

調查：80%港人擬投資內地

香港文匯報訊(記者 謝孟謙) 香港投資基金公會(HKIFA)為調查現時投資者傾向,訪問逾100名CFP認可財務策劃師,當中80%受訪者表示自己的客戶「非常感興趣」或「感興趣」投資內地市場;客戶對香港及美國市場的興趣,則僅次於內地。

人民幣定存最受追捧

調查顯示,19%受訪者指出他們的客戶對投資內地市場「非常感興趣」,63%稱客戶「感興趣」,此兩項共佔逾80%;餘下18%認為他們的客戶對內地市場興趣「一般」,不過沒有受訪者對內地市場選擇「不感興趣」。

順理成章,該調查顯示投資者對人民幣產品需求亦見強烈。49%受訪者表示他們的客戶對人民幣產品「感興趣」,另有44%則為「非常感興趣」,有6%表示「一般」,僅1%選擇「不感興趣」。

問到客戶對何種人民幣產品最感興趣,最多受訪者認為未來6個月內,最受歡迎者應屬「人民幣定期存款」,其此為「人民幣債券」與「人民幣基金」。

基金投資方面,由於基金一般提供不同的貨幣單位供人選擇,除了最普遍的美元外,基金亦有港元、歐元、澳元等貨幣計算價值。調查發現,投資者對人民幣單位結算價值的基金有潛在需求,縱觀各種貨幣,

受訪者認為客戶對人民幣單位最感興趣,其次則為澳元及歐元。

內地客漸成重要客戶

盛傳「滬港通」將於10月推出,預期的「中港兩地基金互認計劃」亦有望於期內落實。調查就此問到,於各類內地基金之中,何者最受歡迎?結果顯示,本地投資者將最想買內地股票基金與債券基金。

此外,調查問及投資者最關注那些宏觀經濟發展,受訪者指出美國縮減量化寬鬆的步伐及利率上升是兩項客戶最關注的課題。其他議題包括人民幣升值、內

地經濟改革、新興市場風險等。

隨著內地經濟發展,內地來港投資者漸成本港重要客戶。調查發現,21%受訪者稱在自己客戶群當中,有20%至40%來自內地。有約10%受訪者更表示內地客戶佔總客戶群40%以上。從投資資產值看,23%受訪者指內地客戶的投資資產佔其總值20%至40%,另有17%更指此佔比超過40%。問及如何比較內地與本港投資者的風險承受能力,約70%受訪者認為本港客戶風險承受能力較內地低。

對於調查結果,基金公會投資基金委員會主席李錦榮表示,隨著更多跨境投資計劃推行,相信市面會出現更多人民幣基金或相關產品,以滿足市場的需求。他亦表示,基金公會十分支持「中港兩地基金互認計劃」,並相信計劃可成一個重要平台,讓內地投資者可透過本地基金公司落注到海外市場和其他產品。

迪生反對一刀切減自由行

美銀美林：對零售衝擊恐超預期

香港文匯報訊(記者 陳楚倩) 迪生創建(0113)去年純利按年倒退32.3%至1.55億元。對於港府有意減少自由行旅客人數,主席潘迪生表示,反對一刀切削減20%旅客數目,此舉將對本港的經濟影響深遠。除零售外,旅遊業及製造業等亦受到拖累。投行美銀美林發表報告認為,本港若限制內地赴港自由行,對零售銷售的衝擊恐超出預期。

就港府研究減少20%自由行旅客人數,潘迪生昨認為,有關措施定必再加以詳細研究,尋求兩全其美的方案,指應該重點針對水貨客對民生滋擾等問題對症下藥。來港購買奢侈品的內地旅客並不會對本港市民造成大影響,因為本港奢侈品市場有足夠的存貨及供應以應付需求。

20%,將約導致今年香港的零售銷售遭受680個基點的打擊。假設內地客減少20%會導致旅客消費減少20%,對今年香港GDP的衝擊約為36個基點。預期全年香港零售銷售增速平均為8%,低於上年度的11.2%。報告指,鑒於乘數效應及對勞動市場的可能衝擊,美銀美林認為實際影響可能更大。



