中海油加速海外併購

上行公司

香港文匯報訊（記者 羅縈韻）一直以低油氣生產成本為傲的中海油，近年積極拓展海外版圖，一方面不斷物色項目收購對象，另方面又致力進行勘探開發。中海油首席執行官李凡榮日前於業績會上表示，今年公司將進入又一個油氣開發建設的高峰期，有20多個油氣項目將投入建設，今明兩年將逐步提供盈利，重申有信心維持年度複合增長率6%-10%的目標不變。

■王宜林表示，通過收購尼克森，使中海油獲得了一個國際領先的發展平台。

中海油近年在海外最為矚目的投資項目可說是於去年成功收購加拿大尼克森能源公司。該公司董事長王宜林表示，通過收購尼克森，使公司獲得了一個國際領先的發展平台。他認為，該收購行動符合公司發展戰略並將為股東帶來長遠利益。「收購尼克森至今已有一年，目前整合情況符合預期。我近期曾到尼克森的英國公司調研，據員工介紹公司在加拿大、英國以及非洲等地的勘探開發技術，均可借鑒於在中國海域的開發。在我來看，該收購決策絕對正確，我有信心尼克森會不斷為公司創造更好的效益。」

李凡榮亦表示，併購符合中海油中長線發展，由其生產的頁岩氣、油砂等資源有助支持未來的長期增長，雖然成本有所增加，但可通過提升新領域的勘探及研發，加強項目管理等措施控制成本。據他預測，該公司今年的資本開支將進一步增至1,050億至1,200億元人民幣。

事實上，透過近年積極擴張，使得中海油的油氣產量大幅提高。該公司首席財務官鍾華指出，今年首季度，該公司來自海外項目油氣產量已達到4,100萬桶油當量，較去年同期大幅增長逾55%。同時，隨着海外項目貢獻增加，中海油首季來自海外油氣產量比重，亦由去年同期的28%上升至今年的38%。

至於中國地區方面，中海油亦繼續有新發現。鍾華表示，上季在中國海域獲得5個新發現，及8口評價井獲得成功。在新發現項目中，渤中22-1發現井共鑽遇92米厚氣層，具有巨大天然氣開採潛力；陵水17-2發現井共鑽遇55米厚氣層，而今次發現，證實瓊東南盆地深水區的勘探前景。成功評價的渤中8-4，有望建成中型油田；烏石17-2則有望建成中型以上油田。「第一季度，公司在勘探方面成果突出，新發現和成功評價的獲得將為公司未來可持續發展提供更為有力的保障。」李凡榮對此表示。

油氣產量將大幅提高

對於今年的業務發展，李凡榮指出，該公司將繼續挖掘在產油氣田潛力，促進新油氣田按計劃投產，完成全年4.22億至4.35億桶油當量的產量目標。全年共有約20個在建新項目，當中計劃投產7-10個新項目，其中位於渤海南部海域的墾利3-2項目，預計高峰產量約3.7萬桶油當量/天；渤海中部海域的秦皇島32-6綜合調整項目，預計高峰產量約3.6萬桶油當量/天；位於珠江口盆地北部的恩平24-2項目，預計高峰產量約為4萬桶油當量/天。此外，英國北海Golden Eagle項目預計高峰產量約為7萬桶油當量/天，相信上述項目將大大促進公司今後數年的產量增長。

李凡榮重申，公司的五年計劃並無改變，複合增長率目標仍維持於6-10%不變，預料今年中國近海的產量將有望增加至6,000萬-6,500萬噸的水平。不過，上述目標能否順利完成，將取決於有關項目能否如期投產、能否通過政府審批，及海上天氣對項目的影響等因素而定，由於今年的主要項目大部分在年底投產，明年將會迎來產量高峰期，相信從現有項目的疊加效應來看，仍可達成原定的增長目標。

