

拓展一帶一路

國家主席習近平近日在「一帶一路」峰會中強調，「一帶一路」建設為「世紀工程」，將造福各國人民，令「帶路」概念再度成為市場焦點。從事發電機組系統集成供應商、去年11月在本港主板上市的偉能集團(1608)實際上於國家提出「一帶一路」措施前，已早着先機在多個「帶路」國家「插旗」，包括緬甸、印尼、中東及非洲等地區。受到這些新興市場對電力的強勁需求帶動，集團去年純利(撇除一筆過上市開支)急升82.7%至2.63億港元。偉能集團聯席首席執行官歐陽泰康接受本報專訪時亦表示，相信集團未來絕對能繼續把握到「一帶一路」的重大商機。

■文：香港文匯報記者 莊程敏／圖：曾慶威

歐陽泰康預料，集團未來絕對能繼續把握到「一帶一路」的重大商機。



偉能集團的工廠模型。

偉能集團是100%香港公司，至今已成立20周年。業務主要包括系統集成業務(SI)，以及燃氣分佈式發電站的投資、建築及營運業務(IFO)。前者是利用自主系統設計及集成能力去設計、集成及銷售燃氣及燃柴油發動機式發電機組與發電系統，為響應國家環保政策，集團目前已由柴油發電轉為天然氣發電，機組是以「賣斷」的形式交易。後者是集團投資、建設及租賃分佈式發電站，並與承購商合作營運，為地區供電，以合約形式營運，由12個月至60個月不等。偉能目前是東南亞最大的私營燃氣發動機式分佈式發電站擁有人及營運商。

與緬印電力局關係良好

歐陽泰康表示，SI業務已從事廿多年，市場遍佈多個發達及發展中國家，

主要是做備用電，作離岸的鑽油工程等；於2012年才開始經營IFO業務，目標就是針對缺電的新興國家市場，開始時，先從香港鄰近的東南亞國家着手。當年從未想過會有「一帶一路」策略推出，集團現時與緬甸及印尼的電力局已有很深厚的合作關係。

受惠電力必須優先發展

不少新興國家希望發展工業化，外商進入時第一樣看重的就是電源，如果電源不足是沒有可能開廠的。不過當地政府往往財政緊絀，偉能作為一個外商，能與當地政府以合作投資方式供電，為對方減輕財政壓力，深受政府及市民歡迎。「如果開始供電後，突然停止很可能會引發政治動盪。」所以，IFO計劃很多時能有一個較穩定的盈利回報可供預測。

他指出，海上絲綢之路沿線國家吸引很多外資如亞投行、美銀美林，以及摩根士丹利等投資，主要在基建方面。不過當地政府亦明白到如果沒有足夠電力，即使基建再好亦沒有用，所以政府需先解決電力問題，才能獲得外資的資金投入，這對於集團的業務發展相當有利。事實上，由於集團IFO業務全處於「一帶一路」沿線國家，IFO已成為集團強大的增長引擎。在印尼、緬甸及孟加拉營運8個分佈式發電站，亦有一個在建項目，2015年IFO業務錄得收益2.47億元，過去3年的年複合增長率達147.9%。2016年IFO業務貢獻的收益大幅增長89.2%至4.68億元，連SI業務總毛利增加44.7%至4.98億元。期內，已營運的IFO裝機容量增加95.9%至507.1兆瓦，今年底預計可增加約400兆瓦至近1,000兆瓦。

電力先行 偉能帶路 顯神通

歐陽泰康：當地資金緊 IFO模式回報穩



歐陽泰康指，由於新興國家的政局較不穩，故集團會為各個地區購買昂貴的政治保險。

包容差異 靈活應變

緬甸「免電」其實不是一個笑話，當談到發展海上絲綢之路沿線國家當中的辛酸，歐陽泰康即舉例指，緬甸僅有23%的供電能力，有77%人口仍然生活在無電的社會。「香港人初初去到那些國家傾生意，以為傾一陣，點知傾傾下唔走得，本身諗住去兩三日，點知去了整整一個月。」亦有試過約了時間開會，豈料對方沒有出現，原來是忘記了，因他們並不習慣有計劃的生活。他笑言，面對着這些文化差異，只好「接受無奈」及「享受無奈」，才能傾成生意。他續指：「假設你在緬甸餐廳用餐時，突然停電一黑，如果是香港人應該會大呼小叫，但當地人則會很平靜，因為已經習慣了。」雖然集團在當地供電已有一段時間，但出現電力短缺反而更甚。原因是隨着更多外資進入，工業化快速發展，令電力需求不斷增加，就如早年東莞時不要「拉閘」一樣。

政局不穩 買重保險

另外，這些新興國家的政局較不穩，故集團會為各個地區購買昂貴的政治保險。不過即使將這些費用計入項目內，去年IFO業務的毛利率仍達到57.8%。歐陽泰康認為，香港人懂得靈活應變，會盡量去包容其他人的文化及政治取向，當年在廣州、深圳和東莞等地發展，可能甚至比現時的「一帶一路」沿線國家好不了多少。「『一帶一路』的國家是很富Dynamic的市場，你愈是說服得到佢(當地政府)，佢就愈是跟着你走，但必須要了解他們的需求，盡量滿足。」

