



辣招陰霾未退 周末交投單位數

詳刊B6



陝榆林赴港推介新興產業

詳刊B3

B1 責任編輯：何寶棠 2012年11月12日(星期一) 香港文匯報 WEN WEI PO

WEN WEI BUSINESS ■專線：2873 8002 ■傳真：2873 3957 ■電郵：business@wenweipo.com ■網址：http://www.wenweipo.com ■地產版電話：2871 5302 ■地產版傳真：2814 0960

# 「應否轉移」及「如何轉移」 客戶對細節未清楚 康宏：MPF「轉會」明年初才旺

香港文匯報訊(記者 陳遠威) 俗稱強積金「半自由行」已於本月初實施，獨立理財顧問康宏理財(1019)提供計劃轉移中介服務，為打工仔女安排合適的強積金「安樂窩」。行政總裁及執行董事馮雪心表示，新安排實施後，有關查詢上升一倍，但市民仍在觀察，實施後「轉會」客戶不多，如首日當日僅收到1宗轉移個案，較預期為低，預料明年初才會出現較多「轉會」個案。

馮雪心日前在接受本報訪問時表示，半自由行實施後，收到諮詢數字有所增加，主要關於應否作出轉移及要如何轉移。普遍客戶對新安排的細節未清楚，得悉有新安排但仍不清楚與自己的關係，故未有準備作出轉移。

## 諮詢升一倍 市民仍觀察

她坦言，為配合新安排實施，公司已預先準備人手，增加調配員工替客戶處理有關事宜，以應付潛在的強積金轉換潮，不料實際轉移數目頗低，幸而並未因此增聘員工。

馮雪心認為，打工仔普遍會再觀察半年至一年時間，加上臨近年尾，市場正等待年結後檢視基金全年表現。預料在經過3至6個月了解期後，考慮轉移計劃的人數才會增加。

## 市場打減價戰 料再減一成

市場人士認為半自由行實施後，強

積金計劃收費將隨市場競爭而降低，馮雪心表示，近年市場已經開打了減價戰，各供應商利用不同策略吸引客戶，相信競爭力會越來越接近，預料未來1年計劃平均收費仍會減低一成。

她強調，現時收費已有一定下調幅度，打工仔希望低收費，同時又要求有好服務，相信對供應商帶來頗大營運壓力。收費水平並非最重要的考慮因素，基金表現扣減收費後的淨回報以及服務質素更為重要。

至於進行強積金受託人轉移或有6至8星期真空期風險，馮雪心指，這涉及兩個受託人的服務，原有受託人將基金賣出套現，過戶至新受託人，再由新受託人買入基金；供應商的競爭力除基金回報和收費外，便取決於服務，包括手續處理時間及準確性。

## 公開平台供查詢轉移進度

有強積金受託人曾表示可將真空期

縮減至一星期，馮雪心表示，六至八星期是一個空閒予雙方受託人處理轉移，若服務承諾過於進取，便有機會惹來投訴，但認為六星期有空間可以縮減，一星期亦絕對可接受。

她舉例稱，有可能首五星期基金仍未被原受託人賣出，新受託人只有一星期處理餘下手續，但打工仔未必知道正處於哪個階段，重點在需要有一個公開平台讓打工仔查詢轉移進度，相信亦能夠推動受託人縮減處理時間。

## 應由經營者自由調節收費

積金局擬設定收費上限及規定供應商必須提供低收費基金，馮雪心認

為，設立規定未必是好事，低收費亦未必一定好，市場本身有調節能力，無須硬性規定，收費亦會下降，認為應由經營者自由調節收費水平。

據積金局資料顯示，現時強積金受託人共有19家，馮雪心指，康宏可為客戶代理當中10家主要受託人的強積金計劃，而所代理受託人的客戶數目平均。

截至6月底康宏的強積金經紀佣金佔總收入0.8%；投資經紀佣金佔93.8%，同比下降4.8個百分點；保險經紀佣金收入則由1%上升至5%。馮雪心表示，現時強積金中介是其主要業務之一，日後非投資連連業務的收入佔比將會持續增加。

