

News Buddy

Father of the toy business passed away at the age of 94

玩具業之父逝世 終年94歲

原文

下文摘錄自香港《文匯報》2018年3月24日報道：美國玩具零售巨擘玩具反斗城 (Toys R Us) 準備清盤 (liquidate) 之際，再傳出令人傷感的消息，公司創辦人拉扎勒斯 (Charles Lazarus) 3月22日逝世，終年94歲。玩具反斗城前總裁戈爾茨坦 (Michael Goldstein) 形容，拉扎勒斯是玩具業之父，熱愛玩具和兒童，每當看見小孩玩玩具，便會喜形於色。玩具反斗城發聲明，承認近期有不少悲傷時刻，但都沒有拉扎勒斯辭世的消息「更讓人心碎」 (heartbreaking)，對他辭世致哀，並會懷緬他的樂觀和熱情。

拉扎勒斯1923年在華盛頓 (Washington) 出生，父母經營單車店。他年少時被徵召參與第二次世界大戰 (World War II)，1948年退役後開設嬰兒用品店，後來兼售玩具。美國二戰後迎來嬰兒潮 (baby boom)，拉扎勒斯發現玩具業前景無可限量，加上超市1950年代在美國興起，拉扎勒斯靈機一觸，想出以超市模式設立玩具零售店，1957年開設首間玩具反斗城，隨即大受歡迎，其電視廣告歌《I'm a Toys R Us kid》家傳戶曉，玩具亦由節日限定的商品逐漸轉變成人們日常消費。

拉扎勒斯行事視力親為，經常跟家人巡視店舖，每年更會出席玩具展 (toy fair) 尋找新產品，使玩具反斗城與生產商合作無間，得以發售最新玩具。縱橫玩具業多年的羅森堡 (Marc Rosenberg) 憶述，拉扎勒斯每年

均是玩具展焦點，當他遇上喜歡的玩具時，即會開懷大笑，年輕從業員都視這為最高榮譽 (highest honor)。

玩具反斗城1980年代起拓展海外業務 (overseas business)，分店遍及英國、新加坡、香港等地區。首間日本分店1992年開幕時，拉扎勒斯與時任美國總統老布什 (George H.W. Bush) 共同出席儀式，可見玩具反斗城影響力之大 (influential)。

曾任公司總裁的斯托爾克 (Gerald Storch) 表示，拉扎勒斯是大型百貨店的先驅者 (pioneer)，其商業理念之創見性 (revolutionary)，相當於當今盛行的電子商貿 (e-commerce)。

拉扎勒斯分別於1994年和1998年辭任玩具反斗城總裁和主席，後來連鎖超市和網購逐漸崛起，蠶食傳統玩具業市場，超市沃爾瑪 (Walmart) 1998年取代玩具反斗城，成為美國第一大玩具零售商。電子遊戲和手機遊戲逐漸普及，亦改變兒童娛樂 (entertainment) 方式，令玩具需求大不如前。

玩具反斗城2005年賣盤給私募基金 (private equity) 投資者，但業績未見改善，去年9月申請破產 (bankruptcy) 保護。公司宣佈，由於未能實現債務重組 (debt restructuring)，將在未來數月關閉美國700多家門市，清盤定於昨日開始。拉扎勒斯近年健康轉差，早前因呼吸系統衰竭 (respiratory failure) 入住紐約一間醫院，延至前日病逝。



玩具反斗城創辦人上月離世，公司亦準備清盤。

作者供圖

延伸問題

1. 玩具反斗城的總部設在何處？
2. 該公司在全球約有多少名員工？
3. 該公司的分支「Toys R Us, International」在全球（美國之外）約有多少間分店？
4. 該公司旗下有多少個獨家品牌？
5. 儘管在美申請了破產，該公司在亞洲哪個國家的業務繼續擴張？

1. 美國新澤西州 (New Jersey)
2. 70,000名
3. 700間
4. 6個
5. 中國 (在中國20多個城市擁有分店)

譯文

The American retail giant Toys R Us faced another heartbreaking news after it was about to liquidate, that the founder of the company Charles Lazarus died on March 22 at the age of 94. The former chief executive officer (CEO) Michael Goldstein described Lazarus as the "father of the toy business", saying that he was passionate about toys and kids and his face lit up whenever he saw kids playing with toys. The company issued a statement acknowledging that there had been many sad moments recently and none more heartbreaking than the news about the passing of Lazarus. The company lamented over his death and would forever be grateful for his positive energy and passion.

