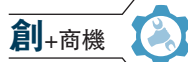


由貿發局主辦的第15屆香港春季電子產品展和國際資訊科技博覽剛剛結束，吸引逾3,500間來自25個國家及地區的展商參與，展示各種最新科技及創新產品。今年博覽再度設立「初創」專區，有110間來自各地的科技初創企業展示創新概念，多個參展商認為這對初創企業發展有推動作用。

■文／圖：香港文匯報記者 張美婷

創+商機



在「初創」專區內，有110間來自各地的科技初創企業展示創新概念。



陳孟強指，有不少「行家」會於科技博覽「抄橋」。

# 科博初創焦點

劉陽（右）指，公司生產的智能機械人是由法國和香港等專家研發。



## 自助購物機 拓無人銷售

於本港主攻無人商店產品的S Market首席技術官馬天翔表示，公司主要針對香港舖租貴和人工貴，推出自助購物機產品。產品外形跟市面上的汽水機差不多，不過沒有按鈕，只有一個大屏幕和出貨口。用家透過商店內的電子支付系統付款後就可以取貨，亦可以事先於線上把產品加入購物車，再到店內付款。馬天翔期望店內七成產品可在無人協助下銷售，未來會向24小時便利店推廣服務。

## 智能機械人 育邏輯思維

果力智能聯合創辦人兼首席執行官劉陽表示，公司生產的智能機械人是由來自法國和香港等專家研發，主要銷售對象為小學生。該款智能機械人的行動採用Google Blockly程式語言編寫，讓用家可於平板電腦開發設計，期望能幫助兒童培養創新及邏輯思維。去年果力智能運用Indiegogo眾籌平台所得資金開發的前期產品，獲得逾300%的預售超額登記。

## 批發警報器 重知識版權

主要經營批發警報器的雄景實業市場部經理陳孟強表示，公司約三成客戶來自歐洲，2016年和2017年的訂單按年增加六成。今年首季因中美可能爆發貿易戰的緣故，顧客入貨普遍較謹慎，首季訂單量按年減少兩三成。陳孟強認為下半年市況會較穩定，料訂單數目會逐漸回升，惟未必能超越去年全年的數量。

提及有關近年行業挑戰，陳孟強直言電子行業生意難做，其中一個原因為知識版權的問題。他表示，早前已經有不少「行家」於科技博覽「抄橋」，然後直接到內地廠房以低於市價約一半的價格製造，再向外國買家低價出售，令公司盈利受損。其後公司將大部分新產品於內地申請知識版權，才得以改善，故建議初創企業可效法這種做法來保護自己。

## IBM 今年主力助企業重塑 AI

香港文匯報訊（記者 周曉菁）IBM香港區總經理魏已倡昨於策略簡報會上表示，IBM一直致力轉型變革。去年全年公司46%收入來自戰略業務，其中近70%來自認知方案、技術服務和雲運算平台，過去3年在高價值業務方面共投入約370億美元（約2,886億港元）。他指出，公司會着重協助企業重塑人工智能（AI），加速數碼重塑和智能化。

魏已倡還透露，公司在2017年內獲得9,043項專利，其中接近一半的專利致力推動AI、雲端運算、網絡安全、區塊鏈和量子運算領域的進展。

### 加速企業數碼重塑

科技加速發展令各行各業面臨跨界競爭的壓力，魏已倡認為傳統企業和機構其實應該抓住這個機遇成為「顛覆者」。因為在「數據資源」這一塊，只有大約兩成數據是全球共享的，企業和機構其實擁有不公開的八成資源。他建議，各類企業可以

藉助智能數碼平台、運用AI和數據改變工作模式等方法，轉變為智能商業。

提及今年IBM香港的策略重點，他強調，在企業層面會協助重塑AI，加速數碼重塑及智能化；在政府層面，會積極合作推動AI、金融科技、智慧城市和生物醫療等技術的推廣。

隨後，IBM全球創新網絡香港區首席科技專家戴劍寒在體驗區介紹了New Face of AI、Bluewolf、Re:Store等產品，其中大部分產品旨在通過雲運算、區塊鏈、物聯網



魏已倡（中）指，IBM一直致力轉型變革。

香港文匯報記者周曉菁 攝

和AI等技術，幫助企業合解決案，提高企業的營運效率。他還指出，大多數方案適合中小企業使用，例如Re:Store不僅可在大型購物商場使用，亦能幫助士多提高效率和減輕人力，可根據需求按月計費。

## 比亞迪純電動巴進軍韓國



比亞迪20台純電巴士出口韓國。圖為交付車輛。

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）繼去年進軍日本和澳洲之後，比亞迪電動大巴打開了韓國市場。20台比亞迪eBus-7純電動巴士近日在韓國濟州島正式投入營運，這是濟州島景區牛島的首支純電動巴士車隊，也是韓國規模最大的一支中型電動巴士車隊，更是東北亞國家單批最大規模的電動客車交付。該20台eBus-7被用作牛島上的環島旅遊巴士。

