

洪為民稱市場龐大 應用廣泛 港互聯網發展需背靠祖國

在廿一世紀的今天，互聯網成為生活的主角，但凡衣食住行總離不開互聯網的影子。香港互聯網專業協會會長洪為民接受大公報記者專訪時直言，香港擁有科技的種子，卻沒有栽培的土壤，市場狹窄直接局限香港的互聯網發展。他認為，長遠而言，香港需要背靠祖國的龐大市場，助力推動互聯網產業發展。

大公報記者 李欣

「香港有科技種子，但沒有土壤，金融、地產等大樹都把陽光給遮蓋了！」洪為民表示，香港亦曾人才輩出，例如有「光纖之父」高錕，也有被譽為當代最具影響力數學家之一的丘成桐。他認為，雖然過去10年香港在互聯網科技發展上似乎停滯不前，但香港有其先天優勢。

香港有其先天優勢

「第一，香港資訊流通，很容易便可看到外國的消息，香港是高度商業化的社會，把互聯網商業化理論上會較為容易，而且在規管較少的大前提下，創業環境相對簡單。」洪為民表示，香港屬於資金密集之地，互聯網創業正是需要風險投資作為支持。

曾經有人說過：「香港的樹上沒有椰子，地下沒石油」，洪為民認為，香港有的人才，因此本港發展互聯網產業是最適合不過。他續說，香港不能單靠金融、地產業，而要透過生產來創造價值，「例如寫軟件，真的是一件產品，跟一般服務業、餐飲不同，是真的能創造價值出來的。」

前海將成發展契機

在洪為民眼中，香港市場細小、租金昂貴，他認為，前海已成為本港互聯網產業的契機，希望透過互聯網專業協會的平台，把青年創業者引往昨日剛舉行開園儀式的「前海深港青年創新夢工場」，一方面為創業者提供資金支持，另一方面通過具備商經驗的商人協助，讓年輕人在創新產業上奠下基礎。

被問到移動互聯網在本港的發展，洪為民相信，未來在移動互聯網的趨勢上，將聚焦在大數據（Big Data）及物聯網（Internet of Things）等，部分可穿戴式產品亦將成為未來生活、醫療界的一大應用。

對於近年冒起的互聯網金融產業，倘若傳統行業不懂得把握「互聯網化」的機會，最終只會在行業間消失。「互聯網的成功在於剪斷產業價值鏈，從而搶佔當中的價值。」洪為民形容，在金融產業上，銀行擔當「超級中間人」的角色，相信隨着市場興起「Disintermediation（去中間人化）」，未來將會有一些先驅銀行利用互聯網技術，提供更好的服務。

洪為民直言，長遠來說，互聯網金融的贏家不一定只有阿里巴巴馬雲，或是騰訊主席馬化騰，而是一些懂得利用互聯網的銀行，藉而搶佔傳統銀行的生意。



▲互聯網專業協會會長洪為民 大公報攝

年輕人有理想欠目標

在2008年獲選為香港十大傑出青年的洪為民，自言一直關注年輕人的發展。他認為時下的香港年輕人，雖然有理想，但卻欠缺目標，把很多事情流於過分的簡單化。

坐在受「佔中」影響、金鐘區辦公室內的洪為民直言，自己也曾經歷年輕的階段，與現時年輕人一樣，有自己一套的思維。眼見年輕人湧到金鐘政府總部外聚集，洪為民曾午夜到訪示威區，嘗試與年輕人傾談。

「他們是有理想的，可以是崇高的理想，但沒有目標。我問他們到底什麼叫『真普選』，他們的答案是『沒有篩選的公民提名』，我再反問有何

實例？他們便答不出來。」洪為民表示，與年輕人溝通的方式很多時是向他們提出問題，讓年輕人自己思考。

洪為民認為，時下的香港年輕人責任感較弱，而且容易把事情過分簡單化，很多時被第三方鼓動後，只會流於口號式的行動，又指「例如用盾牌衝撞是沒有違反愛與和平？說到天下，你自己信不信？」

