中海油收購加企爆內幕交易

美證交會指偷步掃尼克森賺1億 傳涉熔盛老闆旗下公司

香港文匯報訊 (記者 黃嘉銘) 中海油(0883)收購加拿大尼克森油公司交易，爆出內幕交易醜聞。美國證券交易委員會發表聲明指出，日前中海油收購尼克森的交易，涉嫌有交易員就有交易利用內幕資料，偷步在收購公布前進行股票交易，購入尼克森及其他加國油企股份而非法賺取超過1,300萬美元（約1.01億港元）。該會取得法庭緊急頒令，凍結多名交易商的資產，其中包括在港的一間交易商Well Advantage及部分新加坡交易賬戶。

有本港媒體引述消息指出，事件可能涉及在港上市熔盛重工(1101)老闆、內地富豪張志熔旗下的交易公司。

港交易商賬面獲利5430萬

據新華網報道指出，美國證交會於美國時間周五提交予紐約聯邦地區法院的一份起訴書中指出，Well Advantage在7月19日購買了83萬多股尼克森公司的股票，按23日收盤價計，賬面獲利700萬美元（約5,430萬港元），但在今年1月至7月19日的7個月期間，Well Advantage從未試過交易尼克森公司的股票。

此外，一些位於新加坡的交易賬戶在收購消息公布前數天同樣購買了67.6萬多股尼克森的股票，消息公布後便即時清倉，賺取約600萬美元。這些賬戶早前同樣無買賣過尼克森股票紀錄。事實上，尼克森的股票價格在收購消息公布後的當天迅速飆升，收盤時比前一個交易日收盤價高出約52%。

調查員：明顯濫用內部訊息

美國證交會負責調查此案的桑賈伊．瓦德瓦表示，Well Advantage與其他賬戶是次極為精準的買賣交易，顯然是濫用內部訊息，並由此非法行為中獲取暴利。緊急頒令中，在Well Advantage下單清倉之後的24小時內凍結了上述涉嫌參與內部交易的賬戶資產，總計超過3,800萬美元。美國證交會並尋求法院判決以上賬戶需連本帶利歸還非法所得的利益並罰款，避免其再度違規。

中海油周五收報15.24元，單日升2.834%，成交金額約8.56億港元。而中國熔盛重工周五則收報1.4元，單日升4.478%，成交金額2.5153千萬元。目前，美國證交會仍就事件繼續調查。

■美國證交會指，中海油收購加拿大尼克森牽涉內幕交易。圖為中海油北京總部。 彭博

中海油收購或遇阻

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）中海油(0883)早前公佈收購加拿大尼克森交易，被爆於交易公佈前有交易員進行內幕交易，市場上對於事件的主角中海油及熔盛重工(1101)兩股股價料會於短期內受影響，並且可能令該收購獲批增加阻力。

溫天納料兩股長遠影響微

資深證券業分析員溫天納認為，兩股的股價在短期內受壓屬正常現象，熔盛重工的股東可能會憂慮事件影響到公司的形象。但由於事件調查需時，市場在若干時間後會日漸消化有關消息，長遠而言對中海油及熔盛重工的股價以至業務發展影響都不算太大，但投資者購買相關股票，則需清楚了解跟進事態發展。

商紹豪：收購不成 中海油看升

不過，分析員則認為事件反有助推高中海油股價。新鴻基尊尚資本管理投資策略師商紹豪指出，中海油出價151億美元收購加拿大尼克森的事件公佈後，市場並不看好交易可為中海油帶來甚麼明顯的利益，皆因中海油收購的估值實在太高，現時出現了突如其來的法庭緊急頒令，引致收購事宜出現了變數，倘收購不成反而利好中海油股價。

商紹豪估計，由於事件已牽連至政治層面，美國多名參議員都「關注」中海油進軍北美市場的計劃，指中國計劃搶佔北美油產市場，收購阻力明顯不少。

看好A股 耀才逆市擴充

■耀才證券主席葉茂林(右)及市務總監郭思治。 黃嘉銘 攝

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）大市表現持續波動，但仍有證券公司選擇在逆市擴充。耀才證券(1428)主席葉茂林昨日於旗下鯽魚涌新分行開幕儀式後表示，不明朗的市場氣氛反是擴充業務的良機，皆因投資者在選擇代理時定必更為審慎，而公司的佣金優惠政策令投資者手續費成本降低，吸引力較高，加上看好第三及第四季度的內地股市穩步向上發展，故決定在現階段開新分行。

3月底客戶數目破6萬

葉茂林續指，市場表現有高有低乃正常現象，現階段市況不明朗，但公司盈利仍大幅上升接近50%，而且客戶數目截至2012年3月底更已衝破6萬大關，分行數目亦已增加至16間，今年連開4間分行，市佔率不斷上升，目標是延伸分行網絡至全港十八區。

