

柯清輝否認邢李煥回朝 稱邢認同思捷轉型計劃 未聽聞入董事會

香港文匯報訊（記者 涂若奔）思捷環球（0330）創辦人邢李煥近期大手增持公司股票，不少投資者關注其是否會回歸公司重掌大權。思捷主席柯清輝昨日出席股東會後表示，邢李煥增持公司股票，顯示對公司的轉型計劃有信心，但從未聽聞他要求加入董事會。

柯清輝昨日回應有關話題時表示，自己與邢李煥時常見面，歡迎他加入董事會，但之後又笑稱「他已經在享受人生，未必會再出來捱」。他相信，邢李煥認同公司的4年轉型計劃，也認同新任CEO，否則不會增持公司股票。

對張松橋供股不知情

對於市場傳聞中淪置地(1224)主席張松橋將參與思捷供股，柯清輝稱不知此事，又稱與張松橋是好朋友，雙方前日曾在酒樓進餐時偶遇，當時張松橋未有談及有關供股的話題。他又強調，自己不會詢問

他人是否增持公司股票，「香港是自由市場，股票自由買賣，任何人買都歡迎」。

談及思捷業務時，柯清輝表示，公司必須轉型，否則業績仍會下滑，只有轉型才有前途。他否認公司有收購計劃，稱現時的經營環境極具挑戰性，特別在歐洲市場更加嚴峻，加上公司處於轉型的「痛苦期」，因此需要保留足夠資金，以便「度過寒冬」。

與TVB梁乃鵬並肩作戰

另外，柯清輝出任電視廣播（0511）非執董，也引起市場廣泛關注。他對此回應稱，主要是受電視廣播主席梁乃鵬的邀請，加上彼此很熟，故願意與其「並肩作戰」。不過他之後又表示，自身並不熟悉電視廣播的業務，雖然開過董事會，但暫時「無嘢講」。

至於政府是否應該發免費牌照，柯清輝表示，如未理解錯誤，政府之前曾表示會發免費牌照，但他認為，此事在大方向上應有透明度，以便經營者更好地作出決策，因為在發牌數量過多或是有限度發牌這兩種情況下，經營者對於未來的投資決定會有所不同。他稱贊成鼓勵競爭，但強調應進行健康的競爭。



■柯清輝笑稱邢「在享受人生，未必會再出來捱」。

張偉民 攝

違澳營商法 國泰罰9540萬

香港文匯報訊（記者 涂若奔）國泰航空（0293）昨日公告宣布，於2009年7月收到澳洲競爭及消費委員會發出的申訴書，雙方目前達成和解：國泰承認有關違反澳洲《營商法》的若干指控，將支付1,175萬澳元（約9,540萬港元）費用，其中包括罰款1,125萬澳元及向澳洲競爭及消費者委員會支付訟費50萬澳元。

黃敏碩料業績明春仍差勁

康宏証券及資產管理董事黃敏碩接受本報記者採訪時表示，此次支付款項近億元，的確有機會影響國泰的業績。但他認為，與此相較更加值得關注的是全球經濟前景、油價高企以及國泰的燃油對沖策略。對於國泰明年是否能改善業績，他稱「有保留」，預計明年首季在農曆新年因素的

影響下，國泰業績仍將差強人意，但第二季和第三季或有逐步好轉。

澳洲競爭和消費者委員會於2009年宣布，對包括國泰在內的8家外資航空公司採取法律行動，認為國泰等公司自2000年至2006年期間，透過徵收燃油附加費及保安費用等手段控制價格。國泰則多次予以否認，稱有關指控感到驚訝。



■國泰就違反澳洲的《營商法》，支付約9,540萬港元罰款及訟費。資料圖片

玖紙：紙業最壞時間已過

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）玖龍紙業(2689)董事長張茵昨於股東會後表示，業界最壞時間已經過去。造紙業需求已見回升，銷售造好，整體庫存降低。

增造紙機提升產能

張茵指，玖龍紙業存貨周轉天數在兩個星期以內，存貨問題得以改善。雖然未來原材料價格料有波動，但產品平均售價已較年中提升，料未來公司盈利及毛利率會錄得改善，不會低於去年度，玖紙去年毛利率輕微下跌1.3個百分點至16%。另外，其產品每噸平均售價已升50元至150元人民幣，視乎產品種類而定，將部分成本轉嫁客戶。

