

專訪



■趙宇（左）指，上海是「生前契約」銷售主力。旁為趙小虎。
香港文匯報記者章蘿蘭 攝

提前鎖定客戶 冀降獲客成本

雖然「生前契約」銷售火熱，但趙宇強調，考慮到契約執行、維護、監督和管理等能力需進一步打磨，至少在三年內，集團推廣「生前契約」會相對保守。重點依然是福壽園目前有相關產業佈局的15個城市，料銷售至少按年增長50%，3年超過一萬單亦有機會，但前提是要先提升執行能力，才可放量銷售。他並提到，未來隨著業務量的增加，集團也會考慮更加商業化的模式，例如與當地供應商合作。

趙宇並指出，推廣「生前契約」並不是為了盈利，目的是提前鎖定殯葬客戶。他坦言，內地殯葬行業獲客成本很高，業界廝殺慘烈，有些機構獲客成本可能高達30%、50%甚至70%，賣一塊墓地70%給了介紹人，但福壽園不願意參與低級

競爭。他並透露，目前福壽園整個集團的佣金水平約為6%至8%，內部財務管理目標是希望將佣金降到5%以下；期望通過「生前契約」，提升增值服務，令獲客成本（即佣金）下行。

擬進軍香港殯儀市場

除了福壽園，內地保險公司泰康亦有經營「生前契約」業務。趙宇指保險公司尚需外包、採購相關殯葬服務，服務質量、標準或難以控制，福壽園銷售契約後，可以親自執行。

論及香港市場時，趙小虎指香港市民的消费能力很高，但受制於資源稀缺，殯葬服務卻較內地落後。今年香港一殯儀館項目正好即將到期，要續簽或重新選擇供應商，福壽園正在與之溝通，希望有機會進入香港市場。

內地殯葬業近年來發展迅速，為業界帶來眾多商機。福壽園（1448）正在力推「生前契約」，公司高層在上海接受香港文匯報專訪時指，早前預測「生前契約」在內地的接受程度不高，但在實際銷售中市場反應卻頗為熱烈。截至上月底在內地已經累積銷售逾千單，照保守估算，未來三年內銷售可按年增長50%。目前福壽園已在與香港的業界溝通，或有機會進入香港市場。

■香港文匯報記者 章蘿蘭 上海報道

福壽園15城推廣 料三年銷售增半

死後我話事 生前契約



■內地殯葬行業獲客成本很高，業界廝殺慘烈。
資料圖片

「生前契約」全名是《生前殯葬服務契約》，在歐美國家即指Preneed，源於英國遺囑信託。美國自上世紀80年代推廣以來，目前的普及程度已經超過90%。所謂「生前契約」，是指當事人依照自己的意願（宗教信仰、生活習慣及喜好），就本人或他人去世後的喪葬服務內容及所需要的喪葬物品，在生前提前安排，並與專業殯葬公司簽訂合同。

契約內容可增刪

福壽園日前在上海親和源養老院舉行主題文藝匯演，推廣旗下「生前契約」項目。福壽園福壽之家事業部總經理趙宇表示，去年集團最初在合肥試點「生前契約」，今年年初正式推廣，目前在遼寧、山東、安徽、江蘇、上海、浙江、福建、江西和重慶等地的15個城市均有銷售點，一年來累積銷售了逾1,000張單。其中上海是「生前契約」銷售主力，自3月啟動以來，短短幾個月即超過了300單。

根據不同城市的物價水平，福壽園的「生前契約」價位各異，上海分為6,800元（人民幣，下同）、12,800元，以及21,800元三種基礎價格，同時亦可根據客戶的個別需求，替換或擴容契約中的項目。

保值功能成賣點

福壽園上海公司總經理趙小虎直言，中國人對談論死亡頗為忌諱，原本還以為坊間對「生前契約」的接受程度不高，但實際銷售卻遠好於預期。據其觀察，有三類老年群體對「生前契約」的需求強烈，其一子女長期在國外；其二沒有子女；其三子女不可依靠。上述群體整體數量巨大，在養老機構中更是佔到七成之多。