此外，葉茂林分析稱，現時內地經濟增長明顯放緩，但看不出內地市場上存在明顯的不利因素，預計內地股市的「春天」將於本年底至翌年初出現，故公司勇於在現階段擴充業務來作好準備。

縮短停牌時間利交投

被問及有關港交所日前就實施短暫停牌，以容許上市公司在交易時間內刊發股價敏感資料公告的建議諮詢時，葉茂林回應指，政策可縮短股份停牌的時間，有別於現時待刊發公告後，於下一交易時段方可恢復股份交易，這有助於交投更為暢旺，市場反應可會更快速。

市務總監郭思治則指出，內房及水泥股的表現料將穩步向上。他認為內地市場現時以大型基建及房地產主導，在內地經濟增長明顯放緩下，中央更會大力推動基建來維持經濟增長。零售股難被看好，由於現時內地消費力確實不如以往，市民大多投放資金於樓宇物業之上，在衣、食兩方面相對較為收緊。至於對各大銀行的預測業績，郭思治認為匯控(0005)及恒生(0011)應可有不俗的表現。

應對歐債 深採措施扶中小微企

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）受歐債危機等影響，深圳市許多企業尤其是中小企業生存艱難，為支持中小企業應對危機，深圳市最近出台《深圳市中小企業創新幫扶行動計劃實施方案》，將首次對創新型中小微企業實行備案確認制度，並成立創新幫扶專家團，提供專業化成長指導。

建中小企融資服務平台

據介紹，實行創新型中小微企業備案確認制度，是創新之舉。對於創新型中小微企業，深圳市將按照其不同的發展階段進行梯度培育和重點幫扶。相關舉措包括建立中小企業融資服務平台，進一步強化企業上市後備資源隊伍培育；將創新型中小微企業納入上市後備資源梯隊，實施重點培育；將創新型中小微企業的創始人列入市創新領軍人才高端梯隊，繼續強化企業家培育和服務等。多渠道開展中小企業融資幫扶也是下一步的工作重點。

此外，深圳民營及中小企業發展專項資金設立創新型小微企業培育項目資助計劃，支持各類小微企業創新創業，提升核心能力；以財政資助方式幫助中小企業通過服務外包形式聘請專業機構，制定轉型發展戰略。

首設創新幫扶專家團

深圳又成立中小企業創新幫扶專家團。根據該方案，深圳市將組織政府部門領導，企業家，投融資專家，法律、管理和技術專家，大專院校學者以及熱心中小企業事業的各界專家成立中小企業創新幫扶專家團，搭建中小企業服務領域的「民心橋」，以「一對一」方式，為中小企業提供政策輔導及專業化服務，指導和幫助中小企業提升自主創新能力。

財經人物

開拓日本 專注高檔客 初期甚艱難 小本皮草商闖出頭

香港文匯報訊（記者 涂若奔）隨着內地成為全球第二大奢侈品消費市場，近年來經營珠寶、名車等貴價貨的商家，均熱衷於吸引動輒一擲萬金的內地豪客。然而本港皮草業卻有小公司堅持「走自己的路」，十多年來專注於開拓日本高端客戶，研究潮流趨勢、不斷加強設計能力，不靠內地市場也賺到了第一桶金，打下了屬於自己的一片天空。

信力貿易公司總經理蔡景如接受訪問時介紹指，這家專門做皮草生意的小公司創立於1996年，起步資本約100萬元，由他本人和兄嫂等親戚共同出資創建，是地地道道的手工作坊式「家族企業」。回憶創業之初的情形，他感嘆「萬事起頭難」，頭半年幾乎是「勒緊褲頭做」，所有人都無糧可出。

當時，業界的不少訂單來自美國。但蔡景如表示，美國人只想做大單，且擁有絕對的議價能力，「看不起我們這樣的小公司」，因此他將目光瞄向了日本。他說，日本自80年代末起，對皮草產品的需求已相當旺盛，因為那時日本正處於經濟最好、國民收入增長最快的時期，笑稱「（日本買家）就好比現時的內地同胞來香港，喜歡大手掃入名牌貨，買皮草、買珠寶，追求潮流生活」，這令他從中看到了商機。

不過，要和日本人做生意並不容易。蔡景如稱，日本批發商對產品的要求非常高，且涉及眾多不同的款式，「訂單通常是每種款式只訂幾件，由他們提供圖紙，要我們製作出來」。他形容，許多條件相當「苛刻」，但話鋒一轉又說，換個角度來看，這類訂單大公司不太願意接，正好是小型公司發展的機會。