## 推MPF指數 業內創先河

香港文匯報訊 康宏早前創先河推出「康宏MPF指數」，提供客觀指標讓大眾參考及比較基金表現，截至10月底指數報169.13點，按月升1.42%。

## 日後再推分類指數

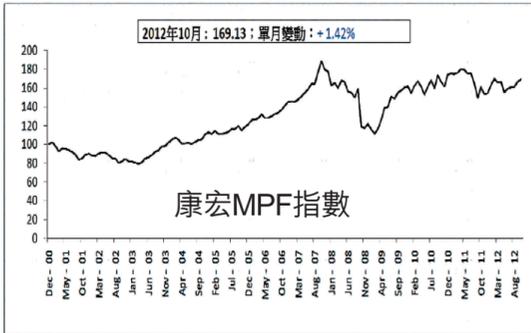
康宏理財(1019)行政總裁及執行董事馮雪心指，現時只有一個整體指數，擬日後再細分股票基金、債券基金及混合型基金等分類指

## 業內創先河

「康宏MPF指數」由康宏投資研究部編制，是一個反映香港強積金表現的指數，亦為香港強積金市場變動趨勢的參考指標。指數由最少100隻規模最大的基金組成，覆蓋整個強積金市場總資產規模的最少八成。每半年調整指標成份基金及比重。指數走勢可追溯至2000年12月1日。該指數推出後將會逢每月第一個星期一公佈一次。



馮雪心預料在經過3至6個月了解期後，考慮轉移計劃的人數將會增加。香港文匯報記者陳遠威攝



# 陳年：內地網購將全球最大

香港文匯報訊(記者 黃詩韻) 內地網購渠道競爭日益激烈，近年在內地崛起的互聯網快時尚品牌VANCL凡客誠品雖然能在品牌戰中佔一席位，但面對傳統品牌亦爭相開展網購平台，該公司創始人、董事長兼CEO陳年直言，「明確感受到傳統品牌在網上之凶狠、價格之低。」凡客早前擱置上市計劃後，陳年表示目前仍在競爭中學習，是互聯網造就了機會給凡客，是凡客改變了許多人的消費觀。

互聯網消費漸受歡迎，市民的網絡消費習慣開始形成。根據利豐研究中心發表的報告，2011年內地互聯網消費的交易額達7,736億元人民幣，較上年升67.8%，交易額同時佔內地總零售銷售總額的4.3%。報告預期內地互聯網零售市場將在2012年超越日本，更有望在2013年取代美國，成為全球最大的互聯網零售市場。

根據交易額排名，2011年的B2C網絡零售商中，凡客誠品打進第7位，是唯一以服裝為主要供應的電子商務。陳年認為，庫存容易掌握，時刻了解銷售情況，是互聯網服裝商的好處，較傳統品牌有彈性。

但今年開始，服裝網購的競爭出現轉變。陳年指，「2011年以前，沒有(服裝商)特別意識到互聯網對於服裝品牌建設的重要，但2011年，很多傳統品牌注意到問題，同時做多了庫存，2012年很多品牌把庫存拿到網上賣，價格又低，競爭真的無比激烈！」

## 品牌庫存網上賣 加劇競爭

優衣庫 (UNIQLO) 價格一直與凡客咬得比較緊，「有一天優衣庫的襯衫竟然賣99元(人民幣)，但他一直是199元(人民幣)的。」其實不少國際品牌都傾向把價格水平降低，陳年表示，這說明大家都遇到問題。服裝行業面臨平靜，企業試圖用互聯網解決平靜的問題，但直用網銷來解決庫存問題，「只是短暫方法，不能解決現實，而且對傳統企業長期建設的渠道將帶來更長期的困擾。」他指線下品牌現時遠遠不夠集中，中國還沒有一個集中的傳統品牌，因此把壓力都集中在互聯網上。

