

Wits緯智財富管理

生意規劃 公司管理專家

- ✓ 規劃生意最佳方案
- ✓ 專業註冊香港及海外公司
- ✓ 專業公司管理
- ✓ 公司秘書服務
- ✓ 商務辦公室
- ✓ 投資移民

查詢熱線 (852) 2110 4186
(852) 5313 9758
(86) 15012539758
電郵 info@witswealth.com
網站 www.witswealth.com
地址 香港灣仔軒尼詩道48-62號
上海實業大廈7樓701室

富力去年銷售額達標

香港文匯報訊(記者 趙建強)在12月最後一刻銷售達標的富力地產(2777)公布,去年全年銷售金額322.46億元(人民幣,下同),銷售面積約247.41萬平米,較2009年增加33%及6%,今年銷售目標將調高至360億元。2010年12月,富力單月銷售金額32.69億元、銷售面積23.42萬平米,較09年同期分別增長98%及70%。

富力地產董事長李思廉表示,2010年銷售額目標完成,今年將調高至360億元,除廣州和北京市場外,公司將會繼續開拓上海和天津等具發展潛力的市場。

世茂售樓305億增36%

另外,世茂房地產(0813)公布,2010年全年合約銷售金額305億元,較09年的225億元同比增加36%。涉及銷售面積253萬平方米,增加3萬平米,超額完成全年300億元銷售目標。全年銷售均價則由09年的每平米9,000元,增加至2010年的12,054元。期內,公司在售項目30個,其中12個合約銷售逾10億元。公司今年全年銷售目標360億元。

亞洲對沖基金受制資產規模

香港文匯報訊(記者 劉璇)亞洲投資者一向對較大型的基金偏愛有加,對小基金退避三分。路透社消息指,投資者不願把資產托付給小基金,可能會妨礙亞洲達1,250億美元對沖基金行業的發展。

機構投資者不願把錢交給小基金的理由包括難以確定這些基金經理能否續寫輝煌業績、擔心這些基金的風險管理質量等。即便是一家小基金表現不錯,投資者亦會懷疑若其管理的資產增多,過往的策略還能否奏效。

與西方同業相比,亞洲基金規模要小得多,而客戶又通常喜歡至少有1億美元規模的基金。有數據顯示,新加坡約三分之二的基金資產管理規模不超過5,000萬美元,根本不在頗具影響力的機構投資者考慮之列。

監管加強推高運作成本

儘管全球基金業者有意在香港或新加坡開設業務,但由於監管環境和機構投資者所要求的運作標準提高,讓該地區主流的年輕小基金面

臨成本持續上升的局面。雖然亞洲小基金還在難難尋求資產,但銀行削減自營交易給對沖基金帶來的增長潛力,帶來利好作用。

另外,進入2011年,對沖基金另一個有利的部分是,市場和個股的關聯度或將恢復到以往水平,有利於個股挑選者,並給多/空型對沖基金創造出機會。

亞太地區財富急劇膨脹,擁有300多萬名巨富,這些資金最終將流向亞洲地區的基金,降低對歐洲和美國的依賴。

東亞深分行人幣存款增20%

人民幣去年升值3% 港人北上兌換激增

香港文匯報訊(記者 李昌鴻 深圳報道)受國家主席胡錦濤月中訪美消息帶動,人民幣兌美元匯率去年12月下旬出現九連升,至12月31日報6.6227,一年來人民幣兌美元升值3%。去年受人民幣持續升值和港幣不斷貶值的影響,大量港人北上將港幣兌換成人民幣;有羅湖兌換店指,去年港人兌換生意增加五成,而東亞銀行深圳分行亦表示,該行來自港人的人民幣存款去年增長兩成。

去年,尤其是中國於6月中旬重啟人民幣匯率改革以來,人民幣兌美元和港幣持續升值,至去年12月31日,人民幣兌換美元的匯率報6.6227,升值了3.01%,兌港幣升值了2.96%。內地還於10至12月兩次加息,內地一年期存款利率達2.7%,較香港利率為高。基於利差和人民升值前景,部分港人紛紛北上兌換人民幣,進行存款或者用於投資物業,以對抗港幣的不斷貶值。

