

匯豐服務業PMI創一年新低

香港文匯報訊(記者 卓建安) 匯豐銀行繼周一公佈8月份中國製造業採購經理指數(PMI)終值創41個月以來的低點後,該行昨日公佈的8月份中國服務業PMI為52,不僅較上月的53.1進一步收縮,也創下一年來的新低,顯示中國經濟繼續面臨下行風險。

匯豐指,8月份中國服務業收費價格與上月幾乎持平,將近95%的調查樣本顯示收費水平不變,但是投入成本環比加速上揚,經季節性調整的收費價格指數則創下三個月來新高。從預期指數來看,8月份樂觀度偏低,為8個月來最低,但服務業界仍對經濟前景感到樂觀,並預期客戶需求在未來一年會有增長。

7月份就業指數位盛衰線上

另外,匯豐公佈,7月份中國服務業就業指數連續43個月位於盛衰分界線之上,但略低於長期平均值。調查顯示這與用工擴張和新接業務的增長,以及部分企業的擴張計劃有關。

匯豐大中華區首席經濟師屈宏斌指出,匯豐8月份中國服務業PMI受新訂單增長放緩的影響下滑,並創下一年

來新低,而製造業PMI的新訂單分項指數也降至9個月低點。這說明中國經濟面臨的主要風險仍然是下行風險,預計政府將加大力度抵禦外部衝擊。

香港PMI上月微升 5個月高位

另外,匯豐昨日亦公佈8月份香港PMI為50.5,較上月的50.3微升,是5個月以來新高,並且是連續第二個月高於50的盛衰分界線,顯示本港營商環境進一步改善,但改善程度只屬輕微。

據匯豐公佈,8月份本港私營企業的產出連續第二個月錄得增長,約16%的受訪企業表示業務量較7月份增加,增幅更是5個月來最強勁。8月份受訪企業的新訂單與7月份持平,部分反映來自內地的新訂單連續4個月之後趨於穩定。



8月PMI再現回落報52,經濟增速繼續降低。圖為山東鄒平縣一家工廠設備車間的工人在用自動焊接機作業。

香港私企僱員人數連降4月

另外,匯豐指,截至8月底香港私營企業的僱員人數已連降4個月,主要是員工辭職及企業削減人手所致。8月份私營企業整體投入成本上漲,一反7

月份出現微降的情況。月內採購價格與薪金支出均告上升,但投入價格的漲幅則屬輕微,且低於同項調查的長期平均值。另一方面,8月份平均銷售價格與上月比較大致持平,約89%受訪企業指出產價未有太大變動。



股市乏善是足,股民已無心戀戰。

滬指2000點岌岌可危

香港文匯報訊(記者 袁毅 上海報導)在實體經濟活躍度持續降低,上市公司半年報疲弱制約下,市場缺乏上漲動力,加上銀行、鋼鐵股領跌打壓下,昨日上證綜指盤中再次創出43個月以來新低,2,029點,隨後在黃金、地產、互聯網等多板塊活躍上漲帶動股指上揚,兩市一度轉為上漲;但午後股指維持震盪,小幅下跌。

最低2029點創43個月新低

上證綜指收報2,037點,跌0.29%,成交448.86億元(人民幣,下同);深證成指報8,242點,下跌0.02%,成交518.35

億元。

匯豐公佈中國八月份服務業採購經理人指數(PMI)為52,按月下跌1.1,創一年新低;而國際市場方面,投資者擔憂歐洲央行議息的结果,亞太股市隨隔夜歐美股市全線下跌,令A股承壓;近期外資機構連續做空在港上市中資銀行股,內銀行股連續第三日重挫大盤;民生銀行跌3.7%,帶動銀行股全線跌,招商銀行、興業銀行、平安銀行等跌幅超1%,其餘銀行股均下跌。其他鋼鐵、石油、釀酒股跌幅居前。黃金股強勢漲,物聯網、航天軍工、傳媒、地產等板塊漲幅居前。