Lazarus was born in 1923 in Washington, with parents running a bike shop. He was recruited to participate in World War II at a younger age. Following completion of the military service in 1948, he opened a store to sell baby furniture and later switched to toys. In anticipation of a postwar baby boom, Lazarus envisaged that toy industry would have a prosperous future; and as enlightened by the success of the self-service grocery supermarkets emerged in the late 1950s, he took a chance to adopt a similar model in toy retailing. Finally, the first toys-specific store was opened in 1957 and the brand was so popular that its jingle "I'm a Toys R Us kid" became an anthem for children across the country. Meanwhile, the success of the company had gradually turned toys as

festival-limited commodities into daily consumer products.

Lazarus built his business with his own hands and often visited the stores with his family, or attended toy fairs each year to search for new products, such that his company had set up a collaborative partnership with various manufacturers to sell the hottest toys. According to the experienced toy marketer Marc Rosenberg, Lazarus was always the central figure in toy fairs and he often burst into laughter whenever he saw something interesting in the toy market, and his appreciation was often regarded as the highest honor for young marketers.

Toys R Us had its business expanded overseas since 1980s with branches spreading worldwide to the regions of

Britain, Singapore and Hong Kong etc. When Lazarus' business first expanded to Japan in 1992, he attended the opening ceremony with accompany of the former U.S. President George H.W. Bush, reflecting how influential the company was.

The company's former CEO Gerald Storch described Lazarus as the pioneer of large department stores and his business concept was as revolutionary as that of the prevailing e-commerce nowadays. Lazarus stepped down as CEO in 1994 and chairman in 1998, added that the traditional toy industry had to face increasingly severe competition from chain supermarkets and online shopping, the company was eventually overtaken by Walmart in 1998 as the largest American toy retailer. Also, the populari-

ty of video games and mobile games changed the way of children's entertainment, such that the demand for toys was not as huge as before.

Toys R Us was sold to private equity investors in 2005. Not seeing much improvement in its performance, the company consequently filed for bankruptcy in September 2017. It announced to begin closing down over 700 U.S. stores in the coming few months because of its failure to achieve debt restructuring, and it started to go for liquidation recently. Lazarus had been in deteriorating health condition in recent years and admitted to a hospital in New York suffering from respiratory failure. The iconic figure finally passed away on March 22.

「住」多一點綠 大廈學節能

去年，老師邀請我參加港燈「綠得開心推廣大使」計劃，我一口便答應了。回想起來，很開心能夠參與其中，不單接受了實用又專業的培訓，還大大擴闊了視野。

當中最難忘是能夠到在商場舉辦的「綠得開心巡迴展」擔任導賞員，向市民推廣衣、食、住、行不同實踐環保的生活點子；又有機會在「港燈大使率先睇」活動中，參觀Formula E的賽事維修站，親身體會電動車的性能和表現，眼界擴闊不少，而最榮幸是能獲選為最傑出「綠得開心推廣大使」之一。在此，我要感謝學校對我的栽培及港燈給予的機會。

獲選的傑出大使，均能成為「影子環保專員」，分別跟隨與衣、食、住、行環保工作有關的達人實習，而我和另外兩位大使，很高興能跟隨港燈節能工程師陳志鈞，在「住」這範疇上學習。

跟隨考核節能情況

陳工程師的工作之一，就是要到申請港燈智「惜」用電基金的住宅大廈，作項目前期及完工後的實地考察。基金資助大廈更換公用的屋宇設備裝置，如照明系統、空調及升降機等，以改善能源效益，而陳工程師日常就是要四出考核項目的節能情況。出發前，他很耐心地向我們介紹他的日常工作，各種節能產品及如何計算使用這些產品的能源效益，讓我們學到基本的節能概念。

我們先後到兩幢大廈作考察，了解居民如何利用基金實踐節能生活。第一幢是樓齡較大、位於中環並剛申請基金資助的大廈，我們需要到現場作項目前期的現場查核，而這是我第一次進入電梯機房，真的十分難忘。工程師向我們示範檢查一組升降機的運作表現，而我們則協助記錄相關的數據和資料。事實上，該運作多年的升降機屬較早期的設計，耗電較大，現在申請更換整組電力裝置，包括新電動機及具節能的控制系統，

