

超盈國際擴充產能鞏固實力

龍頭視野

全球最大女性內衣物料一站式解決方案供應商超盈國際控股有限公司於日前正式宣佈在香港上市。作為全球最大的女性內衣物料製造商，超盈國際控股公司本次集資淨額約為4.96億元，其中七成將用於擴充產能。公司管理層表示，憑藉公司的實力及地位、強大的創新及產品開發以及與首屈一指的國際女性內衣品牌所建立的長期緊密的合作關係，相信未來可以繼續鞏固全球女性內衣物料市場領導

製造商的地位。根據行業報告，按2012年銷售收益計算，超盈國際是全球最大的女性內衣物料製造商，在彈性織物面料製造商中高踞首位，在全球女性內衣彈性織帶市場中排名第二。超盈國際透過提供全面的女性內衣物料產品系列，為女性內衣品牌商及女性內衣製造商提供一站式解決方案。超盈國際行政總裁兼執行董事張海濤在發佈會上表示，超盈國際制定了研發、生產、產品及服務四個方面的發展戰略，以鞏固在全球女性內衣物料市場的領導一站式女性

內衣物料解決方案供應商地位。戰略包括進一步加強研發實力；擴充產能，標準化生產流程；拓展新的細分產品及市場以擴大客戶基礎以及提升一站式解決方案。

「我們能為女性內衣品牌上提供一站式解決方案，是全球少數具備此實力的女性內衣物料製造商之一。我們相信多元化的產品組合能簡化客戶的採購流程，客戶可向我們訂購所有主要的女性內衣物料，而無須向不同供應商逐個採購。客戶可在我們交送內衣物料後立即投入生產，集中採購有助客戶降低存貨水平及縮短送貨時間，亦可有效避免女性內衣不同部件的色差問題。」張海濤說。

張海濤表示，雖然公司是全球最大的女性內衣物料製造商，但現時的全球市場率僅為2.3%，可見業務仍有較大增長空間，且公司於2012年下半年開始擴充的蕾絲業務的行業毛利率水平最少為40%，而公司的蕾絲毛利率為18.8%，相信未來增長空間十分龐大。他表示，公司無意發展自有品牌，因有信心蕾絲業務可成為公司未來增長的動力，並進一步提升超盈整體的毛利率。

超盈國際控股公司主席盧煜光表示：「很高興超盈控股通過上市進入國際資本市場，這將成為集團的一項重大里程碑。全球女性內衣市場需求增加，將在未來直接帶動全球女性內衣物料市場，特別是中國，故此我們在未來將添置額外器材及興建我們第九項生產設施以增加產能，以把握市場的龐大潛力。」他表示，公司未來會積極落實四個發展戰略，以鞏固其在全球女性內衣物料市場的領導製造商地位。

點金

過去十年自由行，未來十年創富行。融資投資開公司，黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

■超盈國際控股有限公司管理層宣佈該公司在港上市計劃。左起：執行董事吳少倫，張海濤，盧煜光，首席財務官兼公司秘書陳耀星。



中國北車借港上市拓國際市場

全球最大的軌道交通裝備製造商和解決方案供應商中國北車股份有限公司，日前宣佈在港交所主板上市的計劃。上市成功後，該公司將成為繼中國南車後第二家實現A+H股上市的軌道交通裝備製造公司。公司管理層表示，上市將提供給公司一個國際化的融資平台，有助於公司建立國際化的管理團隊，進而幫助公司拓展海外市場。中國北車董事長崔殿國表示，未來公司將積極落實國際化戰略，預計兩至三年後國際化業務在公司總收入中的佔比或將從目前的10%提高至20%。

■香港文匯報記者 劉辰燁

中國北車主要專注於製造及修理高速動車組、機車、客車、貨車、城軌地鐵車輛、軌道工程機械裝備及軌道交通裝備核心系統及部件，收入佔總營收的7成以上。該公司剛剛與中國進出口銀行簽署戰略合作協議，雙方將進行信貸業務、非融資類金融業務等一系列合作，合作進而約為300億元人民幣或等值美元，用於支持中國北車在海外設廠。崔殿國在發佈會上表示，公司已經制定了「三步走」戰略，並堅持以市場引領、多元化發展、國際化、創新驅動和人才強企等發展戰略措施加快公司實現「走出去」的目標。

公司管理層指出，根據SCI Verkehr的資料，2006年至2012年間，全球軌道交通裝備行業市值的複合年增長率為5.7%，預期2012年至2016年該數字將以2.6%的複合年增長率持續增長。中國自2010年起成為全球最大的軌道交通裝備市場，預期直至2016年仍將維持該地位。而中國鐵路公司近日再度調整今年的鐵路固定資產投資計劃，調整後，今年鐵路投資總額將達到8000億元以上，市場前景及所面臨的外圍環境較為樂觀。