點金

清晨薄霧中傳來由遠而近的腳步騰躍聲，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。

領跑

港交所夥民行搶攻內地商品市場

港交所與民生銀行日前展開戰略合作，為內地商品交易商提供對沖的渠道。此次合作主要針對兩類客戶，包括商品市場的民企以及未有對沖渠道的企業。民生銀行的客戶正是港交所新推出的商品期貨產品的目標客戶群，能夠幫助港交所把內地所需的，但眼下又缺少的風險管理工具帶進內地市場，二者的合作並不僅僅是把產品引入內地，而是迎合了中國內地市場的供需情況，尤其利好中小企業及民營企業。

■香港文匯報記者 羅縈韻

港交所日前與民生銀行香港分行就提供商品市場服務及產品發展事宜簽訂戰略合作備忘錄。據悉，港交所計劃今年內推出四隻商品期貨合約，作為亞洲商品平台的首批產品。港交所集團行政總裁李小加表示，此次簽訂的合作備忘錄對雙方都是一個重要的里程碑，標誌着港交所與內地銀行展開戰略合作，為商品賣家及買家提供對沖及風險管理工具。民生銀行副董事長兼行長洪崎亦表示，該行借助港交所的平台，可將商品管理和金融運用完美結合，為客戶提供更加完善的金融解決方案，共同推動內地和香港金融業的合作與發展。

據了解，透過此次合作，無論對港交所或是民生銀行都將帶來莫大碑益。港交所方面，得以與目前尚未成為交易所參與者的銀行及機構展開合作。至於民生銀行方面，該行的主要客戶是民企，在商品業務這一環節中，有色金屬佔據了很大的成交份額，通過是次合作，該行將可為其客戶提供在港的商品交易融資與對沖服務。目前，內地只有大型國企有實力加入海外期貨交易會員。

港交所亞洲商品部主管白碧梅表示，民生銀行的客戶正是港交所新推出的商品期貨產品的目標客戶群，能夠幫助港交所把內地所需的，但眼下又缺少的風險管理工具帶進內地市場，兩者的合作並不僅僅是把產品引入內地，而是迎合了中國內地市場的供需情況。

李小加亦指出，滬港通推出之後，為商品發展方面提供了重要啟示。由於資本賬戶尚未開放，諸如境內中小企業和高淨值投資人士等市場參與者目前尚不能充分對沖其面臨的風險，在香港市場上推出的產品將為其在香港對沖風險提供平台，而與民生銀行的合作也正是滿足這類客戶所需。據他透露，港交所與民行簽訂有關備忘錄後，未來會繼續與其他內地銀行商討，簽訂更多類似的合作協議。

助內地企業對沖商品風險

大宗商品業務是民生銀行近年的重點發展業務，而該行自2006年開始組建大宗商品團隊，隨着大宗商品和人民幣從單邊升值進入雙邊變動階段，內地企業通過避險解決融資的需求越來越旺盛。民生銀行貿易金融事業部總裁兼香港分行行長林治洪介紹，民生銀行的大宗商品業務並非直接接單交易，而是一方面在控制風險的前提下為客戶提供融資，另一方面是做風險對沖。

現時民生銀行擁有的大宗商品客戶逾1.2萬間，於內地與多間期貨公司合作，管理賬內及賬外近5萬億元人民幣資產規模，90%資本為民企，當中結構性產品佔貿易收入三分之一。林治洪期望，有關合作可針對兩類主要客戶，包括商品市場的民企，以及未有對沖渠道的企業，讓新服務能在風險可控的情況下越做越大。

■港交所日前與民生銀行香港分行就提供商品市場服務及產品發展事宜簽訂戰略合作備忘錄。

李小加進一步指出，雙方的合作是比較寬泛的合作，主要是在平台、投資者教育和風險意識推廣方面的合作。此前，港交所也與其他銀行、期貨商等建立合作關係，李小加表示，與民生合作的特別之處在於，這一合作將主要利好中小企業、民營企業。