續拓緬甸印尼 發展燃氣發電

偉能過去幾年的業績皆有增長，歐陽泰康預料集團未來的增長引擎主要有四方面，包括：現有市場、新增市場、沼氣發電業務，以及東南亞清潔和可再生能源發電項目。整個缺電市場需求達60,000兆瓦，集團每年目標僅增加400兆瓦，發展空間仍很大。

歐陽泰康指出，「一帶一路」沿線國家的IFO業務相對穩定，因其市場需求很強，多數合約長達5年，故此對集團未來數年的盈利已有保障。緬甸和印尼的潛力很大，其天然氣資源豐富，只是當地政府窮，將資源賣給周邊國家等，相信隨着國家發展增速，當地政府將有能力保存自己的資

源，對集團發展天然氣發電絕對有利。

夥中信組合營拓東南亞

另外，新增市場方面，未來集團會拓展IFO業務至中東及南美市場，因其同屬缺電的市場。今年10月將會在秘魯伊基托斯經營一個裝機容量為80兆瓦的HFO分佈式發電項目。今年底亦會在發達國家如中國及歐洲等發展沼氣發電業務，現已在越南和印尼營運。還有，未來或會與中信泰富成立合營公司，以發掘東南亞清潔和可再生能源發電項目之收購機會，通過成立合營公司共同投資及共同發展若干東南亞燃氣發電廠項目。

至於行業競爭方面，他指行業的門



偉能集團緬甸廠房。受訪者供圖

檻相當高，雖然有幾間大型的外國競爭對手，但容易「水土不服」。因歐洲的發電機組沒有按亞洲氣候作特別設計，不能在太濕太熱的環境下高效率運作，相對上集團的競爭力較強。

葵興名店特賣場專攻港客

香港文匯報訊(記者張美婷)意大利零售及房地產商RDM集團斥資2.5億元，於葵興KC100廣場開設名店特賣場(佛羅倫斯小鎮)。集團董事長兼首席執行官墨雅博(Jacopo Mazzei)昨天於記者會表示，集團首次打入本港零售業，主要客戶群為香港人，預計今年消費目標為50萬人次，總營業額達5億元。

墨雅博表示，集團於天津、上海和廣州均有分店，香港為集團第四個打進亞洲市場的地方。過去兩三年本港零售業生意倒退，但他認為本港零售業為全球最大的市場之一，故此對其發展前景保持樂觀。公司的特賣場可幫助不同公司減少庫存，相信有助不同品牌和本港零售業的發展。

名店特賣場已在2月開幕，主要客戶群為香港人，外國客戶佔比低於15%至18%，首月消費人次達6.5萬，相信今年全年消費人次可達50



墨雅博指，名店特賣場已在2月開幕，主要客戶群為香港人。張美婷攝

萬，總營業額達5億元。

墨雅博續指，今年會繼續擴展業務，於武漢和成都開設分店。根據資料顯示，名店特賣場樓高兩層，佔地逾6,000方呎，現時有11個國際品牌加盟，未來計劃加至20個。

Samsung Pay 攻港 花旗送手機搶客

香港文匯報訊(記者歐陽偉明)本港移動支付大戰再添新競爭者，三星昨天宣佈正式在港推出Samsung Pay，現時支援6間發卡銀行，包括美國運通、中國銀行(香港)、花旗銀行、大新銀行、星展銀行及渣打銀行的美國運通、萬事達卡及Visa卡。Samsung Pay支援近場通訊(NFC)和磁訊號安全傳輸(MST)技術付款，只要商戶接受銀行卡付款，用戶可在香港近乎所有銷售終端機使用。

支援指紋或虹膜認證

三星表示，用戶在手機屏幕向上一刷，以指紋或虹膜認證，再以手機背部輕觸刷卡機，便能成功付款。Samsung Pay流動支付服務設有生物識別認證、卡號代碼化，以及Samsung Knox強效軟體硬體整合式安全方案。如

果遺失了電話，用戶可從「尋找我的手機」遠端登入，暫停Samsung Pay功能或移除資料保障安全。現時可以使用Samsung Pay的裝置包括Galaxy S8+、Galaxy S8、Galaxy S7 edge、Galaxy S7、Galaxy S6 edge+以及Galaxy Note 5。各間銀行亦分別推出優惠吸客，其中花旗銀行推出贈送手機優惠，6月30日前合計該行所有客戶，第888次及其倍數使用Samsung Pay簽賬的客戶，即可獲贈Galaxy S8手機，推廣期內共送出30部。此外憑該行信用卡作任何金額的Samsung Pay簽賬可獲每日現金回贈8元，累積簽賬滿800元，其中最高單一簽賬可獲額外高達8%現金回贈。大新銀行信用卡客戶於7月31日或之前加入Samsung Pay，首次單一交易

滿20元可獲20元現金回贈，每月累積交易滿1,500元或以上，可獲最多2%現金回贈，不設上限。6月30日交易達7次並累積滿金額500元，可得Pacific Coffee電子咖啡券1張。中銀香港推出優惠，6月30日或之前透過Samsung Pay消費，於萬寧及GNC單一消費滿500元減50元，於7-Eleven單一消費滿30元即減10元。渣打銀行客戶6月25日之前透過Samsung Pay付款可獲25%現金回贈，每單交易沒有最低簽賬要求，每位持卡人上限150元。至於星展銀行，優惠分三階段，包括即日起至6月30日、7月1日至31日，以及8月1日至31日，於不同階段在任何商戶累積簽滿100元，可獲得30元現金回贈，每月回贈上限90元。