

星展力拓大型民企融資業務

早着先機

上海自貿區去年成立至今，政策細則陸續出台，星展香港分行企業及機構銀行中資大型企業主鄭思禎表示，在現有上海自貿區政策中，跨境雙向人民幣資金池已成為吸引跨國企業亞太區總部落戶自貿區的重要推動力之一，為企業的全球化現金管理打開一條通道，該行高度重視自貿區未來的政策動態，抓緊當中的發展機遇。另一方面，該行亦留意到民營企業將為銀行帶來不少業務商機，為此，星展將更有系統地發展大型民企業務，冀三年內中資企業佔其部門收入由現時約三分二增至70%，其中民企可望佔三分之一。



■鄭思禎表示，民企業務雖存在風險，但未來的增長潛力卻是巨大的。

內地2月份公布一系列針對上海自貿區的金融改革細則，其中之一是容許企業在自貿區內展開跨境雙向人民幣資金池業務，讓企業可提高調動及分配資金的靈活性。鄭思禎在接受本報專訪時表示，內地和香港以及外資大型企業均對資金池歸集方案的反應十分熱烈，自貿區的多項措施亦有利於打通香港人民幣資金的雙向流動，而該行目前正與數家大型企業商談在自貿區內辦理有關業務。

除資金池歸集措施外，外管局亦下發了外匯管理實施細則，鄭思禎指出，外管局允許企業在自貿區內開設「國際外匯資金主賬戶」後，與離岸金融市場之間的資金往來不受限制，相關措施有利於盤活香港的人民幣資金，銀行亦可從跨境匯款、存款等方面賺取更多手續費收入。不過，本港目前的人民幣貸款不會大幅增長，要待企業在自貿區內建立起實際業務，貸款才會隨之而增加。

密切留意自貿區政策

在鄭思禎看來，上海自貿區的成立是中國經濟發展和改革進程的又一重大里程碑，旨在試驗各項深化改革的舉措，提供可複製的經驗推廣到全國其他地區，從而為經濟發展注入新動力。「星展早已捕捉上海自貿區帶來的潛在機遇。我們是唯一一家從自貿區支行獲批籌建、批准開業到正式營業的每個環節均拔得頭籌的外資銀行。憑藉星展亞洲的強大客戶網絡，以及在新加坡、香港等亞洲市場的經驗，我們能夠建立起自貿區與亞洲市場的聯動，為客戶創造更多價值，並為自貿區的發展做

出貢獻。」

據了解，星展在目前政策框架指引下已開始陸續提供包括賬戶服務、本外幣及境內外資金結算等一系列銀行服務，並完成了自貿區內外資行首單貿易融資等業務。隨著區內金融政策的逐步實施，該行的業務範圍和規模也將進一步擴展。

另一方面，星展也留意到民營企業業務的發展商機。鄭思禎指出，內地進行經濟改革，鼓勵民企增加其在經濟體系的活力，大型民企可能成為未來內地經濟的支柱。除改革的推動，部分民企發展及管理能力的日趨成熟，並傾向走出去，將帶來很多業務機會。

但她承認，發展民企業務有一定的風險，由於不少民企透明度低、運作及財務管理的規範性有待提升，且很多民企是家族式管理，若公司老闆作出錯誤決定，或本身出現問題，公司整體經營一定受到影響。因此，星展在與民企建立伙伴關係時，必須對該公司先行透徹了解，熟悉相關行業。「我們不熟識的、國策不鼓勵的行業絕對不會涉足，目前我們的民企客戶主要與民生有關，如房地產、消費品、零售、電訊、航運、能源化工等。」

儘管民企業務存在風險，但未來的增長潛力卻是巨大的。去年在港籌組的銀團貸款業務近70%是來自中資企業。鄭思禎預期，今年銀團貸款市場仍會由中資主導，當中民企在港融資也會大幅增加，除了目前香港融資成本相對內地低之外，企業在港融資亦可供其境外業務發展之用。她說，民企帶來的業務潛力不僅於融資貸款，