內地造紙業年頭步進寒冬，但張茵認為，目前市況見底後已逐步好轉，相信最壞情況已過。為配合市場，該公司增加造紙機以提升產能，但目前暫無計劃進行收購。

財訊速遞

斥30億外拓 中鐵建創1年高

香港文匯報訊（記者 黃詩韻）據新華社消息，中鐵建(1186)計劃設立國際集團，向國外擴張業務。新成立的公司由中鐵建全資擁有，總投資30億元人民幣。新公司將於境外涉獵各類工程項目投融資、規劃諮詢、勘察設計和建設等業務。消息傳出後，該公司股價飆至9.16元，創一年新高。昨日該股收報9.07元，升1.12%，成交1.15億元。

中油氣夥加企組合資

香港文匯報訊（記者 涂若奔）中國油氣（0702）昨日公告宣布，與一家以加拿大為基地的油氣服務公司就成立合資公司簽訂意向書，建議投資額為4,000萬元人民幣。雙方將分別擁有合資公司60%及40%的股權。建議合資公司的主要業務為在內地提供油氣服務，並聚焦天然氣市場，包括常規及非常規天然氣。另外還建議合資公司參與公司目前在三交之煤層氣項目，亦會物色在市場上其他油氣項目的機遇。

TCL手機上月增銷8%

香港文匯報訊（記者 劉璇）TCL通訊（2618）宣布其未經審核的11月份手機及其他產品銷售量，手機及其他產品總銷量逾501萬台，較去年同期增長8%，其中智能終端銷售量同比增284%至約93萬台，佔總銷量19%。中國及海外市場的手機及其他產品銷售量分別超過47萬台及454萬台。

今年首11個月，集團手機及其他產品總銷量累計逾3,848萬台，較去年同期下跌2%，其中，中國市場銷量逾522萬台，同比增32%；海外市場銷量逾3,325萬台，同比降5%。由年初至今，智能終端總銷量累計逾588萬台，同比躍升435%。

此外，該集團與俄羅斯三大手機運營商之一MegaFon聯手推出ALCATEL ONE TOUCH 922。ALCATEL ONE TOUCH 922配備全新近場通訊(NFC)技術，令移動裝置能在極短距離內進行數據交換，俄羅斯第四大城市葉卡捷琳堡市的用戶可利用ALCATEL ONE TOUCH 922支付公共交通費。

神數市政平台月底福州上線

香港文匯報訊（記者 傅龍金 福州報道）神州數碼(0861)昨日發佈其在內地的首個「市民融合服務平台」，與福州市政府合作的平台將於本月底正式上線，該平台亦將於12月20日在廣東佛山發佈。

該平台是內地首個將城市管理者、市民、企業有機整合的電子政務（G2C）信息交互平台。福建省副省長洪捷序表示，利用信息技術，以數字化、網絡化、智能化為主要特徵的「智慧城市」，已成為當今全球各大城市競相發展的未來城市形態。神州數碼董事局主席郭為稱，「智慧城市」就是社會管理創新，一方面利用信息化的手段整合新的信息，推動社會生活更加便利、更加舒適。

特刊 責任編輯：韋佩華 版面設計：劉坻砥

夢圓國際資本市場 人保集團大象起舞

「新股集資王」人保集團今日正式在港交所掛牌買賣，意味着中國人民保險集團這家新中國歷史最悠久的全國大型綜合性保險金融集團領軍企業，終於邁向了國際資本市場的舞台。

作為今年港股「三冠王」，人保集團本次全球發售68.98億股H股（視乎H股超額配股權而定），其中92.5%的股份，即63.80億股H股（回補調整後），將作國際發售；7.5%的股份，即5.17億股H股（回補調整後）則作為香港公開發售。集團已於上周五以3.48元（港幣，下同）定價，集資額240.057億元（未計超額增配前）。

人保上市，為自2010年友邦保險（1299）公開招股以來，香港最大的上市項目，也是2010年農業銀行（1288）上市以來，最大的國營企業招股活動。加上集團在內地保險業發展中地位舉足輕重，是非常具有代表性的中國概念股，可說未來3至5年間，市場上難有可比公司來港上市。

據悉，人保集團將以一隻鍍金大象作為禮品贈予港交所，寓意吉祥如意、邁向成功。

快速成長的保險大象

人保集團成立於1949年10月，經歷了新中國保險業發展過程中的風風雨雨。從成立初期的混業經營，到1996年分業後專注於財險，再到2005年重返人身險市場，人保集團經過多年開拓進取，今日已發展成為中國增長最快、效益領先的大型綜合保險金融集團。

