及1.5億股 折讓13.6%

361度指出，該等賣方配售現有股份將不會對該公司及其附屬公司之營運造成任何不利影響。此次配售事項旨在擴大該公司之投資者基礎以及增加交投流通量。

集團又稱，由於配售事項可能會或可能不會落實完成，其股東及有意投資者於買賣股份時務請審慎行事。

配售完成後，丁輝煌控制的銘榕國際以及其胞弟控制的輝榮國際在361度的持股比例均由17.41%降至15.67%；二人的姻親兄丁伍號控制的丁氏國際的持股比例則由18.27%降至16.46%。