羅湖兌換店港人生意增5成

羅湖口岸外幣兌換網總經理方震表示,去年以來,羅湖外幣兌換店港人兌換人民幣業務增長高達五成,其皇崗口岸外幣兌換店亦增長3成,兩兌換店內地人赴港旅遊兌換港幣則增長逾兩成。他表示,由於

較其他兌換店的匯率有千分之四的優惠,故吸引了許多港人前往將1萬元以上的大額港幣轉為人民幣,進行投資或者存款,而這一比例佔整體業務四成。

東亞銀行深圳分行行長鄧醒如亦表示,受人民幣升值的預期推動,港人前往東亞銀行羅湖支行等辦理人民幣存款增長2成。未來隨著人民幣升值預期持續,他預計港人北上存款仍會維持增長。

目前在內地存人民幣,利率較港高1至2厘,如定存10萬元一年計,在港最高為交銀的1.8厘,內地則普遍有2.75厘。

內地買房規避港幣貶值風險

在羅湖口岸外幣兌換網店裡,前來辦理港幣兌換人民幣的楊先生對記者表示,他



■羅湖口岸外幣兌換網總經理方震表示,去年以來,羅湖店兌換人民幣業務大幅增長5成。

香港文匯報記者李昌鴻 攝在東莞一美資大廠工作,為了應對港幣貶值和把握人民幣資產升值機遇,他和香港的兩位親戚在廣州番禺祈福新村購買了一套面積達150平方米的新房,目前每平方米增值了5,500元。

楊先生透露,目前他們將該房出租,月租金達6,000元。他每個月前來該外幣兌換店將港幣兌換成人民幣,會將14,000元港幣兌換成人民幣,存在內地銀行供按揭扣款。他又稱,他有許多香港朋友也會到內地投資房產或者將港幣轉為人民幣存款,以規避港幣不斷貶值的風險。

濰坊港華燃氣利潤年增3成

香港文匯報訊(記者 楊奕霞 山東濰坊報道)港華燃氣在山東的版圖不斷擴大,濰坊港華燃氣董事總經理孫學軍在接受香港文匯報採訪時表示,濰坊港華燃氣自2007年開始進入快速發展階段,燃氣銷量每年增幅達30%至40%,利潤增幅達30%,發展態勢良好。

斥資1.8億更換地下舊管

據其介紹,濰坊港華燃氣2003年成立,7年時間引入港華「用服務拓市場」理念,擁有客戶20多萬戶,員工440人。從2009年開始,公司加大安全投資力度,總投資1.8億元(人民幣,下同),計劃3至5年內對濰坊市地下使用超過20年、綿延300公里的鑄鐵管道進行大規模替換,以徹底清除潛存的巨大隱患,從而保障當地用戶的用氣安全。

孫學軍指,濰坊港華積極開拓區域市場,在設立之初的3個市級行政區基礎上擴大至8個,已初步形成區域框架。目前,濰坊港華已開拓寒亭區2萬用戶;今年12月初,投入4,000萬元的濰坊濱海經濟開發區第一個港華燃氣用戶點火,濰坊港華簽約該區域200平方公里的特許經營範圍,是目前整個濰坊市城區的2倍,且該區作為國家級開發區和黃河三角洲高效生態經濟區的重點區域,未來市場潛力巨大。



■圖為濰坊港華燃氣董事總經理孫學軍簽訂峽山區域特許經營

此外,公司採用過盛的焦爐煤氣供給濰坊昌樂整個工業區,是目前公司新的增長點。孫學軍透露,濰坊港華在江北最大鋁型材基地的濰坊臨朐縣設立合資公司,一年內投資3,000萬元用於管網鋪設、氣源引進等,該地區鋁型材企業眾多,現有用氣量已超過濰坊港華設立之初的用氣總量。與此同時,濰坊港華去年還簽訂峽山區域的特許經營協議,該區域將作為濰坊市重點開發的旅遊度假地區,未來主要在民用和餐飲等方面為公司提供大量用戶資源,投資前景看好。

