

匯控回購建議獲通過

短期可提振股價 後市聚焦首季盈利

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)匯控(0005)日前於英國倫敦股東大會上正式通過主席范智廉早前提出的回購建議,匯控未來可市場購回不超過10%的已發行普通股,相當於最多約19.7億股匯控股份。市場人士認為,回購消息可短期刺激股價,散戶在55至56元有機會便要沽貨。

匯控股東大會投票部分結果

決議案	贊成(%)	反對(%)
接納《2015年報及賬目》	98.72	1.28
通過董事薪酬報告	90.49	9.51
批准董事薪酬政策	96.05	3.95
授權董事配發股份	93.93	6.07
暫不運用優先配股權	93.26	6.74
授權公司購回其普通股	99.02	0.98
授權董事提供以股代息選擇	99.65	0.35

匯控股價較本月低位反彈16%



范智廉(左)稱,若英國脫歐,將進入極不明朗的時期。旁為歐智華。 資料圖片

招銀國際策略師蘇沛豐指, 上周匯控股價回升已反映市場的回購預期, 估計匯控再高開夾升一、兩天後回吐。散戶若持貨可在55至56元沽貨。他料消息對股價刺激作用不長久, 反而大家要留意下月3日發佈的首季盈利及派發股息等數據。

此外, 除回購股份外, 市場關注的董事薪酬報告、薪酬政策、重選包括范智廉及行政總裁歐智華出任董事等決議案, 亦全數獲股東通過。

減高層退休金 降執董薪酬

匯控高層退休金將由原來基本薪金50%降至30%, 浮動薪酬的長期獎勵計劃所授予股份的行使年期, 亦由遞延三年變為延後七年, 且要視乎未來三年的表現。年度獎勵及長期獎勵亦要取決於能否執行去年6月所定的策略。范智廉指, 新政策將令執董最高薪酬水平減約7%。

在薪酬新制下, 首次獎勵將於明年3月授予高層, 至於行政總裁歐智華今年的基本薪金為125萬英鎊, 固定薪酬津貼170萬英鎊, 年度獎勵最多為基本薪金的2.13倍, 長期獎勵則最高為基本薪金的3.19倍。

卡斯特任獨董獲98%股東支持

市傳為下任匯控主席熱門人選的前安盛AXA主席兼行政總裁卡斯特, 在選舉為獨董議案中, 亦獲得98%大比數股東支持通過。范智廉指, 提名委員會已在關注主席繼任人安排, 並與高級獨董展開物色人選的程序, 以便領導遴選下任行政總裁的工作。

范智廉於股東會上發言時釐清集團對英國應否脫離歐盟的立場。他強調, 匯控不屬於任何一方陣營, 亦不會向任何一方作出捐贈, 集團不適宜涉足政治議題, 但從經濟角度看, 英國處於歐盟的核心位置, 將對英國帶來優勢。

范智廉: 英若脫歐將不利集團

他又指, 從集團本身的角度出發, 若英國決定退出歐盟, 要視乎英國會以何種方式參與歐洲市場, 但匯控可能要重組位於英國的批發業務, 必要時亦會把現時在倫敦的部分員工調往巴黎。

他認為, 若英國脫歐, 將進入極不明朗的時期, 經濟在中短期內可能會放緩, 累及集團在英國的眾多客戶, 因此集團認為英國脫歐將對匯控不利。

利福擬拆內地業務介紹上市

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)利福國際(1212)公佈擬將旗下利福中國以介紹形式於主板上市, 由利福國際向合資格股東實物分派利福中國的全部已發行股份。利福中國已向聯交所遞交上市申請, 但現階段未有分拆時間表。

分拆完成後, 利福集團將集中從事本港「SOGO」百貨店的業務; 利福中國則不再是利福國際的附屬公司, 並以久光品牌在中國經營百貨店、超級市場及餐廳業務。

內地業務佔總銷售額26.8%

去年利福國際來自內地業務的營業銷售額為37.02億元, 佔總銷售額26.8%。

州久光店及大連久光店, 以及兩項主要投資, 包括投資位於上海閘北區(現稱靜安區)312街坊33丘的一個地塊開發, 該地塊將開發成商業綜合體, 竣工時的建築面積約為34.84萬平方米, 包含大規模的零售場所、辦公樓, 以及其久光品牌下的上海第二間百貨店。