此外，「生前契約」的保值功能，亦是賣點之一。趙小虎指近年來僅殯儀館消費的同比漲幅達7%到8%，即便契約在20年至30年後執行，各種服務仍將依據目前的約定價格。

電盈OTT引淡馬錫等入股

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）為了拓展市場，電訊盈科（0008）昨公佈，旗下電訊盈科OTT業務引入三名投資者包括聯想控股（3396）旗下弘毅投資、富士康科技旗下Foxconn Ventures及淡馬錫，以獲得1.1億美元（約8.58億港元）資金，以擴大OTT發展範圍至東南亞、印度及歐洲、中東及非洲地區。

籌8.58億拓中東非洲

三名投資者將認購電訊盈科OTT的1,100萬股優先股，佔經擴大股本18%，料9月25日完成交易。以此推算，電訊盈科OTT估值達到48億港元。電盈仍然為電訊盈科OTT的控股股東。電訊盈科OTT現時於全球24個市場提供OTT，包括以Viu及Vuclip品牌提供視像串流服務，以MOOV品牌提供音樂串流服務。Viu於2015年10月推出，截至今年6月每月活躍用戶人數已超過1,200萬名。

弘毅投資已獲授予購股權，可於投資事項完成後九個月內任何時間行使該購股

權，按每股優先股10美元的行使價，進一步認購最多200萬股優先股。於完成行使該購股權後，弘毅投資、Foxconn Ventures及淡馬錫將合共持有電訊盈科OTT的經擴大已發行股本約20.6%。

電盈半年多賺49%

另一方面，受惠完成出售英國無線寬頻業務，電盈昨公佈截至今年6月30日止的半年業績，股東應佔綜合溢利按年升49%至12.93億元，每股基本盈利16.79仙，增派中期息5%至每股8.57仙。

受香港電訊（6823）的手機銷售大減42%拖累，綜合收益176.83億元，按年跌5%。不計盈大地產（0432）的核心收益為175.76億元，同樣跌5%，若撇除手機銷售影響，則為165.49億元，按年持平。期內，香港電訊、企業方案業務EBITDA均有所增長；OTT、免費電視的媒體業務需持續投資而沖淡部分升幅，令核心EBITDA僅增0.3%與去年同期持平，達57.49億元。

收費電視Now TV表現略為下滑，其收益跌3%至13.5億元。由於市場競爭加劇，為挽留客戶令宣傳及推廣開支增加，訂戶數目微減1,000名至130.2萬名，ARPU則跌3%至186元。該業務EBTIDA為1.54億元，按年減16%。然而，預期競爭者表現更理性行為，有利改善邊際利潤。Now TV將持續為客戶提供多元化的優質內容，包括因應消費者行為轉變，增加可於電視熒幕及智能裝置上觀看的自選服務內容。

ViuTV虧損擴至1.16億

電盈旗下免費電視ViuTV去年4月啟播至今一年多，免費電視業務和OTT收益升幅理想，分別增長81%和24%；惟投資較大，兩個業務續蝕錢，免費電視業務EBITDA虧損更擴大71%至1.16億元，但與去年下半年虧損1.15億相若。OTT業務的EBITDA虧損亦擴大15%至1.25億元。ViuTV正逐步建立製片庫，以拓展海外發行的商機。期內ViuTV自資製作節目在多個市場播送，包括內地及印尼。

佐丹奴料港零售未見底

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）雖然市場普遍認為本港零售寒冬見底，將逐漸回暖，不過佐丹奴（0709）主席劉國權就持相反意見。他指最近的零售數據有升有跌，未見有關數據能夠支持「零售已見底」的說法。「我過去廿幾年同部分行家睇法好唔同，咁佢哋點睇係佢哋嘅事。」

半年多賺兩成派息15仙

佐丹奴昨公佈截至6月底止中期業績，股東應佔溢利2.45億元，按年增長20.1%；每股盈利15.6仙；中期股息派15仙，增加20%。問到會否提高派息比率，劉國權指現時的派息比率達到96%，若派息比率增加至100%會顯得不尋常。

對於公司的股份回購計劃，他指按早前公佈，公司最多可回購約1.5亿股。由6月

20日至昨日，公司已購回及註銷541.2萬股份，未來將會繼續購回股份。集團截至今年6月底止，現金及銀行結存淨額為12.33億元。

期內，銷售額26.18億元，按年上升3.4%。毛利率增加0.2個百分點至59.8%，主要受人民幣貶值所致。可比較門市毛利增長6.6%，可比較門市銷售額則按年升4.6%，因商品組合提升、齊月提前及內地的電子商務銷售額增加。