李小加強調，中國已經成為大宗商品最重要的使用者、消費者和生產者，但卻沒有成為價格最主要的影響者。港交所和中國其他的期貨交易所共同的願望是使中國在全球商品市場上取得與其地位相符的定價的影響力，因此需要不斷努力。洪崎對此深感認同，並指今後內地大宗商品交易商能享受到風險對沖的避險工具，使他們在經濟波動期能更好發展，也使民生銀行在服務民營企業方面能發揮更好的作用。

聯想PC業務領跑全球

聯想集團日前舉行2014財年誓師大會。集團CEO楊元慶表示，今年三季度將完成收購IBM X86服務器和摩托羅拉移動業務兩項交易，集團內部正在進行部門的調整和業務整合，以求在併購完成的第一天開始即實現協調發展。總之，集團今年要在全球PC領域，繼續保持第一，市場份額要突破20%；企業級業務計劃做到50億元規模、利潤率遠遠超過PC的一項支柱業務；智能手機則要衝擊8,000萬部目標。

今年適逢聯想成立30周年，步入而立之年的聯想內部對本財年的戰略頗為重視。楊元慶表示，去年是自聯想併購IBM PC業務以來，集團業務突破最為明顯的一年，集團不僅在第二季度首次成為全球PC的領軍者，並且迄今一直保持了這一市場地位。今年一月集團宣佈了兩項重量級的併購，為聯想下一個十年的業務布局打下了堅實基礎。

根據聯想集團公佈的數據顯示，集團去年PC實現銷量5,500萬台，位居全球第一；PC和平板電腦銷量之和接近6,500萬台，位居全球第二；PC、平板電腦及智能手機銷量之和為1.15億台，同比增長37%，位居全球第三。

楊元慶表示，PC業務是聯想集團的根本所在，集團仍然會高度重視這一業務的發展。雖然全球PC市場處於萎縮通道之中，但在該領域聯想仍然將保持增長。目前，索尼、三星正逐步退出，戴爾、惠普則舉棋不定，集團在這一成熟市場仍然有市場空間可以攫取。

聯想集團今年1月份宣佈收購IBM X86服務器和摩托羅拉移動業務，這不僅成為2005年收購IBM PC業務之後集團經營的一次最大擴張之舉，也對集團的經營構成了挑戰。對於這兩項收購，楊元慶表示，集團內部正在推進兩個併購項目獲得層層審批，預計在今年三季度兩項交易可以完成。從業務角度來看，兩筆收購和集團的戰略發展完全匹配，IBM有業內十分領先的服務器技術，但是對製造環節和渠道環節掌控較弱，而這正好是聯想的強項，聯想之前在服務器領域已經遭遇瓶頸，通過高端技術的注入可以提高下游的粘着性。聯想目前下游的企業級客戶，對集團能夠提供品類豐富的產品有很大的需求。集團內部將致力於將企業級業務打造成旗下下一個業務支柱。

智能手機業務增長迅猛

對摩托羅拉移動的併購則是可以令集團的移動業務進入到一個新階段。自2011年進入到智能手機領域後，目前聯想已經在國內排名第二，在新興市場也取得了成績，唯一的短板就是無法打入高端市場。高端市場具有品牌、專利、渠道等一系列門檻，通過對摩托羅拉的收購，已經使得集團的移動業務獲得了打入成熟市場的入門券。楊元慶表示，目前手機市場的格局是「兩超多強」局面，集團處於群雄混戰的第二梯隊，通過此次收購，集團將有底氣從第二梯隊突圍，未來將對第一陣營構成挑戰。楊元慶同時透露，雖然一再向外界表示會盡早使得摩托羅拉移動實現扭虧為盈，但這一目標僅會通過業務手段實現，不會進行裁員。