此外，比亞迪車用絕緣柵雙極晶體管（IGBT）模塊日前獲由全球電子技術領域最大媒體集團AspenCore頒發的「2018年度中國IC設計公司成就獎之年度最佳功率器件」。IGBT是電動汽車控制系統的核心，決定了整車的能源效率，是一種複合全控型電壓驅動式功率半導體器件，具有高頻率、高電壓、大電流及易於開關等優良性能，被業界譽為功率變流裝置的「CPU」。

## 蘇寧線上線下同步發展

香港文匯報訊 香港蘇寧昨披露，自7年前正式進入香港市場後，蘇寧以平均每年開設5間或以上新店的速度在持續擴張。業務方面，相比於收購鋪射的首年，蘇寧在線下零售方面有了3倍增長，並以每年雙位數字持續增長。

### 推全新營銷策略

自進軍香港後，蘇寧一直配合香港零售市場的發展作出相關營銷策略的調整。過去數年，內地旅客為香港零售業帶來很大收益，但隨着內地訪港遊客減少，香港零

售業的增長步伐大為放慢。有見及此，蘇寧已制定出一整套全新營銷策略，藉以打破零售業的閉局。

首先，蘇寧不斷完善門店網絡，並將新門店的選址集中於住宅區域。繼2018年第一季於尖沙咀漢口道、新蒲崗Mikiki及元朗YOHO開設3間新店後，蘇寧目標於2018年內再開設多7間新店，以服務更多香港市民。除實體店外，蘇寧看準香港網購市場擁有較大發展空間，2016年底開始在香港嘗試線上零售模式，搭建了香港網上商店的雛形，推出hksuning.com。

hksuning.com除了是蘇寧對香港電商模式的初步嘗試外，更是蘇寧加強對非電器產品種類擴展的渠道。蘇寧期望能透過網上商店為消費者帶來更便利的購物體驗，以及更多元化的產品選擇。未來，蘇寧將繼續加大在網店業務方面的投入，以2017年底進行的網站升級為例，不斷改善用戶的購物體驗，以滿足消費者的不同需求。



蘇寧會定期為員工提供培訓課程。

## 今年餐飲業生意料增一成

香港文匯報訊（記者 岑健樂）香港品牌發展局主席黃家和昨於記者會上表示，最近人民幣升值，令餐飲業相關進口成本上升，經營壓力有所增加。他同時指，樂見中美貿易衝突最近有舒緩跡象，稱若內地與香港經濟沒有重大改變，對今年香港餐飲業的表現感到樂觀，預測今年餐飲業整體營業額將按

年增長約10%。

另一方面，黃家和預期今年餐飲業在母親節及「五一」黃金週期間的營業額，將分別按年增長3%至5%。至於婚慶酒席及社團宴會方面的表現，黃家和則指注意到今年酒席相關的預訂較去年好，故相信今年相關企業的經營表現不俗。



黃家和（前左六）指，今年酒席相關的預訂較去年好。香港文匯報記者岑健樂 攝

## 國產「心系列」起搏器投入應用

香港文匯報訊（記者 章蘿蘭 上海報道）總部位於上海的醫療器械集團微創醫療（0853）透露，旗下創領心醫醫療引進國際先進技術平台和生產線生產的「心系列」國產起搏器，近日已被湖北、廣東、上海、山東、陝西及浙江等地的多家醫院首次採用。

產品治療了多名心動過緩的病人，開啟內地高級醫療裝備心臟起搏器國

產產業化以及加速進口替代的新征程。

「心系列」起搏器是目前全球市場上最迷人的起搏器，體積僅8立方厘米，較進口品牌小30%以上，更適合內地患者偏瘦體型，價格則較同規格進口品牌便宜20%至30%。未來隨着國產起搏器國產產業化發展，料將帶來整體價格進一步下降。

## 柏嘉鳳任星展創科生態系統主管

香港文匯報訊 星展香港昨宣佈，委任柏嘉鳳（Brit Blakeney）為星展香港創新及科技生態系統主管。柏女士擁有超過20年的數碼行政經驗。柏女士將直屬星展香港行政總裁龐華毅（Sebastian Paredes）。

加入星展前，柏嘉鳳為Dun & Bradstreet董事，專責管理數碼轉型。柏女士曾為AOL及Univision等主要媒體及網上企業之管理層，亦曾成立及營運數家成功的網上及金融初創。

柏女士為Georgetown University之學士，亦曾於法國University of Grenoble修讀。



柏嘉鳳