他續說，年輕人只會埋怨，上一代港人把所有機會給取走了，並沒有想過一輩的困難和艱辛。他直言：「正當年輕人在『佔中』，同時，已有一班年輕人到前海尋求發展機會。」

互聯網專業協會致力科普

在1999年成立的香港互聯網專業協會（iProA），一直負責推動資訊科技普及化，希望可縮窄數碼隔膜，提升香港互聯網科技發展及正確應用。

洪為民指出，iProA過去每年參加世界訊息高峰論壇大獎（World Summit Award，簡稱WSA），其中每年全球最佳網站選舉中，有來自全球逾百個國家和地區參與，iProA便是內地及香港的代表，為企業提高知名度。

參賽的網站要在眾多對手中突圍而出，並非易事。洪為民表示，去年由軟件開發商星願小子推出的「森林大冒險」，透過×box以立體感遊戲協

助學習困難的小童，在8個組別之一的電子健康與環境組別獎項，即時獲得來自新加坡、印度投資者洽購，擴闊全球眼光。

此外，他提到，隨着社會越見進步，科技產品繁多，iProA亦會提供互聯網課程，教導年輕人對互聯網的正確態度，例如不能網上欺凌、不可侵犯版權，亦會提供專為家長而設的課程和活動。

「我們會帶家長們到網吧，教他們如何使用社交網站Facebook、網絡禮儀等。」他表示，作為科普的一部分，iProA亦會向私隱專員公署講課，教人如何防止手機被濫收費用，以及注意網絡保安的習慣。



▲東鵬控股董事長何新明 李永青攝

【大公報記者李永青佛山報導】為了尋求企業有更好的發展機遇，全國最大的瓷磚公司東鵬控股（03386）致力轉型升級，其董事長何新明透露，正大力拓展「大家居」業務，為地產發展商提供瓷磚、家居、衛浴具、裝修及家電等一條龍服務，目前已為兩個內地樓盤，逾千間單位提供服務。他說，將建合資公司專責「大家居」業務，料5年內將成為集團之主業，投資額約10億元人民幣，資金將由合資公司股東共同承擔。

被問及內地房地產市場對東鵬之影響，何新明解釋，在市況低迷時，一些小公司無法維持，但像東鵬這些大公司反而是一種機會，有能力靠促銷來維持增長及藉機提高市佔率，料今年集團業務仍有穩定增長。據悉，今年集團產品減價約3%，主要是原料價格、油價下降及擴大規模所致，估計明年減幅與今年相若。

合資十億建數百家零售店

何新明表示，近期當局採取了一系列措施穩定樓市，料未來地產市場不會大起大落，只會穩定發展，這對行業和集團均有利。今年集團有5條新生產線投產，相等於產能增加約兩成，料相關效益將在明年浮現，加上估計原料等成本將持續下降，故對明年集團業務增長具有信心。

至於「大家居」業務，何新明表示，這是東鵬轉型發展戰略，現時東鵬已從瓷磚領域拓展到了相關的廚房和衛浴領域，但集團並不滿足於此，正大力拓展一條龍服務，即提供新樓所需之一切，如：櫥櫃、家電、燈飾、建材等整體家居可能涉及的東西，東鵬之合資公司都一應俱全。

他表示，「大家居」業務主要分兩個部分，一部分是面對地產商，將來地產商可將新單位的裝修及一切家居和電器，交由東鵬的合資公司負責。他透露，不少地產商對此合作感興趣，料業務將有不俗發展。同時，集團亦會設「大家居」的零售店，料5年內將在全國開設數百家店。

談及出口業務，何新明透露，明年將更積極發展出口業務，主打北美及歐洲市場，並由以往代工為主轉為拓展自家品牌，亦不排除會併購具實力的品牌和擁有銷售渠道的公司。



1200人參與新地公益垂直跑

由新鴻基地產發展有限公司主辦、香港公益協辦的「新地公益垂直跑——勇闖香港ICC」，昨日在本港最高建築物ICC環球貿易廣場舉行。新地主席兼董事總經理郭炳江（右二）帶領參加者參與「滿FUN體驗」，輕鬆挑戰ICC環球貿易廣場2120級樓梯。