遠地逾18億出售附屬股權

香港文匯報訊(記者 廖毅然)遠洋地產(3337)昨日公布,於上月31日就出售其附屬公司盛聯49%股權,與綠城中國(3900)及浙江省鐵路集團訂立協議。錄城及浙江省鐵路集團將分別購買盛聯24.5%股權,各自支付遠洋9.23億元(人民幣,下同),即合共18.46億元。出售事項完成後,盛聯將由遠洋、錄城及浙江省鐵路集團分別持有51%、24.5%及24.5%權益。

五礦資源正式收購MMG

香港文匯報訊(記者 廖毅然)五礦資源(1208)日前宣布,正式收購MMG Minerals and Metals Group (MMG),董事會結構亦有所調整,任命新的行政總裁及首席財務官。

五礦資源表示,從中國五礦有色金屬股份有限公司全資擁有的愛邦企業成功收購MMG,所有售股契據之條件已經達成或豁免。是次收購包括MMG在澳洲和老撾的礦產業務及澳洲、亞洲和加拿大的勘探項目。

引入綠城及浙江省鐵路

盛聯現時間接持有杭州三家商務區項目發展商的全部股權,遠洋相信,透過與綠城合作共同發展杭州商務區項目,可憑藉各方的品牌及網絡吸引更多客戶。而綠城則認為,收購事項可加強集團於杭州的市場份額及增加土地總儲備。盛聯08及09年分別錄得429萬元及1,365萬元虧損。

中信廬山山海項目開工



■江西省省長吳新雄,省委常委、常務副省長凌成興,中信集團董事長常振明,中信集團原董事長孔丹等共同為中信廬山山海項目開工奠基。

香港文匯報訊(記者 李清平、李滄 江西報道)中信廬山山海項目日前正式開工。中信集團董事長常振明與江西省省長吳新雄共同主持了該奠基儀式。據了解,中信廬山山海項目由中信地產南昌投資有限公司投資建設。另外,中信地產將根據市場發展需要,統一規劃整體開發雲居山-柘林湖風景名勝區規劃區域,5年內投資和招商120億元人民幣。

打造生態度假區

該項目佔地面積680平方公里,水域面積308平方公里,以「生態、養生、運動」三大體系為核心驅動要素,通過度假區內生態契約、綠色交通、禪學養生、紳士運動等系列獨特設計,致力於打造「世界一流,中國首席」的生態度假目的地。

此外,生態農業是中信廬山山海項目另一大亮點。隨著鄱陽湖生態經濟區的全面實施,地處大鄱陽湖生態經濟圈內的中信廬山山海項目,有望成為鄱陽湖經濟圈內的第一批生態農業示範基地。

常振明表示,中信廬山山海項目的啟動,是中信品牌、資本、產品、服務優勢與西海柘林湖風景開發區資源優勢有機結合。中信集團將集聚各方資源和力量,在不破壞現有生態環境的前提下,按照「一山、一城、一海」的定位高標準規劃建設,結合廬山西海的秀美風光及其在中國版圖上鮮明的獨特性、稀缺性特質,建造「中國城鎮化新樣本」。

常振明透露,江西生態旅遊資源豐富,除廬山山海項目外,中信還計劃在南昌和九江等城市拓展集團旗下的中高端住宅業務,充分發揮在經營、管理、資金和人才等方面的優勢,進一步深化和擴大與江西的合作。

經黨中央、國務院批准,常振明上月29日正式被調任中信集團董事長、黨委書記。上任第二天即參加該項目的奠基儀式,足見其對該項目的重視。

茂業河北保定新店開幕

香港文匯報訊(記者 廖毅然)茂業國際(0848)位於河北省保定市的新店昨日開幕,該店為集團旗下第36家門店。茂業於2010年8月收購該店,在3個多月內完成品牌招商。該店建築面積共21,830平方米,目標客戶群是18至35歲的消費者,走中高檔時尚路線。

茂業透露,上月24日開幕的瀋陽金廊門店,開業第二及第三天客單價均逾1,000元。董事長黃茂如指,瀋陽鐵西店會在今年開業,集團會繼續實行同一城市經營2至5家門店的策略。