## 尋外包物流服務 配合發展

然而，凡客誠品旗下負責物流的「如風達」公司現在逐步收縮，陳年分析這與電子商務市場發展未如預期有關，真相隱藏在後。過去他決定讓「如風達」快速擴張，前提之一是中國B2C平台及與凡客競爭的品牌可能會快速發展。2010年第2季到2011年第2季內，湧向互聯網零售的資本非常多，但從去年第2、3季開始，投資熱結束，期間被投資的公司沒有形成氣候、規模，這類公司的需求沒有達到一定水平，難以推動「如風達」發展，唯有進行調整。「一個『如風達』挽救不了電子商務市場，由於投資拉動，很多公司沒有形成自己的核心競爭力，而是打價格戰，造成泡沫，這些公司基本上完全破滅。」他表示既然認清了真相，就要調整物流策略來配合發展，希望尋找更多外包的物流服務來配合凡客發展。



陳年表示目前仍在競爭中學習。香港文匯報記者張偉民攝

## 做好品牌 再談上市

香港文匯報訊(記者 黃詩韻) 凡客誠品2011年曾啟動上市計劃，但該公司過去一年嘗試發展小家電、百貨等，並非很集中在服裝方面，導致業務周轉不靈。但凡客誠品創始人、董事長兼CEO陳年強調，面對挑戰，需要更集中發展品類，做好品牌，才能再談上市。

產品成品、物流成本(包括倉儲、配送、供應鏈)及市場營銷費用是凡客的主要成本開銷，目前物流成本佔約15%，其目標是減少至10%，營銷費用則佔10%，相比去年的15%有改善。陳氏認為，在理論上，互聯網銷售能快知道銷售、庫存情況，應更易掌握銷售，但去年由於快速擴張，進了較多庫存，加上做了不太好的品類，不該做的東西做多了，犯了錯。今年已經着手在改善、優化業務當中。

## 毛利率約40% 較同期升5%

但談及再上市的時候，陳年表示還要等自己準備好，公司優化後才能決定。目前產品的毛利率約40%，比去年同期上升5%。而前三季度銷售額同比也增長近30%，10月份訂單規模逾四億。陳年指，第4季還在看，對於零售商來說是重要時期。第4季之前凡客做了調整並優化成本結構，庫存問題得到改善，今年周轉速度同比增長2至3倍。

## 有集中度品牌才有更好發展

借助互聯網的優勢，不用局限店面，凡客服裝品牌很豐富，其客群中，85後至90後佔逾50%。陳年表示，85後中國年輕人消費觀不同了，以前人們認為服裝是耐用品，但做了凡客後，發現不少客人一買就買幾十件，陳年稱，「凡客改變了我的消費觀。」

而他認為，做網銷品牌很重要。「如果傳統品牌在徐州或某地開一家店，誰知道你啊？」該類店只能服務周邊市場，但互聯網給了凡客、中國品牌一次機會。然而，目前還缺乏形成一定集中度的品牌。「像優衣庫 (UNIQLO)，80%的銷售就在日本本土內發生，但中國還沒有。」陳年認為，有集中度的品牌能有更好的發展。

# 中投樓繼偉：今年海外投資穩賺



香港文匯報訊(實習記者 彭楚華) 目前全球最大的主權財富基金之一的中國投資公司，公司董事長樓繼偉在中共十八大會議期間透露，今年該公司的海外投資收益較強勁，加上受惠於金融機構行業今年整體的良好增長，扭虧為盈的大局已定。

對於未來的海外投資思路，樓繼偉接受路透社訪問時指出，中國的快速發展受惠及周邊國家，這也令他從中看到更多的投資機會，未來會相對重視周邊國家的機會。不過他亦提到，考慮周邊國家投資環境不如發達國家健康。所以中投對該類地區的投資佔比難以有明顯提升。而歐美市場依靠流動性優勢，過去一直是該公司投資重點，未來的重點也將落在發達國家。