點金

清晨薄霧中傳來由遠而近的脚步騰躍聲，保持着一種均衡有彈性的節奏，當與他們擦身而過時，深長的呼吸猶如一陣輕風掠過。這是「第一陣營」的跑姿。



銀行亦可為其提供交叉銷售其他服務及產品，諸如外匯、發債、協助其併購或上市，以至提供私人銀行服務等。事實上，星展自2006年開始與內地豬肉供應商萬洲國際（前稱雙匯）建立業務關係，去年協助其籌組融資以收購美國食品公司，萬洲國際準備上市，該行亦是保薦人之一。由於民企業務潛力龐大，鄭思禎表示，該行會加強有關業務，發掘更多新的民企客源及加深與現有民企客戶的關係。

萬洲國際領跑全球食品業

香港資本市場將迎來食品行業的全球領軍者。世界上最大的豬肉食品企業萬洲國際有限公司將於下周三正式在港掛牌上市，這是繼集團去年成功收購美國最大的豬肉食品企業—史密斯菲爾德食品公司後，又一重大戰略部署。萬洲國際主席兼行政總裁萬隆表示，集團將實施全球化的發展戰略，在世界範圍內配置資源，鞏固其在全球豬肉行業的絕對領先地位，加速全球擴張，並為股東和社會創造長遠的價值。

■香港文匯報記者 羅紫韻

目前，萬洲國際在豬肉產業鏈的所有環節，包括肉製品、生鮮豬肉和生豬養殖，均佔據全球首位。自該集團於去年9月完成收購史密斯菲爾德後，更進一步加快中國及美國兩個市場的資源、技術及經營專長的整合步伐。萬洲國際執行董事、副總裁兼財務總監郭麗軍表示，美國擁有資源和成本的優勢，中國則有市場和開展空間的優勢。

郭麗軍指出，史密斯菲爾德的生豬肉將向中國出口，過去三年中國生豬的價格是美國的1.65倍，在併購史密斯菲爾德後，將採取不同的經營策略。中國的產業布局在下游，美國的生豬價格低對中國有利。美國的生豬養殖規模比較大，達到美國出口量的13%至14%，中國的生豬價格高，則對美國業務有利。

此外，萬洲國際將史密斯菲爾德肉製品向中國引進，下一步將會進口史密斯菲爾德的原料和技術、管理、產品和品牌，在中國生產銷售史密斯品牌的肉製品。據透露，目前已規劃成立四個工廠，2014年第一個投產，所有的工廠2016年之前會陸續投產。除整合中美業務外，集團亦計劃擴張全球業務。

「我們將通過兼併收購進行全球擴張。我們會繼續精心挑選潛在目標，並在機會合適時收購可以為我們的業務帶來顯著增長的公司或品牌，擴大我們在全球的市場影響力。」萬隆表示，儘管目前集團並無既定的收購目標，但收購戰略肯定有助增強其在全球市場的領導地位。

對於此次選擇在港上市，萬隆表示，在港上市符合集團作為全球最大豬肉食品企業並向全球不斷擴張之身份。成為於香港這一主要金融中心上市的公司將有助提升集團的形象，促進問責性，提高透明度，推動集團的未來增長。

事實上，萬洲國際擁有獨一無二的全球垂直一體化平台，在市場上佔據絕對的競爭優勢。該集團的全資子公司史密斯菲爾德不僅是美國的行業龍頭，同時也是世界上最大的豬肉出口企業，其生豬養殖成本在國際上極具競爭力。集團亦擁有世界上最龐大的豬肉食品行業的銷售網絡，並獲得其於豬肉食品行業的領先市場份額支持。在萬洲國際的每個主要市場，其銷售及分銷網絡規模位於業內最前列，同時擁有先進的物流網絡。



■萬洲國際繼續加快全球擴張的步伐。

而為提高集團的品牌知名度和影響力，萬隆表示，萬洲國際致力於優化不同種類和地域的產品組合，提升消費者對集團產品的需求，從而提高集團的銷售額和盈利能力。在中國，集團將更加側重中高端市場，引進美國的原材料、史密斯菲爾德品牌和生產技術，在中國生產銷售高端西式產品，包括培根、火腿及香腸等；同時，也將繼續根據中國不同地區的飲食習慣，設計、開發適合當地口味的產品，並且持續改進產品口味和包裝。