聯想集團高級副總裁劉軍亦表示，目前聯想的手機業務已經在東半球實現了全覆蓋，去年該業務最突出的成績是在新興市場取得了不錯成績，部分市場如烏克蘭甚至達到了2成的市場份額，成長性超過中國市場。今年集團的智能手機業務將拓展到西半球，集團目前的戰略是在美國和西歐等高端市場以摩托羅拉為主，在拉美等新興市場將會以雙品牌為主，在中國市場仍會以聯想品牌為主打，但會考慮推出部分摩托羅拉的機型作為高端產品的補充。

劉軍同時透露，集團內部一直對虛擬運營商一事表示關注，但當前沒有實質性動作。聯想目前的智能手機均是搭載安卓系統，集團將會在今年推出搭載windows系統的智能手機，以彌補產品線的不足。

關於與摩托羅拉移動整合的策略，劉軍表示，集團和摩托羅拉保持了高度的一致性。目前摩托羅拉手機的代工企業主要是台灣的偉創力和富士康，在整合摩托羅拉移動之前，聯想和二者的聯繫並不緊密。今年聯想手機的出貨量繼續大幅上修，供應鏈的產能仍將保持充裕，在整合摩托羅拉移動之後，雙方供應鏈的融合將會提速。

中國年內成全球最大電商市場

大行報告

隨着中國電商市場的蓬勃發展，中國消費者網購已領先全球，每日有七分之一的消費者網購。據羅兵咸永道最新的調查報告《全球全零售調查》顯示，至2016年，中國電子商務市場的交易總額規模將增至3.6萬億元（人民幣，下同），屆時網上零售額將達10.8%，超越美國的7%，成為全球第一。

羅兵咸永道日前發表的《全球全零售調查報告》中顯示，62%的中國受訪者每周進行一次網購，按年上升8%，較全球範圍的21%為多。另外，約25%的中國受訪者表示，使用智能手機等設備每周網購一次，高出全球9%的平均水平。這次調查報告訪問了1.5萬名網上消費者，中國消費者佔900名。

該機構預測，中國今年內將超越美國成為全球最大的電子商貿市場，機構引述2012年艾瑞諮詢集團數據預測，今年中國交易總額為2.45萬億元，超過美國的1.82萬億元，而這一數字在2016年將可攀升至3.6億元。

該調查還發現，中國網購消費者對移動支付方式的接受程度較高。2013年，Square、Paypal和財付通的移動支付分別達到1,240億、1,670億和520億元，支付寶更是以9,060億元的移動支付年交易總額在全球移動交易量方面獨佔鰲頭。2013年，中國移動支付年交易總額為12,200億元，報告預計，2014年和2015年，這一數字將達29,410億和52,570億元。

羅兵咸永道中國及香港數位化諮詢服務主管合夥人黎凱霆表示：「網購已經成為中國人日常生活中日漸增長且不可或缺的一種行為，在使用移動互聯網購物體驗方面，中國可以說是比世界任何地方都先進。」

針對目前熱議的銀泰與阿里巴巴合作發展O2O業務模式，羅兵咸永道零售及消費品行業亞太區及中國主管合夥人鄭煥然表示，內地零售商與電商合作已成新趨勢，相信未來5年這種合作及併購將持續。他並表示，除阿里巴巴外，零售商亦可選擇與中國郵政合作。但需注意的是，零售商發展O2O最大的挑戰在於網上及網下的商品定價、促銷及退貨服務等是否劃一，以及零售商是否有清晰的定位和目標等問題。

近年來，內地電商連續多年實現高增長，羅兵咸永道香港零售及消費品行業電子商務服務審計合夥人余葉嘉莉表示，看到愈來愈多的零售商正轉型為O2O／全渠道模式，預期未來中國網購市場的銷售仍可保持低雙位數增長。「這將是一個複雜的進程，零售商需要調整他們的組織架構以適應網上和實體的真正融合，並要在科技上作最大的投入，理解他們的顧客以及優化他們的產品組合。」

該調查訪問逾1.5萬網購者，覆蓋巴西、加拿大、中國、法國、印度、中東和香港等15個地區，其中包括900名中國網購者，44%來自一線城市，其餘為二至四線城市。