潘迪生反對一刀切削減20%自由行旅客數目。

資料圖片

旅館入住率受影響

美銀美林亦就政府有意減少自由行旅客人數發表報告指,若自由行人數縮減20%,即約550萬名旅客將受影響。人數雖低於該行先前的預估,但視執行方案而定,對零售銷售的衝擊恐大於原先預期。報告指,若縮減可參與自由行的城市數(目前為49個),尤其是那些離香港很遠的城市,可能衝擊旅館入住率,對零售銷售的打擊亦將超出目前預估的290個基點。

對今年業務審慎樂觀

瑞銀分析師亦在報告中稱,預期香港若限內地客,根據2013年全年數據,自由行人數若減少20%,零售銷售約下滑4%,並將衝擊香港整體零售銷售及聚焦零售業的地產股,預料九倉(0004)及希慎(0014)的淨值各對內地客有24%及16%的曝險部位,鷹君則是地產業中對香港地產業曝險最高的(淨值的17%),也將受衝擊。利福國際(1212)、莎莎國際(0178)等也會受到影響。

公司全年盈利大倒退逾30%,集團毛利率則按年下跌3個百分點至51%。潘迪生昨解釋指,主要由於毛利率下跌所致,去年營業額按年增長5.5%至43.53億元,以及同店銷售亦有所上升。年內,公司銷售佔比有改變。當中毛利率較高的時裝及配飾的佔比按年由59%降至53%,毛利率較低的鐘錶及珠寶佔比按年21%升至27%。

潘迪生表示,對今年集團業務發展抱審慎地樂觀態度。同時亦是備受挑戰的一年,自去年下半年起,內地的消費意慾減低,影響本港以及鄰近周邊市場。公司未來將繼續增加多元業務,包括考慮投資金融業,亦不會限制業務性質,目標在於帶來理想的回報。

但他坦言,並不急於擴張,集團現時持有超過10億元現金,並未有負債,故有條件做任何投資。集團計劃於今財年多開設17間分店。



華為6月初推出新4G手機Ascend G750。Ascend G750。謝孟謙攝

香港文匯報訊(記者 謝孟謙) 華為昨辦產品發布會,香港代表處業務總監余聰表示,公司將於下月初推出新4G手機,不過未有談及細節。其實華為為本月中曾與香港電訊HKT(6823)及三星聯手推出4G服務VoLTE,當時主要推銷三星手機打4G電話效率甚高,華為的相關產品卻未亮相。華為昨日發布新產品Ascend G750,新機售價2,280港元,平過蘋果、三星的高階智能手機,貴過小米千元紅米機,屬中間路線價位。管理層指,定價策略考慮到旗下產品的「超高性價比」優勢,即手機性能高,相應定價平,故此無懼如小米的千元機奪去客戶。

G750配備八核心處理器,5.5吋屏幕,720p高清解像。新機配備3,000mAh電池,完全充電後,「高使用量」家用可用1.6日。新機未有與電訊商做合約式捆綁銷售。

華為下月初推新4G手機

研雙系統智能電話

大概3月,內地網站廣傳一張華為手機外附Windows按鈕的圖片,屏幕顯示Android系統界面,令市場盛傳華為將推「雙系統」新產品。余聰不否認研究相關計劃,並表示注意到用家對「雙系統」電話的需求,會繼續留意市場潮流,研發新機。

推廣標語國產味濃

昨日發布會上,華為宣傳Ascend G750的標語為「真八核,長續航,超高性價比」。雖然發布會旨在向本地客戶推廣,但標語卻發出濃厚「國產味」。參考小米4月底轉用網址一事,小米不惜耗資近2,800萬港元購得域名mi.com,以此取代舊有用普通話拼音串成的xiaomi.com,以放下國產形象,進軍海外市場。網址何價?華為管理層當明白,要賦予產品國際化形象,實非一朝一夕之事,更非變更產品名稱便可。

IBM設雲聯盟助企業應用雲端



羅啟明認為,未來雲應用將會愈來愈普及。張偉民攝

香港文匯報訊(記者 蔡明暉) IBM昨宣布成立雲聯盟,開創健全的雲運算夥伴體系,以協助香港企業及機構加強應用雲端運算技術。IBM大中華區雲計算事業部營銷總監羅啟明指,「今年已經有16%企業通過社交平台去交流以及交易,估計未來3年至5年內更可能升到57%」。他認為未來雲應用將會愈來愈普及,並成為公司的引擎,可以幫助企業近1.9倍的收入增長;2.4倍的利潤增長;同時發揮槓桿作用,有助招展50%的新市場或者新方案。他又認為雲端可幫企業改善與顧客的關係,並用作數據分析。最近IBM亦宣布