至於美國方面，集團的研發創新重點將集中於繼續改進包裝，推出差異化產品，增加有益健康的產品類別並改良口味。為此，集團將最大限度地利用全新的創新中心與試驗廠專注於進行新產品的研發。

「總而言之，萬洲國際未來致力擴大市場份額、增強垂直一體化全球平台內的協同效應、加強品牌組合，以鞏固集團的行業領導地位。同時，集團亦致力提高品牌知名度及聲譽，始終秉承對食品安全及產品質量的承諾，擴大銷售及分銷網絡。」萬隆如是說。

中國中鐵積極審慎「走出去」

龍頭視野

今年中央確定加快鐵路建設，並出台相關改革措施。行業龍頭中國中鐵董事長兼執行董事李長進表示，是次改革對集團實屬利好消息，相信會加快集團收回應收賬款，減少財務成本。中鐵期望連接中國與周邊地區的鐵路項目可加速推進，未來三年內集團海外收入目標為100億美元，期望新簽訂單可達200億美元。

在日前公布的2013年全年業績中，中鐵去年純利表現優秀，按年大幅增長逾26.8%至93.74億元（人民幣，下同）。李長進表示，近期國務院公布的鐵路發展基金，發行鐵路債券等措施有助集團減少財務成本。今年集團目標收入為5340億元，新簽合同額則為6800億元。

近年中國與周邊地區建立「高鐵外交」，李長進對此指出，海外是一個重要的市場，但由於其複雜性及風險較內地市場為高，且不可控的因素較多，故集團將以積極審慎態度拓展海外市場。綜觀目前海外業務的發展，李長進指出，目前美國西部高鐵已進入前期研究階段，中鐵與美國一家公司亦為有關鐵路進行前期設計和勘察工作；中鐵亦應哈薩克政府邀請為當地的高鐵作前期可行性研究；俄羅斯也邀請集團為其鐵路項目提供技術支援；巴西亦有邀請中鐵投資當地高鐵。中國地鐵鐵路項目則有望較快實施，譬如中老、中緬和中越（南）鐵路。據悉，中鐵對中老鐵路已投入10億元進行勘察，並即將動工興建。

國企改革被視為今年中央工作主題，方式之一是讓民間資本參與國營行業。李長進表示，擬配合國策，把中鐵的57%國有控股攤薄或因應市況買賣，在建建3,000億元項目亦可引入央企或民企等作混合制投資，但他表示，暫未有準備引進民營資本入股，亦無意分拆業務出售。

至於中鐵在海外的礦產資源項目進展，李長進表

示，中鐵位於剛果（金）的MKM銅鉬礦和綠紗銅鉬礦一期已順利實現投產，其銅產能合共達到6萬噸，去年其共產銅3.3萬噸。他說，去年國際銅價每噸約7,000美元，該兩銅礦的產銅成本為每噸5,000美元，每噸仍有2,000美元利潤。此外，中鐵投資的位於剛果（金）的另一個大型銅礦，年產能達12.5萬噸，目前正在建設中，明年10月就可正式投產。

另外，中鐵去年的房地產業務也錄得不俗的表現，合同銷售增長接近三成。李長進表示，雖然內地個別城市，如杭州和溫州的房價略有下降，但大部分城市樓價均可維持原有水平或略有上升。他指出，目前中鐵旗下樓盤價格穩定，銷量正常，今年合同銷售目標為400億元，較去年有約兩成的升幅。

展望今年的整體發展情況，李長進認為，全球經濟仍將延續緩慢復甦態勢，建築業作為「後金融危機時代」的經濟支柱之一，在各國經濟回升和發展中起着重要作用，有望逐步改善。從國內方面來看，國家將繼續堅持穩中求進的工作總基調，仍將把投資作為穩定經濟增長的關鍵，重點投向保障性安居工程、農業、重大水利、中西部鐵路等領域。