此外, 還有零售集團石家莊北國人百集團有限責任公司及其附屬公司的股權投資, 該集團總部設於中國河北省石家莊市, 從事百貨店及購物中心營運、超級市場以及電器及消費者電子產品等零售業務。

對於此次的分拆上市, 利福中國表示, 餘下利福集團及利福中國集團在不同的地理分部經營且具備不同發展路徑, 通過明確劃分兩個集團的經營, 將為兩個集團業務提供獨立平台。

匯源無意在港私化回歸A股

香港文匯報訊 匯源集團兼匯源果汁(1886)董事長朱新禮昨接受內地傳媒訪問時表示, 匯源果汁不會考慮從港股私有化回歸A股。

不少內地市場人士均認為, 內地公司在香港上市, 其估值往往較在內地以A股估值低很多, 「回A」之聲高唱入雲。朱新禮承認, 「現在確實有機構給我們提出建議, 但我們自己還沒有考慮。」又指, 「匯源不是靠賣股票賺錢, 低估值不低估有什麼關係。」他表示, 企業在香港上市, 不需要找關係, 雖然港交所對企業要求很嚴格, 但如果做到了還很寬鬆。

有興趣投資澳洲農業

他指, 匯源果汁也在積極實行走出去和海外併購戰略, 他剛剛在澳洲考察完, 很有興趣投資澳洲的農業。他指, 中國的土地少、人口多, 為了保證產量, 化肥和農藥的過量使用使得土地得不到休息, 問題如

果不解決, 將會越來越嚴重。而澳洲的土地便宜, 全部機械化生產, 又沒有飼料成本, 都是天然草, 農產品價格自然便宜。

至於是否把匯源集團旗下其他業務分拆上市? 朱新禮表示: 「我不喜歡講故事, 再拉來投資, 然後包裝一下去上市。我的精力不大研究股市, 還是喜歡研究實業和產業。」



朱新禮承認, 有機構建議匯源在港私有化回歸A股。 資料圖片

中證監：加強期貨監管防風險

香港文匯報訊 據內地媒體報道, 中證監證券基金機構監管部副主任吳孝勇表示, 近期的重點工作包括研究修訂期貨公司淨資本監管制度, 優化監管指標, 杜絕監管套利, 提高期貨行業抗風險能力; 研究建立期貨公司子企的行政監管框架, 督促行業協會加強對子企的自律管理, 加強行政監管與自律管理的協作配合等。

吳孝勇表示, 將深度反思去年A股異動的經驗教

訓, 做好期貨經營機構的事中、事後監管工作, 嚴守不發生系統性、區域性風險的底線。

他又稱, 內地期貨資本總額, 抗風險能力進一步增強, 截至2016年2月底, 期貨行業淨資本達588億元(人民幣, 下同), 按年增24%。截至今年2月底, 期貨公司資產管理業務規模為1,142億元, 較去年初增7倍, 資產管理業務成為部分期貨公司的新利潤增長點。

雷軍：小米不排斥上市

香港文匯報訊(記者 殷江宏 山東報道)小米科技創始人、董事長雷軍在23日的中國綠公司年會上表示, 小米初期的生長速度非常快, 但要消費者認同變成粉絲需要十到十五年的時間。小米的未來應該踏踏實實做感動人心的新國貨。他並指出, 他曾提出小米五年不上市, 就是希望小米專心做產品, 小米不排斥上市, 但小米的成功還需要時間。

擬開一兩百家「小米之家」

據其透露, 目前小米在全國各地開線下零售店和體驗店, 近期計劃開一兩百家「小米之家」。

過去五年, 小米科技的市值增長了180倍, 小米智能手機上市後只用了兩年多時間, 就變成了中國市場第一。雷軍亦被稱為中國的「雷布斯」。他表示, 真正讓其驕傲的不是中國市場第一, 而是小米帶動了整個國產手機全行業的崛起。

帶動國產手機全行業崛起

雷軍表示, 國務院辦公廳日前首次就空氣淨化器、電飯煲、智能手機等普遍關注的消費重點發文, 提出「增品種、提品質、創品牌」, 而3月初李克強總理把培養精益求精的工匠精神寫入工作報告, 這說明國貨已引起政府的高度重視。