地產龍頭極抄底拿地,地產股護盤領漲,保利地產、萬科A、金地集團、招商地產等漲幅均超1%。小盤科技股繼續表現活躍,iPhone 5確定9月12日發佈,蘋果概念股飆升,天機科技、川大智勝、三五互聯、奧維通信、三維通信等12股強勢封漲停。此外,方正科技、三元達、朗科科技均大漲逾7%。

華西證券分析師曹雪峰認為,市場仍然缺乏強有力的上漲動力,目前實體經濟未見起色,而已公布的上市公司半年報剔除石油、石化和金融股之外,其它企業淨利潤同比下降16%,不排除滬指或跌破2,000點。

車企表現低迷 或掀海外併購潮

香港文匯報訊(記者 莊亞權 上海報導)據艾睿鉅昨日公佈的中國汽車行業研究報告顯示,中國汽車企業兩級分化的趨勢日趨明顯,德國、美國汽車品牌在中國的市場份額繼續增長,而日本和本土品牌汽車的市場份額正逐漸減少。

歐美品牌搶食擠壓

數據顯示,德國品牌汽車在中國市場的份額已增至23%,較去年上升3.2

個百分點;美國品牌汽車份額也從去年的13.2%升至13.5%。相比之下,日本品牌汽車的市場份額已降至21.6%,較去年下降2.5個百分點,連續第5年呈下降態勢。中國本土汽車品牌市場份額也從去年的29.9%降至今年的28.3%。

艾睿鉅董事總經理羅曼表示,德國汽車品牌總體表現良好,源於其在高檔車型市場的領先地位,因為中國高檔車型市場的增長率遠高於總體的汽

車市場增長率。而鈴木失去一半的市場份額,則拖累了日本品牌汽車的市場總體份額。

羅曼表示,75%-80%的產能利用率是車企「安全實現盈虧的平衡區間」,按此評判各車企的生存狀態,合資企業明顯優於本土企業。在30餘家本土整車廠商中,有16家產能利用率未能達到盈虧平衡區間,而19家合資的整車廠商,僅有1家未能達到這一區間。

海外併購拓全球市場

儘管中國本土車企表現不佳,但羅曼並不認為中國本土車企不會掀起大規模整合潮。「在全球大部分市場,面臨類似發展狀態時,企業之間會出現大規模整合,但由於中國政府對當地企業支持力度較大,我們預期這樣的整合不會出現。」羅曼表示,由於中國汽車製造商擁有相對較強的支付能力,更多中國汽車企業或將在海外進行兼併收購活動,尤其是汽車供應商更可能通過併購尋求技術轉讓,以獲得更多全球客戶。

券商參與區域股權交易試行

香港文匯報訊(記者 沈夢珊 上海報導)中國證監會近日發佈實施了《關於規範證券公司參與區域性股權交易市場的指導意見試行稿》,明確區域性股權交易市場清理整頓工作完成之後,券商可以參與符合條件的區域性市場的相關業務。

掛牌企業門檻進一步降低

相關人士對本報記者表示,區域性的股權交易市場體現了極強的私募性。這意味著,進入到這個板上的企

業的門檻要求降低了。只要是本地地方重點扶持的產業,或者是符合本地產業政策導向的所有中小微型企業,亦或是非上市公司,都可以到這來尋求股權轉讓的機會,尋求私募債權融資的機會。

上海金融局相關人士告訴記者,《指導意見試行稿》的實施意味著證券公司對區域性市場的責任更大,證券公司的專業判斷將對其承擔相應風險,但同時由券商進入把關之帶來的槓桿利益也不小。

券商介入帶來較高流動性

業內人士表示,新三板由券商介入會給市場帶來很強的流動性,市場的活躍度增加了。但對於上海股權託管交易中心來說,券商介入時間尚難確定,並且跨區域企業想要到上海進行掛牌業務,審批成本會相對提高。