瑪花纖體「幸福」開啟北上路

神州攻略

香港文匯報訊(記者 羅洪嘯、劉曉靜 北京報道)「幾乎每一位到瑪花纖體的客人,背後都有著自己的故事——渴望得到一份更好的工作、重溫先生欣賞的眼光,又或是因為一份還未到来的愛情。瑪花令她們脫胎換骨,並不僅僅是那被減去的幾公斤多餘體重,而是眼睛中重新閃現的自信光芒。」這段話不僅是瑪花的廣告詞,更是麗妍集團全球行政總裁羅業成經營瑪花纖體的理念。

SARS期搶灘北京崇文區

2003年,羅業成來到北京,以期待的心情籌劃著瑪花在內地的首家分公司。正因為碰巧在非典型肺炎(SARS)時期,一切顯得那麼特殊。從北京飛過來的時候,他幾乎是享受「專機」待遇。來到北京後,羅業成將內地新公司選址在崇文區。

當拜訪崇文區政府負責人時,羅業成心裡打著一堆問號:「見到崇文區領導,要不要握手?」、「在什麼地方簽合同?」這些不起眼的細節,頓成了一個又一個的棘手問題。羅業成表示,為避免麻煩,當時接洽的崇文區政府外經委負責人表示,「你們不要上來(政府辦公室),我們下去,去簽訂這份合同」。

沒有握手,亦沒有隆重的簽署儀式,羅業成一行和崇文

區政府負責人就在當時區政府所在地「幸福大街」簽下了合同。羅業成打趣的道:「我們是在幸福大街簽下來的公司,當然是最『幸運』和幸福的!」

用人看品德 胖瘦不重要

羅業成是一個典型的「空中飛人」,由於負責集團大中華和東南亞的業務,他要不斷穿梭各地,記者在北京採訪他的翌日,他又要飛赴新加坡。被問到會否感到勞累,他笑說,就是因為有激情才會選擇做「空中飛人」;閒暇時間,他喜歡讀毛澤東的詩詞,亦對國學情有獨鍾。

「任人之道,德量才也」,這是羅業成從國學經典《大學》中品讀出的用人之道。很多人都質疑,瑪花作為一家瘦身公司,在選擇工作人員時,都會特別挑選身材苗條的女士;對此,羅業成強調,公司在用人方面,首先看重的是個人品德,胖瘦都不是標準。他坦言,瑪花的員工甚至多為身材稍胖的人,在他眼裡,這些員工如果能夠瘦下來,才是真正的「生招胖」。

內地分店七年開逾70家

多年來,羅業成秉承著「德量才也」的人才觀和一顆開朗、自信的心,使瑪花在香港擁有較高的市場佔有率,並僅在7年間成為內地纖體行業的領軍品牌,發展逾70家分



■瑪花在香港擁有較高的市場佔有率,並僅在7年間成為內地纖體行業的領軍品牌,發展逾70家分店。

店。在瑪花取得成功後,麗妍集團又先後將旗下的史雲遜護髮、貝爾女士皮膚護理、傑仕男士皮膚護理以及哈佛增髮等品牌引入內地。

面對瑪花取得的成績,羅業成始終保持着謙遜,「革命尚未成功,同志仍需努力。要永遠對自己有不滿意,因為只有有不滿意,才能更進一步的努力和向上。」

「小中國大香港」想法過時

北上二十餘年的羅業成(見圖)感慨內地發展之快,他說,「如今內地再不是那個原料加工廠,其高增值的服務業發展越來越好。中國發展非常快,經濟和文化更國際化,更具大國風範,相信中國未來更夠輝煌。」

同時,他希望那些抱有「小中國大香港」心態的港人盡快丟掉這個想法,「如果誰還抱著這樣的心態來內地發展,那他們注定會失敗,因為那個『小中國大香港』想法已經過時!」羅業成建議,北上的港人要多了解內地近年的發展,了解國家政策。

羅業成又指,「我們經常講香港『穩定繁榮』,而不是『繁榮穩定』,這是一個很好的理念。經營企業也應如此,你的領導政策、方針、管理人員也一定要穩定,如果公司內部兵荒馬亂,是不可能給客戶提供好的服務,也更談不上公司的繁榮發展。」