每年生意額達4000萬

因此，蔡景如潛心研究日本買家的消費心理，悟出不少心得。他稱，一般的皮草買家比如內地客，最在意的是原材料，喜歡「長毛」產品，希望買一件名貴大衣穿上身之後，「其他人遠遠望過來，一看就知道我穿的是皮草」。相比之下，日本買家較成熟、較低調，喜歡「剪毛」產品，追求穿上身後「有絲絨的感覺」，甚至並不在意別人是否知道他穿的是名貴大衣，反而希望穿出流行時裝的品味，要求的是「有型」。

據蔡景如透露，由96年一直到今天，日本始終是該公司最大的市場，最多時10張訂單有9張來自日本，近年來雖然有所下降，但最少時佔比也達到六成，其餘來自美國及韓國。公司的生意也蒸蒸日上，生意額每年均保持10%以上的增幅，99年已全部回本進入收成期，目前每年的生意額已達到4,000萬港元水平。

暫無意開拓內地市場

展望未來，蔡景如表示仍然會以拓展日本市場為主，對於購買力爆炸式增長的內地市場，他稱雖然有不少同行加快了進軍步伐並取得不俗成績，但他本人卻不眼紅，暫未有類似計劃，原因是一旦轉變目標市場，就要研究「新的口味、新的尺寸，而且（買家）喜好也不同，公司架構也要隨之改變，與其如此，不如集中精力做好自己，繼續服務現有客戶」。

■蔡景如指，信力仍以拓展日本市場為主，暫未有意進軍內地。 張偉民 攝

攻女性市場 潮流觸覺最重要

香港文匯報訊（記者 涂若奔）在家族公司中，蔡景如負責與客戶接洽及產品設計事宜。他認為，要設計出受市場歡迎的皮草產品，必須令其「時裝化」，從款式到圖案都要有獨特的創意，為此他花費了大量時間研究女性雜誌、看時裝秀，以便追上潮流。

蔡景如指出，皮草市場的女性買家佔壓倒性多數，雖然近年來也逐漸出現男性買家，但截至目前女性的佔比仍達到九成半。作為男性，他稱要準確把握女性消費者的心理，首先需要與買家充分溝通，「參考客人的意見最重要，一般是客人提出要求，然後我再想一條橋出來，交給師傅去執行」。

「看女性雜誌多過太太」

其次是要專門研究女性雜誌，從中發掘靈感。蔡景如透露，他幾乎每天都要翻看女性雜誌，有時逛街看到某雜誌的圖案具有參考價值，也會即刻掏錢購買。他笑稱，「我可以肯定，我看女性雜誌的時間，遠遠多過我太太，因為選擇這一行就要做個有心人，認真研究雜誌上的那些衫究竟靚在哪裡」。

除此之外，蔡景如稱，他還會通過網絡看大量的時裝秀，特別是歐洲的時裝表演，以便掌握國外近期流行何種題材，「看到別人做了一件衫出來，我會問自己，皮草產品能不能做到類似的款式或者視覺效果」。他承認，這樣的研究有時也很辛苦，「（消費者）又要保暖，又要時興舒適，又要價錢合理化，其實很難挑戰」，不過多數時候他覺得很有意思，稱未來的夢想是「打響自己的品牌」，將事業推上另一個高峰。

中價貨平均逾4000美元

據蔡景如介紹，公司生產的高價貨平均每件售價超過1萬美元，中價貨也超過4,000美元，與96年剛開業時比較，售價均上漲了不止一倍。2008年之後原材料價格上漲較快，部分漲幅逾三成，公司則累計加價約兩成左右。

愛護動物 內地人造皮毛業起飛

■隨着內地環保意識增強，近年興起「人造皮毛」產業。 資料圖片

香港文匯報訊（記者 涂若奔）皮草產品深受消費者喜愛，但一直備受動物保護組織批評，指責剝皮的過程「殘忍」。作為最大消費市場之一的中國內地，近年來逐漸興起了「人造皮毛」產業，以外觀類似動物毛皮的長毛絨型織物製造，產品銷量同樣強勁增長。

據中國毛紡織行業協會最新公布的數據披露，今年首4個月，內地逾千戶規模以上的人造毛紡企業，累計完成工業總產值578億元人民幣，同比增長了12.5%。內銷佔比達到88%，平均增速11.7%。原料及產品進出口總額為43.15億美元，同比增長了3.68%，其中進口13.59億美元，同比增長1.02%，出口29.55億美元，同比增長4.95%。

內地媒體引述寧波北緯家用紡織品有限公司董事長余萬軍指出，從有了人類文明開始，就有了皮草產品，該行業累計已有5,000年的歷史，一直未被淘汰。由於現在人們保護生態系統的觀念加強，不隨意捕殺動物，因此作為皮草的替代品，人造皮毛就有了很好的前景。他預計，在未來的幾十年甚至是幾百年中人造皮毛產品肯定不會被淘汰，「只要做的夠真、夠好，那麼需求肯定會越來越大」。