今次活動吸引來自超過35個國家和地區、近1200名垂直跑愛好者參與。其中「精英賽」競爭激烈，男子組的波蘭選手Piotr Lobodzinski，以12分25秒到達天際100香港觀景台的終點，而女子組則由澳洲的Suzy Walsham以13分47秒奪冠。

普匯中金百億陝建物流園



▲普匯中金集團主席李偉斌（右起）、漢中市委書記魏增軍、西安大明宮董事長席有良出席物流園簽約儀式 大公報攝

【大公報記者林靜文陝西報導】去年轉型供應鏈金融物流服務的普匯中金（00997），計劃投資100億元（人民幣，下同）在陝西省漢中市建設物流園「普匯中金·世界港」，集團主席李偉斌指出，目前已累計投資約5億元，預計一期工程於明年第四季落成，而上半年將有部分商業產品租入帳。他又透露，明年首季將分別成立兩家小貸公司和一家融資租賃公司，進一步拓展金融業務版圖。

料回報率可達雙位數

「普匯中金·世界港」上周在陝西漢中舉行開工儀式，總佔地3800畝，擬建成建材家居、汽貿汽配、農產品等多個交易區，配套百萬平米倉儲區、公鐵聯運、金融物流區、高端居住智能化物流社區等，總建設週期約五年。執行董事蕭偉業指，一期工程總投資11億元，與西安大明宮合作建設建材家居交易區。

李偉斌補充，最快明年上半年有商業產品出售和招租，有關收入將貢獻給公司。待該項目落成後，將考慮把該模式拓展至其他城市，主要布局一、二線城

市。他看好當地物流前景，預計回報率可達雙位數。

談及未來業績增長動力，李偉斌表示，隨着項目明年落成，加上融資擔保公司的持續貢獻，預計明年集團業績將有很大改善，他又透露，計劃今年底收購一建家居電商平台，惟並未透露更多詳情。他強調，集團未來將以物流、金融和電商「三頭馬車」拉動集團發展。該公司截至今年9月底上半年虧損擴大至3881.1萬元人民幣。

將退出原有家居裝修業務

普匯中金正積極拓展金融服務，李偉斌指出目前正申請小貸和融資租賃牌照，預計明年首季取得，下一步將分別在西安和漢中成立小貸公司，計劃註冊資本分別是2億元和4億元，另成立融資租賃公司，註冊資本計劃2000萬美元。

此外，集團還計劃布局電商市場，打造一站式家居平台「iHome」，目前測試版已經推出，預計明年三月正式上線，提供家居設計方案產品套餐，價格較市場便宜至少20%。

至於集團原有家居裝修業務，由於市場競爭大，毛利水平低下，難以為集團帶來持續長效的利潤貢獻。李偉斌指出，隨着新業務逐漸推出，傳統建材家居貿易業務將逐步退出，初步計劃回售給原母公司達藝控股。

富貴鳥拓電商 零門檻開店

【大公報記者蔣焯基泉州七日電】零成本擴張、零門檻進入、零成本傳播，3分鐘內開一家專業網店，這是鞋業集團富貴鳥（01819）未來的重點發展模式。公司首席執行官路文歷告訴大公報記者，公司將在鞏固原有傳統線下渠道的基礎上，繼續加大電子商務的投入。「微信平台和O2O平台的推出，將為公司進軍電子商務業務邁出關鍵性步伐。」

今年閩派鞋服企業遭遇寒冬，此前路文歷表態，因應內地消費增速放緩，對未來開店持保守策略。除開關健康鞋及團購等新興業務應對競爭外，公司也正加緊微分銷平台建設，包括微信平台和O2O平台的打造。

去年12月，富貴鳥開始推出自行開發的網上交易平臺；今年8月初，推出微信平台並投入運營；8月底，再推O2O平台，實行互動式會員管理。富貴鳥財務總監陳偉盛表示，目前公司的微分銷平台以微信平台為主，主要通過公司現有的線下員工資源，利用微信「朋友圈」的傳播能力，迅速拓展開店和營銷信息傳播。他說，這滿足了很多人零門檻開店的願望，公司會提供相應指導和支持。富貴鳥微分銷項目負責人表示，該平台8月開通至今每月會員增長逾50%，10