抓緊鐵路市場擴張機遇

除市場環境及國家政策帶給中國北車較為樂觀的

環境外，該公司的實力亦十分不俗。據SCI Verkehr的資料，中國北車是全球最高時速300公里及以上的高鐵之最大的供應商，市場份額為29.7%。按2008年至2012年各類有關產品的交貨總量計算，該公司為全球最大的電力機車及地鐵車輛製造商以及全球第二大及中國最大的貨車製造商。2013年，該公司贏得中國鐵路總公司高鐵訂單的66%。

「隨著近年全球鐵路行業快速復甦，以及城市化進程不斷推進，預期未來全球鐵路市場將錄得穩定增長。在中國鐵路行業方面，中國政府在過往數年致力於大幅增加鐵路行業的固定資產投資，加上政府規劃及城市化的推進，是中國鐵路市場得以迅速擴張。在利好的因素推動下，中國北車作為全球規模最大的軌道交通裝備製造商，將更好地把握全球及中國快速增長的軌道交通裝備市場的機遇，透過我們完整的軌道交通裝備產品組合、強大技術的研發能力、廣泛的銷售和服務網絡以及全球領先的製造能力，相信將有助我們業務達至長期而穩定的增長。」崔殿國總結道。

他補充表示，未來，公司將繼續以軌道交通裝備為核心業務，以鞏固全球軌道交通裝備業務為核心，鞏固全球軌道交通裝備行業領導者的地位，成為具有國際競爭力的世界一流企業。公司在進一步



■中國北車管理層表示，在香港上市將提供給公司一個國際化的融資平台。

鞏固全球領先地位的同時，將會繼續為客戶提供全產業鏈系統的解決方案，引領軌道交通裝備行業未來的發展。此外，公司致力推動新興產業發展，深化業務組合的多元化，為未來城市提供系統解決方案。

致力優化全球資源配置

最後，崔殿國表示：「海外市場方面，我們將進一步擴大國際客戶基礎，開拓全球市場，優化全球資源配置。除此之外，我們將通過技術研發、提升

企業管治水平、經營模式創新，提供公司的競爭力，保持未來的業務增長。我們亦會透過實施人才強企戰略，構築人才資源優勢，繼續提高我們的盈利能力及核心競爭力，不斷鞏固公司的行業領先地位，實現可持續的高度增長，為股東創造最大的價值。」

據該公司的招股資料顯示，公司擬發行不超過20.94億股境外上市外資股，募資將主要用於境外投資研發、生產、檢修基地類全球資源配置項目，以及設備及部件的全球化採購等。

匯添富：滬港通與RQFII可互補

業界先鋒

由於看好內地未來消費及醫藥前景，匯添富宣布在港推出首批RQFII行業交易所買賣基金（ETF）——「添富共享中證主要消費指數ETF」及「添富共享中證醫藥衛生指數ETF」，主要追蹤內地消費及醫藥股。該公司董事總經理楊健表示，「滬港通」與旗下RQFII ETF產品可互相補足，前者讓國際與本地投資者能夠買賣個別A股，後者則予人投資特定行業的渠道，用途各異，並認為互通政策可為RQFII ETF投資帶來正面影響。

看好內地消費與醫藥業

楊健表示，公司過去早已關注消費及醫藥行業，並看好這兩個板塊前景，遂計劃於香港推出相關行業ETF，追蹤中證800指數中的主要消費及醫藥衛生股票的表現。該RQFII ETF產品本周已正式掛牌，並各獲得3億元人民幣的額度批准。

楊健指出，現時內地行業可大體分為十類，芸芸行業之中揀中消費與醫藥行業，背後有因。他解釋，近期中央新政策出台，或會放寬「一胎政策」，而中國傳統文化之下，生育率勢將上升，變相帶旺消費行業內的奶類製品企業（如伊利股份）。他續稱，政府有意處理人口「老年化」問題，並容許醫院轉向私人模式經營，醫療企業（如復星醫藥）將更為活躍。

宏觀而言，楊健認為隨着內地人均收入上升，人民將追求更高的生活質素，實為「不可逆轉」的趨勢，故此看好內地人於上述兩個行業的消費

力。他形容，期內內地經濟發展會有「不平衡」現象，某些行業可能會出現產能過剩，而某些行業如消費、醫藥等則會在新政策之下有穩定需求。對此，楊健認為，宏觀而言，滬港通有助開放的結構性改革機會，而消費及醫藥行業發展空間大，抗跌力強，料將受惠。」

不過，有報道指滬港通實施後，兩地投資者可直接買賣滬港股票，將衝擊以A股為賣點的基金。對此，楊健認為，宏觀而言，滬港通有助開放中國資本市場，對兩地政府皆是正面。由於滬港通距離實行還有半年時間，尚有技術方面問題需要解決，故對市場的實際效用仍需要觀察。問及政策對RQFII基金產品的影響，楊健相信，兩者可作互補，因RQFII基金是市場投資，而滬港通是個別股票的投資。他又指，該公司已獲兩地基金互認牌照，故一旦有細節出台，定必積極參與。