根據《指導意見試行稿》,區域性市場原則上不得跨區域設立營業性分支機構,不得接受跨區域公司掛牌。

香港文匯報訊 國家統計局昨日公佈,初步核算2011年GDP增長9.3%,比初步核算數提高0.1個百分點。統計局表示,2011年國內生產總值現價總量為472,882億元人民幣,比初步核算數增加1,318億元。其中第一產業增長速度為4.3%,比初步核算降低0.2個百分點;第二產業增長速度為10.3%,比初步核算降低0.3個百分點;第三產業增長速度為9.4%,比初步核算數提高0.5個百分點。按初步核算數計算的三次產業結構,第一產業佔10.0%,第二產業佔46.6%,第三產業佔43.4%。根據規定,年度國內生產總值核算包括初步核算、初步核實和最終核實三個階段。

統計局初步核實去年GDP增9.3%

LA/MAT/05705/2011 (M83)
案件編號 FCMF 176/2012

香港特別行政區 區域法院 家事雜項 案件編號2012年第176號

有關未成年人士被動圖 及 有關未成年人士監護條例(第十三章)

申請人 姚茂青
答辯人 叶秀嫻 及 楊秀嫻
被告 葉秀嫻 及 楊秀嫻,其地址不詳。

現通知閣下,申請人姚茂青已於2012年8月14日在家事法庭提出上述案件對閣下作出如下申請:-

(1) 申請人將委任為1997年8月12日出生的兒子,姚國,的監護人;

(2) 申請人將獲得該未成年人士的單獨管養、照顧及管束權,而答辯人將獲授予合理的探視權;

(3) 是次申請之訟費及其附帶費用將由答辯人支付,而申請人本身的訟費則根據《法律師規例》評定。

特此通知,上述案件已定於2012年11月2日(星期五)上午9時30分在香灣仔灣仔灣道十二號灣仔政府大樓M1樓家事法庭第四法庭在區域法院法官官前審理。如答辯人屆時沒有出席聆訊,則法庭可在其缺席下聆訊本案。

司法常務官
本通告將於本港出版及在本港及中華人民共和國流通之中文報章文匯報刊登一天

申請酒牌轉讓及續期啟事 CLUB APOLLO

現特通告:何韶容其地址為香港銅鑼灣告士打道250-254號伊利亞大廈10樓B座6室,現向酒牌局申請把位於香港銅鑼灣謝斐道468號百達中心1樓Club Apollo的酒牌轉讓給鄧佩玉,其地址為新界天水圍天晴邨第4座晴海樓507室及續牌,附加批註事項為酒吧。凡反對是項申請者,請於此公告登報之日起十四天內,將已簽署及申明理由之反對書,寄交香港灣仔軒尼詩道225號路政司市政大廈8字樓酒牌局秘書收。

日期:2012年9月6日

APPLICATION FOR TRANSFER AND RENEWAL OF LIQUOR LICENCE CLUB APOLLO

Notice is hereby given that Ho Siu Yung of Room 6, Tower B, 10/F., Elizabeth House, 250-254 Gloucester Road, Causeway Bay, Hong Kong is applying to the Liquor Licensing Board for transfer and renewal of the Liquor Licence in respect of Club Apollo at 1/F., Always Centre, 468 Jaffe Road, Hong Kong to Chau Pui Yuk of Flat 507, 5/F., Bldk. 4, Ching Hoi Hse., Tin Ching Est. Ph. 1, Tin Shui Wai, N.T. with endorsement of bar. Any person who knows any reason why this transfer and renewal should not be granted should send a written and signed statement of the facts to the Secretary, Liquor Licensing Board, 8/F., Lockhart Road Municipal Services Building, 225 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong within 14 days from the date of this notice.

Date: 6th September 2012

申請酒牌轉讓及續期啟事 漢陽苑韓泰菜館

現特通告:金鍊範其地址為九龍尖沙咀馬倫道5號太興廣場2樓,現向酒牌局申請把位於九龍尖沙咀馬倫道5號太興廣場2樓漢陽苑韓泰菜館的酒牌轉讓給韓泰,其地址為新界馬鞍山恆安邨恆山樓314室及續牌。凡反對是項申請者,請於此公告登報之日起十四天內,將已簽署及申明理由之反對書,寄交九龍深水埗基隆街333號北河街市政大廈4字樓酒牌局秘書收。