「今年是中國中鐵全面深化改革的開局之年，也是轉變發展方式、提高發展質量和效益的關鍵之年。」李長進表示，站在新的起點，集團將緊密圍繞「抓改革轉機制，抓管理提效益，抓整改促落實，控風險保穩定」的中心工作，全面推動深化改革，持續推進管理提升，加快轉型升級步伐，加大創新驅動力度，嚴格管控發展風險，努力提高質量效益，把握住國家經濟穩中向好、國家基本建設有關規劃和城鎮化建設穩步實施的難得機遇，在鐵路、公路、軌道交通、房建等基建市場領域和房地產開發、礦產資源開發、金融等新興業務取得新突破，推動中國中鐵做强做優，繼續鞏固和擴大穩中有進的發展局面。

太陽國際金融擴張網絡版圖

業界先鋒

在業界有着領跑地位的太陽國際金融集團，一直致力為客戶提供多元化的投資策略及工具。該集團執行董事張晉榮表示，為迎合市場的需要，集團早已將焦點放在投資者教育上，有別於業界只著眼於舉辦銷售講座。在他看來，低成本及快速交易，已成為全球金融業發展的趨勢；為此，公司致力發展網絡平台，以24小時穩定交易為賣點，積極提高網絡服務質素及流暢度，藉此爭取更大的客源。

在訊息萬變的市場當中，「時間」對投資者來說是十分重要的一環。張晉榮在接受本報專訪時表示，現時大部分的投資客戶主要透過網上進行交易，已很少用電話這種傳統方式落單，該集團未來也會投資較多資金去發展網絡平台，或是一些網上廣告。「現時投資者比較跟貼市況，尤其內地投資者的求知慾更強，他們很喜歡搜尋一些投資評論及市況分析的資料；有見及此，我們在網上也會為其提供相關的資訊評論，從而幫助他們捕捉投資機會。」此外，該集團已用網上支援取代經紀，以整個網絡團隊為每個顧客提供一個度身訂造的服務。目前，太陽國際金融的網絡團隊已達30人。

「我們的目標是要成為眾多客戶投資的首選平台。證券、期貨以至貴金屬買賣也是分秒必爭的，一個專業的團隊能當投資者需求，為客戶締造完善的交易環境，提供優質的交易服務。」他稱，無論對企業或個別客戶來說，交易平台的流暢度及穩定性絕對是他們最為關注的。

張晉榮又指出，該集團非常重視投資者教育，主要是留意到現今的投資者需求較以往已有所不同，他們希望多了解產品的特質、潛在風險以及投資回報，從而分析該產品是否符合他們的投資需要。尤其在黃金買賣方面，由於本港並未正式立例監管，為保障客戶的利益，該集團會緊貼客戶的需要，例如不接受65歲或以上的客戶開戶，除非是資深的貴金屬投資者，他們在開戶前必須先向集團遞交近期在其他公司進行的貴金屬交易證明。

另一方面，太陽國際金融亦經常於香港以至大中華地



區舉辦投資講座，除了讓更多投資者掌握投資知識外，更可讓投資者接觸更多不同類型的投資產品。同時，集團將與內地暨南大學合辦投資計劃，集團專業分析師更會到大學舉辦多個大型投資講座，向學生講授投資知識，傳播投資理財觀念。除此之外，更設有獎學金計劃，以資助傑出學生修讀課程，甚至提供實習或就業機會。張晉榮認為，將教育講座作為長遠投資部署，並投注了龐大的資源，也是太陽國際金融提升市場知名度的最佳方法。

事實上，隨着內地、香港兩地交流愈趨頻繁，已有不少內地客戶選擇在香港開立投資戶口；更何況，目前內地的投資產品已不滿足內地客戶的需要；為此，張晉榮希望未來吸納更多的內地客戶。「在中國經濟利好的形勢下，香港投資公司在法規、監管、系統、服務方面較有優勢，絕對可以吸引已經走出國門的內地投資者。如何利用自身的優勢，領跑金融投資市場，將是集團接下來的部署。」他如是說。

針對目前市場，張晉榮估計今年難有大突破，主要是美國至今仍未有加息舉措，整體經濟仍不穩定，預料香港股市仍將維持上落市格局，波動不大，當中較為看好互聯網及消費類相關行業，包括汽車行業。至於金價方面，他認為仍持續偏軟，明年約跌20%至30%，至每盎司1,000美元水平；相反，白銀明年表現將逐步轉強，主要是白銀屬工業類用品，隨着經濟逐步向好，白銀價格也將造好。