資料顯示，2009至2011年，公司總資產複合年增長率為38.2%，較保監會公佈的同期中國保險行業整體水準高出16.6個百分點；公司境內業務的規模保費複合年增長率為22.6%，較保監會公佈的同期中國保險行業整體水準高出3.4個百分點；歸屬母公司的股東淨利潤的複合年增長率則為116.3%。在2012年《財富》雜誌刊發的世界500強中，人保光榮上榜、排名292位。人保的成功，很大程度上歸功於公司戰略性的網絡佈局，以及城鄉並重的發展策略。

分銷服務網路遍全國 發展城鄉並重

據統計，人保集團業務覆蓋中國全部省級及地市級區域，以及絕大部分的縣級行政區，並廣泛覆蓋到廣袤的鄉村地區。其中，僅財險業務的分銷網絡，就包含了約13,400家分支公司、銷售及服務網點、37,200名內部銷售人員、169,300名保險行銷員、31,500家保險代理機構及900家保險經紀機構。人保通過機構網路、直銷人員、保險行銷員、保險中介以及銀保網路構成的多層次立體化佈局，建立了競爭對手難以複製的客戶優勢。

隨著縣城地區工業化及城鎮化進程的進一步發展以及居民人均收入的增加，縣城地區可說是未來中國保險業發展的藍海領域和新的增長引擎。正因為關注到這個巨大的潛在市場，人保在鞏固城市保險市場優勢地位的同時，利用其強大的品牌效應和豐富的政府資源，在縣城地區建立起廣泛的分銷及服務網絡，以及龐大客戶群，並獲得了高市場滲透率。除此之外，亦從戰略層面加強縣城市場拓展，建立以農村政策性業務為牽引、以農村綜合服務平台為依託的縣城市場拓展模式，將使人保在縣城市場掌握絕對的先發優勢。



■中國人民保險集團股份有限公司董事長吳焰

深入縣域佈局確保未來強勁增長

目前，人保集團已在縣城地區部署了約12,100家分支公司、銷售及服務網點，聘用了約87,100名財險行銷員及76,000名人身險行銷員；並在約23,300個鄉鎮建立了三農行銷服務部或三農保險服務站，覆蓋率高達71.9%。通過大力展開財產險、人身險縣域網點的銷售隊伍「共建共用」工作，人保以縣域綜合服務佈局為基礎，將逐步實現「一個品牌、一個網點、多種服務」的戰略方針。這種深入的佈局，可有效地整合企業在縣城地區的資源、降低運營成本，為未來的發展打下了基礎。

憑藉縣域地區業務的先發優勢、高效的集團化管理及創新周詳的服務與產品，人保集團城鄉並重的多元佈局已初見成效。截至2012年6月30日，人保中國境內財產險、人身險業務的原保單保費收入中，分別有43.4%、41.2%來自縣域地區。相信隨着經濟的快速增長，縣域地區的工業化及城市化進程將成為保險行業新的增長引擎。人保集團作為縣域佈局的先鋒企業，必將成為最大的受益者。更進一步看，人保前瞻性的戰略佈局亦推進了整個縣域市場的啟動和發展，資料顯示，2009年至2011年，人保縣域規模保費年均複合增長率35.3%，超過人保整體規模保費22.6%的年均複合增長率約12.7個百分點。

大象起舞試水資本市場

人保集團試水資本市場，最終以3.48元定價，凍結資金約240億元，成為今年集資額最多、凍結資金最多以及認購人數最多的「三料王」。市場傳言富時指數公司表示，人保集團首日掛牌後將循「快線」，被納入富時全球股票指數、香港指數、中國指數，以及強積金指數。有分析指，美國最大互惠基金Vanguard下月起棄用MSCI相關指數，轉用富時指數為其基準指數，市場人士估計，人保會受基金追捧，首日或升近10%。

一些海外投資者表示，中國保險行業的大環境不錯，人保集團自身的基本面也很好，相信人保將受惠於此，上市後股價表現會有一定支撐。

在之前的記者發佈會上，人保集團管理層表示，上市後，人保集團將繼續堅持「統一平台、集中管控、共用資源、驅動創新」的原則，積極展開人保財險業務、人身險業務和資產管理業務的大客戶展業，充分發揮「中國人保PICC」品牌的影響力，對客戶進行深度開發及二次開發，以提高客戶開發成功率。

同時，人保集團亦將繼續深化跨越不同業單元和產品線的交叉銷售體系，以求實現更大的協同效益。人保集團均衡發展收入多元的整體前景依然明朗。