被問到近日RQFII-ETF指數交投不活躍，楊健相信，這主要與宏觀經濟有關，投資者擔憂內地影子銀行及房地產風險。但他強調，新產品在路演中早已受到來自台灣、香港及韓國機構投資者青睞，希望未來可於不同市場推出，增加流通性，吸引更多投資者；總之，該公司團隊將確保旗下ETF有一定受歡迎程度與流動性。

數據顯示，截至今年3月底，中證主要消費指數及中證醫藥衛生指數過去五年累積回報率分別為66.72%和121.84%，大幅跑贏滬深300指數及中證800指數的14%及29%。據了解，匯添富最新推出的ETF，每手為200個基金單位，消費指數ETF及醫藥ETF售價分別為11元及13元，管理費收費率0.5%，低於市場上RQFII股票型ETF產品。

中國信貸瞄準內地互聯網金融商機

早着先機

中國信貸日前宣布收購P2P融資平台及互聯網小額貸款公司。中國信貸聯席主席彭耀傑表示，新項目將與現有業務產生協同效應，加強中國信貸在網絡貸款行業的布局，提升互聯網金融市場的競爭優勢。中國信貸將高速積累互聯網用戶和擴大貸款規模，成為內地P2P融資平台的標杆企業。

彭耀傑指出，傳統小貸公司以區域性、垂直性的方式開展小額信貸業務。隨着客戶數量與經營規模增加，成本也隨之增加，將遭遇發展瓶頸。然而，網絡小貸公司基於互聯網平台，打破傳統線性模式，通過技術網絡平台面向客戶，不受區域限制，客戶量和交易量的增加將進一步攤薄經營成本，令客戶融資成本更低、融資更高效。

據了解，中國信貸計劃向北京鳳凰信用管理股份有限公司收購「www.9888.com」及「www.9888.cn」兩個域名，即名為「金融工場」的P2P小微金融服務平台，以及其網站註冊用戶。金融工場的借款人主要為個人、個體工商戶及小微企業，貸款額度介乎5萬至200萬元（人民幣，下同），投資人主要是互聯網客戶。

此外，該集團還計劃向鳳凰資產管理有限公司收購海南先鋒網信小額貸款有限公司，這不僅是海南省批准的首家允許通過互聯網發放貸款、為優質中小微企業提供融資服務的小額貸款公司，也是中國首批擁有互聯網貸款牌照的非銀行金融機構。

中國信貸聯席主席丁鵬雲表示，金融工場的客戶和業務與旗下已開展的房貸和車貸P2P業務形成渠道和數據的協同效應，亦為海南網信小貸的小貸服務提供數據端口。據透露，金融工場借助互聯網技術，已能做到

項目當日標、當日滿標、當日放款。目前網站註冊客戶約5100人，交易客戶數達1600人。自2012年7月成立以來，金融工場P2P項目累計借貸金額超過4億元人民幣。

有業內人士分析稱，P2P網絡借貸平台是新興的金融業態，在鼓勵其創新發展的同時，應合理地設置業務邊界。「P2P網貸行業將颯起一場更為強勁的監管和規範之風，自身軟硬件過硬的P2P企業或將借此成功上位。」該人士如此說。

事實上，中國信貸早已把握市場發展帶來的潛在機遇，早於今年首季度已開始進行互聯網房屋貸款及互聯網汽車貸款之計劃。今年3月，集團與中原地產集團結盟成立互聯網房屋貸款公司，以「第一房貸」品牌於中國提供互聯網房屋按揭融資服務和抵押融資服務。截至今年4月底，第一房貸的交易總值已超過6,000萬元。另外，該集團又收購一間主要透過互聯網從事汽車融資產品開發及營運以及提供融資諮詢服務之中國公司股權，以「第一車貸」品牌提供互聯網汽車經銷商庫存抵押融資服務及汽車消費者融資服務，為集團未來互聯網金融業務的持續發展奠定重要基石，截至今年4月底止四個月，交易總值已超過5,000萬元。

「集團還將評估更多其他互聯網金融產品選擇，以為客戶提供更多元化的選擇及更佳的服務。我們亦正實施計劃改善及升級集團之互聯網技術平台以促進交易量增長。」彭耀傑深信，這些策略性的舉措將可為集團的發展注入動力，為股東帶來長久及穩定的回報。

丁鵬雲亦指出，隨着互聯網之持續及迅速發展，互聯網金融之興起乃不爭之事實。總之，中國信貸今年將繼續擴展互聯網金融業務，專注投資於可帶動長期增長及加強該集團財務狀況之機遇及維持本身的財務實力。