對使用者來說更加安全，亦為居民省錢，更達到節能的目標。

裝節能光管 省電又夠光

及後，我們前往另一幢位於香港仔的大廈，為已完成的節能照明系統更換工程進行後期查核，了解到這些新安裝於大廈公共空間，如後樓梯及平台等的節能光管的好處，既節能又提供到足夠的光源。

大家別以為這些更換工程很簡單，為求達到最佳能源效益，需要工程師和大廈的管理人員多方面配合。在參與這次考察之旅後，我希望環保的生活，不單由「我家」傳到「你家」，也能由「這度」延至「那度」，影響更多人。

我會珍惜在整個「綠得開心推廣大使」計劃中所學到的知識，盼望在我餘下的一年多中學生涯中，推動更多同學像我一樣，由起初「簡單參與」環保活動，到之後的「籌劃推動」，並帶出豐厚的成果。

林傲然（港燈最傑出「綠得開心推廣大使」2017之一）香港聖公會何明華會督中學（港燈智「惜」用電計劃「綠得開心學校」之一）



大使們向節能工程師學習，如何檢查大廈現有升降機的用電情況。作者供圖

想要不一定需要 使錢勿使未來錢

心理得



近年香港的經濟狀況不錯，財富效應令市民敢於及樂於消費，不過一些調查顯示其不少消費行為都屬於不當的消費，而不當消費的問題已由成人蔓延至青少年一族，情況令人憂慮。

所謂不當的消費是指：

1. 過度消費：為了滿足個人享受及擁有奢華物品的慾望，在財政上超越個人負擔能力的消費行為（例如透過不斷申請信用卡以維持消費，「以卡養卡」）。
2. 感性消費：重視個人感受（例如覺得淘寶網內有關商品很便宜）而非考慮商品實用性的消費行為。
3. 炫耀性消費：藉消費炫耀個人品味、財富和獨特個性，期盼因此而得到別人的注意、欣羨或讚譽（例如購買一些名牌的商品）。

造成青少年不當消費的原因很多，相信包括社會的日益富裕、消費主義盛行、家長忽略/縱容、個人自制力不足、自我形象扭曲以及朋輩影響……等因素交互影響所導致的。一旦青少年養成不當消費的習慣，不但會對他們的成長及發展造成障礙並會引發相當嚴重的後果（例如為了在短時間內獲得金錢而以身試法）。

要處理青少年過度消費的問題，需要從多方面入手。首先父母應以身作

則，審慎地消費及理財，例如過較為簡樸的生活及盡量避免「先使未來錢」。此外，亦應教導子女正確的消費及理財原則，例如消費時須衡量個人消費能力，不要因為借貸手續簡易而隨便舉債，要分辨意欲購買的物品是「需要」還是「想要」，避免購買只是想要而非需要的商品。

獎勵不應物質化

在準備購買任何商品前，家長可鼓勵子女思考是否有其他避免購買新商品的方法，例如向朋友借用，找尋代替品或修理舊有的物品。

在獎勵子女的良好表現時，亦不應流於物質化（例如名牌手機或衣服）而以其他有意義的活動取代（例如支持他發展有益的興趣或運動）。

家長可以留意青少年的購物情況，如發現他們購買大量超出他們經濟負擔能力的物品時，定要關注及處理，以防他們購物成癮或過度借貸。近年網上購物成為青少年主流購物方式之一，網上購物成癮的個案屢見不鮮，父母或青少年的照顧者宜多些關注青少年網上購物的情況。

由於青少年往往通過炫耀性消費來獲得個人滿足感和朋輩認同，學校和社會可通過發展青少年多方面興趣，改變這種錯誤觀念。

學校和社區可舉辦更多體育和藝術活動，鼓勵青少年積極參與，令青少年在這些有益活動中，獲得滿足感和朋輩支持。

■黃南輝 香港心理衛生會教育主任

港燈智「惜」用電計劃，致力教導年輕一代及公眾人士培養良好的用電習慣，目前全港已有三百多間中小學校加入「綠得開心」學校網絡。詳情可致電3143 3757或登入www.hkelectric.com/smartpower。

香港心理衛生會

輔導服務：3583 1196

星期一

• 通識博客 (一周時事聚焦、通識把脈)
• 通識博客/通識中國
• 百搭通識

星期二

• 通識博客/通識中國

星期三

• 中文星級學堂
• 文江學海
• STEM百科啟智

星期四

• 通識文憑試摘星攻略

星期五

• 通識博客/通識中國
• 文江學海