2014年首季,雲業務增長近50%。調查機構IDC指出,香港投放於公共雲服務的開支在2013年前達2.51億元(美元,下同),預計到2017年將會攀升至6.85億元。羅啟明指過去2年,公司投資了100億元在雲端的技術上,2013年更用20億元買了供有雲「SoftLayer」,當中包括WhatsApp和Dropbox已是其客戶。他又指未來公司會斥資12億元擴展全球雲業務的版圖,目標是在各主要金融中心建立共40個數據中心。「香港和中國分別會有1個,預計在今年內完成。」他指香港的數據中心

會是大中華區中第一個數據中心,計劃在第二季、第三季會開始使用。

未聽聞內地有封殺IBM政策

關於早前報道關於中美諜戰升級,銀行棄用IBM伺服器的報道,IBM發言人表示,IBM並未聽說中國政府有關不得在內地銀行業中使用IBM服務器的政策。目前在多個新聞報道中亦已提及,國家發改委未曾聽說任何與此政策相關的所謂指令。並指公司已紮根中國超過30年,是一個可信賴的合作夥伴。

碧生源虧損收窄至9000萬

香港文匯報訊(記者 方楚茵) 碧生源(0926)去年虧損進一步收窄至約9,000萬元(人民幣,下同),公司揚言要改變銷售模式及營銷策略,廣告開支更按年跌32.1%。不過近期碧生源就再贊助韓國綜藝再創作的內地《花兒與少年》節目,公司首席財務官王娟直言,隨着節目效應,公司網上訪問量翻倍,亦帶動客戶線下採購,但會認真研究會否密集花費在贊助上。因節目風潮不止持續一兩季,亦未聞節目開拍二轉,但會按預算做合理安排。



王娟指,認真研究會否密集花費在贊助上。方楚茵攝

冀電商銷售5年升至30%

去年電商平台銷售收入佔總收入不足10%,公司希望5年內可提升至30%。王娟指電商屬戰略新渠道,但主要銷售仍以線下為主,已做好全國中級藥店鋪設,未來電商則會針對特定人群促銷,包括以二維碼、抽獎、買三贈一等營銷方式推廣新舊產品。該等促銷於線下同步,並不會壓縮利潤,反而吸引喜歡網購的年輕人。

王娟又指,為統一線上線下產品價格,早於年初線下常潤茶及減肥茶已提價32%至59.8元,線上於4月底亦完成逾95%產品價格統一。但非官方的網上小店價格難控制,亦見市場有假貨,公司將嚴厲打擊。

對於有指公司下半年將推出兩樣新產品,王氏指除了主打的功能性產品,公司一直持續研發,已有許多獲國家認證可投產產品,惟部分仍需做市場調研,故未有具體銷售時間表。去年公司整合傳統渠道銷售團隊,由去年初的1,584人優化至685人,她表示優化已完成,今年不會再減少人手,若有自然流失反會相應增加。

建屋貸款擬配股集資3億

香港文匯報訊(記者 黃子慢) 香港建屋貸款(0145)昨公布,公司擬按先後舊新方式,按每股配售價0.8元,較停牌前價0.83元折讓約3.6%,分批次向不少於6名承配人配售最多3.97億股股份,相當現行及經擴大後股本各62.28%及38.38%。配售事項所得款項總額最高將約為3.18億元,料最高所得款項淨額估計約2.99億元。該股申請昨昨復牌。

公司指,擬將配售事項所得款項淨額作以下用途,3,310萬元用作償還收購事項代價之現金部分;及餘下約2.66億元用作益浩科技一般營運資金。倘收購事項完成,則支付有關收購事項之其他費用及開支。

據公司,其他賣方與太平基業訂立之股份出借及認購協議,其他賣方將有條件同意就太平基業配售事項借出或以其他方式,提供太平基業配售股份予太平基業。其他賣方亦將承諾認購最多

8,700萬股一般授權認購股份,相等於太平基業配售事項中所配售太平基業配售股份之實際數目。一般授權認購事項將受股份出借及認購協議之條文監管及規範。

訂可轉債出借及認購協議

此外,香港建屋貸款、華人策略控股(8089)與富通訂立可換股債券出借及認購協議,華人策略有條件同意,就富通配售事項借出或以其他方式按可換股債券之本金額提供可換股債券予富通,而富通可將可換股債券之本金額或其任何部分兌換為有數目之股份。