## 注重已投資項目管理和調整

2011是中投公司進入實質性滿倉運作的第一年，境外投資卻三年來首次虧損，投資組合收益率為-4.3%，甚至低於2008年的年度收益率-2.1%。在該年的年報顯示，期內中投公司實現淨利潤484.2億美元，同比下降6.1%，

是自2008年該公司公布年報以來首次出現淨利萎縮。

中投在去年逐步加大對新興市場的投資力度，積極推動投資向穩定收益類及資源類實物資產等較低風險的資產進行轉配。2011年，中國政府陸續向中投國際注入300億美元現金。但未來是否還有注資計劃，樓繼偉未有直接回答。不過他表示，希望中投當前更關注於已投資項目的管理和調整。

對於歐洲的復甦前景，樓繼偉認為仍存擔憂。他表示不懷疑政治家的誠意，但是社會是難以掌控的，歐洲社會不知能否可以接受這種調整的痛苦。同時他覺得，歐元區崩潰的風險暫時降到20%以下，但風險依然存在。故中投不會買回國家的國債，也不會碰該區域內的銀行，不過會關注歐洲實體經濟方面可能的投資好機會。

## 關注歐洲實體經濟投資機會

此外，樓繼偉指出，當前部分西方國家貿易保護主義和投資保護主義都在抬頭，不過考慮中投財務投資者的定位，所以對其影響仍比較有限。但他指出，保護主義的不斷升溫將對中國的政策制定形成「反面刺激」，對中國政策開放連續性有很大不利影響。他舉例說，中國沿海地區的主要港口基本都是與外國合資建設而成，但如果中國企業希望到美國進行港口投資，甚至是香港企業去投資，都很難獲得通過。

樓繼偉補充，並非所有國家都對中國的投資持有不太友好的態度。中投在英國投了一個泰晤士水務，最近還投了希斯羅機場10%股份。他建議，部分發達國家應該將更多的國家公共部門的事情，放開以允許私人部門進入。這不僅有利於提高效率帶來經濟增長，還有助於增加就業。

## 財經簡訊

# 卜蜂多賺48%至1.62億美元

香港文匯報訊(記者 馬子豪) 從事產銷動物飼料產品的卜蜂(0043)公布，今年首9個月股東應佔溢利錄得為1.62億美元，同比多賺48%。期內公司收入達36.93億美元，較去年同期增56.2%，毛利則按年增36.9%至4.61億美元。

間及部分灌裝設備設施受損，但未有對其生產設備造成重大損毀，對財務狀況亦沒有重大不利影響，廠房及設備的損毀將全額受到保險保障。該股宣布將於今日復牌，停牌前收報3.92元。

## 伊泰精細化學品項目獲備案

香港文匯報訊(記者 馬子豪) 伊泰煤炭(3948)公布，旗下伊泰化工投資建設之年產120萬噸精細化學品示範項目，獲內蒙古自治區發展和改革委員會同意項目備案；總投資額達191.87億元人民幣(下同)，其中57.52億元由企業自行籌募，餘下134.35億元則會以申請銀行貸款解決，建設期4年。

該公司又稱，其與母公司伊泰集團的《資產轉讓協議》項下標的資產轉讓，所涉及的土地、礦權等產權變化的證照正在取得過程中，兩者積極履行其承諾，待所標的資產相關之新證照取得後，該等承諾將履行完畢。

## 翠華於機場開第二家分店

香港文匯報訊(記者 黃詩韻) 將於今日公布招股詳情的翠華於香港國際機場開設第二家分店，佔地約1.2萬平方呎，約340個座位。該公司於2010年已在機場離境大堂以副線品牌「翠華EATery」開設第一家分店。

## 長壽花廠房火警無損生產設備

香港文匯報訊(記者 馬子豪) 食用玉米油製造商長壽花食品(1006)公布，於本月9日清晨，因包裝物倉庫內部分包裝物料引發小火警，導致灌裝車