日期:2012年9月6日

APPLICATION FOR TRANSFER AND RENEWAL OF LIQUOR LICENCE HAN YANG WON KOREAN & THAI RESTAURANT

Notice is hereby given that Kim Yon Bum of 2/F., Tern Plaza, 5 Cameron Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon is applying to the Liquor Licensing Board for transfer and renewal of the Liquor Licence in respect of Han Yang Won Korean & Thai Restaurant at 2/F., Tern Plaza, 5 Cameron Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon to Hon Chan Mi of 314, Heng Shan House, Heng On Estate, Ma On Shan, N.T. Any person who knows any reason why this transfer and renewal should not be granted should send a written and signed statement of the facts to the Secretary, Liquor Licensing Board, 4/F., Pei Ho Street Municipal Services Building, 333 Ki Lung Street, Shamshuipo, Kowloon within 14 days from the date of this notice.

Date: 6th September 2012

申請會社酒牌轉讓及續期啟事 樹屋

現特通告:麥淑敏其地址為香港筲箕灣愛蝶灣5座11樓G室,現向酒牌局申請把位於香港銅鑼灣景隆街7號10樓樹屋的會社酒牌轉讓給鄭家慧,其地址為新界荃灣荃景圍100號荃灣中心濟南樓18座33樓C室及續牌。凡反對是項申請者,請於此公告登報之日起十四天內,將已簽署及申明理由之反對書,寄交香港灣仔軒尼詩道225號路政司市政大廈8字樓酒牌局秘書收。

日期:2012年9月6日

APPLICATION FOR TRANSFER AND RENEWAL OF CLUB LIQUOR LICENCE THE TREE HOUSE

Notice is hereby given that Mak Shuk Man JoJo of 11/F., Flat G, Block 5, Aldrich Garden, Shaukwaiwan, Hong Kong is applying to the Liquor Licensing Board for transfer and renewal of the Club Liquor Licence in respect of The Tree House at 10/F., 7 Cannon Street, Causeway Bay, H.K. to Cheng Ka Wai Cerene of Flat C, 33/F., Tsinan House, Tsuen Wan Centre, 100 Tsuen King Circuit, Tsuen Wan, N.T. Any person who knows any reason why this transfer and renewal should not be granted should send a written and signed statement of the facts to the Secretary, Liquor Licensing Board, 8/F., Lockhart Road Municipal Services Building, 225 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong within 14 days from the date of this notice.

Date: 6th September 2012

萬科13.65億 奪穗蘿崗宅地

香港文匯報訊(記者 古寧 廣州報導)內地房地產龍頭萬科昨日在土地市場再下一城,經過與中海地產22輪競價,萬科以13.65億元人民幣(下同)拿下廣州蘿崗開發區宅地SDK-D-3地塊。此這也是萬科6月在穗首次拿下商業地塊以來,今年在穗首次奪得宅地。業界指,6月以來,萬科已在內地土地市場發力,僅8月地價款就達36億。

據介紹,SDK-D-3的地塊位於廣州開發區開源大道以南,佔地面積115,671平方米,掛牌總價12.6082億元,樓面起始均價4360元/平米,要求建築面積90平米或以下套型住房面積佔住房開發建設總面積的40%以上。此前,中海地產已在蘿崗有SDK-D-2和SDK-D-4兩地塊,而該地塊則在這兩地塊旁邊。

上月增8項目地價款36.14億

近期蘿崗推地幅度逐步加大,僅9月以來,便相繼推出4宗地塊共34.4萬平米,掛牌總價13.7萬平米,分別為一宗宅地、一宗科研地塊、一宗倉儲用地和一宗工業用地。此前,保利和萬科兩大巨頭已率先進入該領域。保利2006年便推出保利林語山莊,萬科分別於2006年推出萬科城,2011年推出萬科東峯城。隨著雅居樂、中海地產和越秀地產等房企巨頭的紛紛加入,蘿崗區樓市推貨也將增加。