據新可換股債券之初步兌換價0.135元計算,於新可換股債券所附兌換權獲悉數行使後,將予配發及發行之新兌換股份最高數目3.1億股,經配售事項、認購事項及發行新兌換股份擴大之本公司已發行股本約23.06%。

領袖魅力影響國人消費

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)「雙馬概念股」屢屢受捧,市場對馬雲及馬化騰的消息趨之若鶩。有調查報告顯示,相對其他國家的消費者,集團靈魂人物對中國人的消費習慣起到舉足輕重的影響,50%人會因為企業領袖的個人魅力決定購買其產品或服務。

《凱旋領導傳訊監測》今年最新訪問全球13個國家6,509名受訪者,發現中國人於未來12個月對於領袖的領導能力較全球其他地區樂觀,亦較有信

心。調查顯示,相對29%的全球受訪者,逾50%中國受訪者對商界領袖抱有期望,西班牙(14%)及法國(14%)對商界領袖最感悲觀。此外,31%中國受訪者對領袖於來年的領導能力抱有信心,遠超17%全球受訪者;英國及西班牙等歐洲地區更只有8%受訪者對領袖抱有信心。由於消費者對領袖不再抱有期望,以致環球領導力「危機」持續,同時並無減退跡象。今年僅約22%受訪人認為商界、政府、社區服務、買

易及勞工團體及非牟利機構的領袖展現出有效的領導力。對於領袖在出現差錯時肩負責任,僅得13%受訪者給予高評價。此外,少於30%受訪人士相信領導力以清晰的價值觀為基礎,只有17%受訪者對未來一年領導力能有所提升抱樂觀態度。

凱旋合夥人兼大中華副行政總裁尚恩表示,中國的商界領袖在有效領導力方面傲視同儕,成功例子包括阿里巴巴的馬雲、聯想的楊元慶、騰訊的馬化騰和百度的李彥宏。優秀的領導表現不但繼續正面影響消費者對領袖的觀感,同時亦帶動他們購買產品及服務。

世界盃的割價與促銷

有說港股五窮六絕,「滬港通」要10月先到,市場又預料美國要待至下半年方作加息,市況近月悶局,所以連大行分析師都紛紛轉台,不只看財經台望望恒指,轉去體育台準備多與森巴世界盃盛事。

踢足球亦要分析數據技術。高盛量化分析師分析資料,預測今年比賽四強戰是巴西對德國、西班牙對阿根廷,決賽為巴西對阿根廷,最終巴西勝出。高盛中人擅長金融數據,將「技術分析」應用到球賽分析,果然活學活用,不過會否勝過四年前16強皆測中的八爪魚羅羅,就有待觀察。

買股票要參考「技術分析」,不過球迷始終樂做「基本實力」派,因為講到球賽,當球員狀態,天氣,球證執法是否公正,均要眼見為真,於電視上放「基本研究」。不少球迷料會安坐家中看球賽直播,所以雖然世界盃6月12日先開波,但各大電視電訊紛紛劈價吸客。

昨日now TV宣布推出2014 FIFA巴西世界盃優惠,要求客戶申請「高清接駁服務+TVB體育台優惠計劃」,便可透過TVB在now TV所設的體育台(頻道840)上看足64場直播賽事;now TV既有客戶可以月費38元申請服務,然後收看TVB體育台6個月,屈指一算,6個月計劃受惠228元。

TVB低價招客

雖然38蚊看球賽算平,但坊間盛傳非法盜播世界盃之法,似乎花100元左右,買個類似「小米盒子」的機頂盒,就可收看球賽。獨家播世界盃的TVB,似乎不甘被非法搶客,實行「門低價」,夥拍電訊商,以六折招客。

手機App鬥機頂盒

香港電訊(6823)宣布,凡屬「PCW-HKT」流動通訊、「1010」及「one2free」的客戶,可於任何一間以上三者所設的專門店,以270元購買「myWorldCup」App通行證。通行證原價450元,即六折招客。至於非以上三者客戶,則可以原價買證。此手機App可於今日啓用,球迷可以透過Android或iOS的手機或平板電腦,下載及開啓「myWorldCup」App睇波。

香港文匯報記者 謝孟謙