在其看來, 在中國把商品做好的前提是改善整個商品流通的效率, 所以他創業時決定用電子商務的模式來銷售小米手機, 這是一種顛覆性的模式。

「當時國產手機很少有人用, 國內手機的品質很讓人不屑。我們用了兩年就實現了國產手機銷量第一, 目前國產手機的比率大幅提升, 小米帶動了整個行業的進步。」

工匠精神 做感動人心新國貨

六年來, 小米先後推出了手機、電視、充電寶、電飯煲、淨水器、插線板等產品。但雷軍不想把小米做成大公司而是生態鏈組織模式。他說, 小米在這兩年裡投資了55家企業, 其中有20家發佈產品, 有7家營業額超過1億元人民幣, 絕大部分公司從公司註冊開始。而改善產品品質和設計是整個中國的大問題, 把產品做好需要精益求精的工匠精神。

「我認為工匠精神是墓銘銘, 是你死的時候的墓碑, 絕不是今天的誇獎。小米未來怎麼走, 我覺得就是十年、二十年如一日, 做感動人心的新國貨, 只要堅持下去, 把每個東西做好了, 我們不需要講什麼, 就會成為珍惜的神話。」雷軍說, 「所以我們一定不能有任務, 否則對品質對用戶的感的追求就會變弱。」



徐工G1代起重機新品揭幕 徐州傳真

徐工G1代起重機面世 對接工業4.0

香港文匯報訊(記者 田雯 徐州報道)4月18日, 中國工程機械行業「領頭羊」徐工集團發佈了首批上市的17款G1代起重機新品。從汽車起重機到全地面起重機, 均是智能化機械裝備, 成為中國製造業對接工業4.0的「先頭部隊」, 將推動中國傳統製造業轉型升級, 引領行業高等級的技術升級競賽, 有利於拓寬整個產業鏈的可持續發展空間。

實操驗證高水平

在當天舉行的新品發佈儀式上, 來自全國各地的徐工客戶接受了一次動人心魄的「機械致敬」: 先是12台呈兩列縱隊排列的G1代新品在指揮員的號令下, 同時做出吊臂舉升、回轉、千手觀音等「歡迎」動作; 緊接着, 一台以風電吊裝見長的XCA550全地面起重機, 依次吊起55噸和8噸汽車起重機至10米高空, 在秀出新品特色的同時, 展現了高超的吊裝技巧。隨後, 40餘名全國頂尖用戶機手, 對徐工首創、首發的智能臂架技術、行駛智能控制系統、人機交互技術, 以及新品操作微動性, 進行了實操驗證。

據徐工集團副總裁、起重機械事業部總經理陸川介紹, G1代產品借助全球物聯網平台, 客戶能夠管控

所屬的每一台起重機所有運行狀態, 設置作業與行駛邊界圍欄, 統計使用成本, 管理操機手工作行為, 真正把設備和設備、人和設備、人和人聯繫在一起, 幫助用戶建立起基於大數據的機群智能化管理。

在起重機智能化製造基地, G1代通過製造執行系統MES與ERP系統的全面集成, 借助二維碼掃描、水蜘蛛配送、AGV小車、全觸屏自主查詢設備、製造過程在線檢測、網絡化可視化監控等等智能化管控模式, 保障全製造過程標準化、一致性。

精心研磨高品質

在工業4.0時代大背景下, G1代充分借助信息化、數據化、網絡化手段, 在「全價值鏈大數據智能分析決策平台、高端智能化產品平台、全球協同PDM研發平台、智能化+精益製造MES平台、全球物聯網智能管家平台」上, 為客戶構建出智能化的高端吊裝利器。

而G1代產品全部由徐工自主研發, 進行了長達兩年的無休止研磨, 攻克了「智能臂架」等行業最高水準的15項關鍵技術, 其中6項是行業首創、首發。通過全球協同研發平台, 在徐工歐研中心孵化出來的全球最尖端的G1代液壓零組件技術, 能夠第一時間與徐州分享; 歐洲、美洲、巴西、中國不同膚色的科研專家, 能夠在全球研發PDM平台會診同一款G1代吊臂結構方案。還對整機作業45度高溫、零下39度極寒進行測試。

徐工集團通過啟動「G1代」, 向行業發出朝着「科技智能、綠色節能、品質效能、超高性能」高端技術進取的倡導。這將對全球起重機市場帶來拉動效應和產業轉移效應, 全球用戶均能分享到中國起重機產業升級後的發展紅利。(特刊)



徐工客戶現場實操驗證 G1代起重機高水平 徐州傳真