業界人士指,隨着銷售的回升,萬科自6月起開始在土地市場上發力。7月分別在上海、寧波、南昌、青島、天津、西安等地新增6個項目,地價款高達30.2億元。而到8月,萬科在內地新增項目8個地價款達36.14億。業界人士指,萬科年底可能還將加大拿地力度。萬科董秘譚華傑此前曾表示,四季度是拿地的好時機,萬科還會再買很多地。分析人士指,這與萬科的土地儲備去週期化有關。

港企慨嘆:內銷首要克服「水土不服」



內銷市場開拓非想像般容易,許多外商都因「水土不服」而失敗。圖為北京王府井大街商業區。

香港文匯報訊(記者 肖郎平、實習記者 陳淑英 東莞報導)「做加工貿易的企業轉型做內銷,非常不容易。」港企東莞南福皮件公司將參加9月中的全國加工貿易產品博覽會。港人老闆許明明前年底開始考察內地市場,今年11月將在深圳開第一家專賣店,習慣了做外貿的她,感覺內地市場「好複雜」。

位於黃江長龍工業區的東莞南福皮件公司辦公樓和工廠有2萬多平方米。許明明說自己「10年前就想做內銷」,但真正進軍內地市場,多少有些被動。今年來,公司產品外銷下滑40%,逼着她決心「馬上把內銷這一塊做起來」。

急需優秀營銷總監

今年年初,許明明帶着一幫人馬到北京、大連、長春等地參加博覽會、展銷會,試探內地「水溫」。「整體感覺不錯,有百貨公司向我們招手了。在大連的銷售特別好。」許明明說,她計劃把市場的重點定在北方,因為「東北人認皮,一看就知道是好皮。」公司準備今年11月在深圳開出第一家專賣店。

做了31年的外貿,轉向內銷市場,南福公司必須克服許多方面的「水土不服」。「內地每個城市都不一樣,一個城市就像一個國家。」對內地市場的不熟悉,是這家典型港資加工貿易企業的最大短板。「我現在急需一個優秀的營銷總監,要熟諳內地市場,對內地消費者在皮具方面的消費習慣和喜好瞭如指掌。」許明明對記者稱,有好的營銷人才,歡迎介紹。

沒有想像那麼好做

設計也要調整。「我們習慣了接歐洲的款式,而內地人身材嬌小,欣賞眼光和消費心理有很大不同。」內地百貨進場的複雜程度,也令習慣坐下來就談生意的許明明頭痛不已。「外貿客戶,他們只對你提三個要求:給他一個好價格、出貨保證品質、及時交貨。但是要進入內地一家普通百貨公司,需要打通所有關節,各種費用和關係往來讓人聽了都怕。」公司外貿部負責人李永娜連稱:「沒有想像的那麼好做。」

推廣渠道窄 抑拓展步伐

今年,南福公司報名參加了首屆全國「加博會」。此前南福公司已經連續參加了三屆廣東「外博會」,許明明直言,效果「普普通通,來的大部分是觀眾。」希望今年「加博會」,能吸引更多百貨採購商前來。

從2010年開始佈局開拓內地市場,南福公司基本沿用傳統做外銷的方法,將參加展會作為企業開設銷售渠道、認識新客戶的最主要途徑。同時,公司還將佈局瀋陽、大連、青島、蒙古等地,逐步開設直營專賣店,步子邁得小心翼翼。有限的推廣渠道制約了公司拓內銷的步伐。

網上平台與實體多管齊下

而同在黃江的東莞嘉嘉電器公司相比之下走得更快。該公司生產插播、音樂播放器等電子產品,具有較強研發創新能力,公司注意到電子商務平台的作用,不僅與多家網上商務平台開展合作,還運用最流行的微博開展用電安全宣傳和產品推廣,與實體超市百貨、展會等渠道結合起來,多管齊下,全力開拓內地市場。

「從2011年初,我們的產品正式在百佳、老老匯、太平洋數碼等實體店有銷售。這個月我們的產品還將在eBay上線,此前在亞馬遜、淘寶、京東等網上商場已經鋪開。」公司總經理譚輝說,目前內銷所佔的比例還非常小,「我們希望能盡快,希望五年之內能達到35%的比例。」