月正式亮相，具體效果仍需幾個月時間孵化。

富貴鳥董事長林和平表示，公司不會做衝動式發展。「現國內13家大型電商平台，富貴鳥與12家進行了合作。目前電商佔集團銷售業務5%左右，但這部分業務呈溫和式增長，我們對微分銷平台的成長表示樂觀。」



▲富貴鳥逆勢上揚，目前集團出口比例約佔20%。圖為員工正在加工出口俄羅斯市場的鞋子 蔣焯基攝

就是要專心做鞋

【大公報記者蔣焯基泉州七日電】富貴鳥領頭人林和平的辦公桌旁，擺放着滿滿的鞋子，他操着一口閩南普通話告訴記者，當年結婚的時候，因為鞋子不舒服，站了一天腳疼得起了泡，於是她下定決心，要做最舒適的鞋子。創業多年來，他對鞋子傾注了滿滿的感情，甚至見到人第一眼，就能準確判斷對方的鞋碼，分毫不差。

與所有「創一代」一樣，這個從小種過地、燒過磚、賣過魚，成長於改革開放時期的閩籍企業家在創業之初吃盡了苦頭。雖然現在掌管着整個集團近30億的資產，但他和這個城市裡終日忙碌的人們幾乎沒什麼區別：沒有耀眼的金飾、手表，穿着也不張揚，一幅典型的閩南企業家形象。「我就是一個做鞋子的，富貴鳥就是要專心做鞋。」他說。

這一專心就是十幾年。1984年，林和平等19個堂兄弟共同投資4萬元創辦石獅市旅遊紀念品廠，生產人造革涼鞋和拖鞋，1991年創立富貴鳥品牌，2013年富貴鳥集團在港交所上市。在林和平看來，「有鳥必有林，鳥以林生。」他相信富貴鳥發展，必須立足產業集羣支撐，才能飛得更高。

瑞房擬加推佛山嶺南天地

【大公報記者趙建強佛山報導】自限購解除後，瑞安房地產（00272）旗下佛山嶺南天地項目成交即時上升。瑞安項目副總監文德純指出，看好明年樓市表現，不排除加價推售旗下項目，估計明年樓價可升約10%以上。

文德純接受記者採訪時表示，佛山嶺南天地目前在售第三、四期項目，第三期已售出約60%單位，套現約3億元（人民幣，下同），而今年5月起推售的第四期「尚苑」，808伙單位，售出約300伙，套現約3.6億元，今年至今，佛山項目已套現約8億元。

今年政府相繼放寬限購、銀根及信貸，加上減息等政策，對賣樓起刺激作用，文德純稱，近期佛山本地居民買樓按揭利率，可做基準利率9成，政府亦下調公積金買樓利率，他相信會吸引更多熱錢流入樓市，料明年整體樓價可升10%。

雖然本港高鐵落成仍然遙遙無期，文德純依然看好未來交通便利後，港人在佛山買樓置業比例會繼續上升，目前項目第四期的買家中，約15%為港人買家，而1、2期洋房中，港人買家比例更達30%，隨着限購放寬，未來會加強在港推售的宣傳。文德純又稱，為吸引年輕人入住，未來或會推出更多約90平米的中小型單位。

佛山嶺南天地總建築面積達150萬平米，整個項目預計可於8年後（約2022年）落成，總投資額約150億元，至今售樓套現約20餘億元。

瑞安旗下中國新天地佛山項目總經理鄒都稱，目前項目一期1.8萬平米的商業部分已經100%出租，而二期3.8萬平米部分出租率亦達80%，料明年第二季可以完全開業，租金由每平米100元至最高的1200元不等，高於佛山同業約10%，而明年第四季樓面約12萬平米的「Lot E」商場將會啓用，及計劃推售該項目的寫字樓部分約1.5萬平米，目前目標價約每平米1.5萬元。