上半年內地增31加盟店

公司上半年內地總銷售額按年跌1.1%至5.33億元人民幣，執行董事陳嘉緯表示，由於位於一線城市自營店所面對的競爭激烈，故對整體銷售額有影響。不過，公司將會努力提升在二三線城市加盟店的純利



■劉國權（中）認為，香港零售仍未見底。
香港文匯報記者吳婉玲 攝

率，上半年已增加31間加盟店。

另外，公司上半年內地電商銷售額增長26.6%。劉國權指，將繼續對電商作出投資，今年3月至4月公司物流中心搬遷，未來將會增加半自動機械化系統。

先進半導體：賺回7億才派息

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）上海先進半導體（3355）本周三公佈截至今年6月底止中期業績，錄得淨利潤3,011.8萬元（人民幣，下同），雖然扭虧為盈，但不派息。公司投資者關係總監肖偉鳴昨於傳媒午宴表示，公司仍有達7億元的累計



■洪鴻指，今年從比亞迪獲得的訂單與去年相若。
香港文匯報記者吳婉玲 攝

虧損，希望填補了該筆虧損後才考慮派息。

半年扭虧賺三千萬

期內，公司營業額為4.91億元，同比增加41.5%。毛利為7,800萬元，同比增加150%；毛利率為15.9%，2016年同期毛利率為9%。公司表示，與2016年上半年相比，2017年上半年毛利和毛利率皆大幅提升，主要因為較高水平的產能利用率以及美元相對人民幣升值。

談及與比亞迪（1211）的合作時，首席執行官洪鴻表示，今年從比亞迪獲得的訂單與去年相若，相信隨着國家政策推動新能源汽車發展，有關的訂單會增加，但難以預測下半年的訂單狀況。他又提到，今年上半年原材料硅片價格上升不常見，因為市場對硅片需求大增，供應商產能有限，不過公司不會只與一間供應商合作。

華為貴州建數據中心

香港文匯報訊（記者 周亞明 貴陽報道）蘋果在貴州設立主數據中心的消息言猶在耳，業界巨擘華為近日也在貴州貴安新區為其數據中心舉行奠基禮。

存儲170國管理數據

華為為數據存儲中心選址貴安新區七星湖，首期建築面積40萬平方米，可安裝存儲服務器約60萬台，存儲華為在170個國家的管理數據。

華為為技術有限公司與貴州省政府簽署戰略合作協議的時間是去年11月，協議約定，將充分發揮華為公司在雲計算、大數據等領域的先進技術優勢和豐富營運經驗，結合貴州實施大數據戰略行動，推動雙方在雲計算大數據應用發展等方面加強合作。貴州省委書記、省長孫

志剛致辭並宣佈開工。華為技術有限公司總裁任正非出席，高級副總裁、常務監事、首席後勤官任樹錄致辭。省委常委、常務副省長秦如培主持。華為技術有限公司高級副總裁、首席信息官陶景文出席。開工儀式前，孫志剛等詳細聽取了項目規劃建設的介紹。開工儀式上，貴安新區負責人作了發言。與會領導和嘉賓為項目奠基。



■華為為參加了今年5月底在貴陽舉行的2017數博會。圖為華為展台。
香港文匯報記者周亞明 攝

「翠如BB股」違反貸款協議

香港文匯報訊 聯旺集團（8217）昨日在業績公告中披露，控股股東聯旺，由藝人黃翠如父親黃永華及黃智果全資擁有，於今年7月3日至7日期間經公開市場出售合共3.25億股股份，佔公司已發行股本約26.02%。於出售事項完成時，聯旺持股跌至48.98%，導致違反了與匯豐銀行及中國銀行（香港）的貸款協議。公告指，由於黃智果及黃永華在公司最終共同擁有權少於75%的契諾，違反了附屬公司聯興創建

工程與匯豐銀行訂立之貸款協議，內容包括3,400萬元的發票貼現/讓售融資，以及合併額為1,000萬元之銀行融資。公司指，現未能根據貸款協議甲提取款項，匯豐銀行仍在重新評估向聯興授出之融資。

控股股東注入1000萬

另外，公司同時違反了與中國銀行（香港）的貸款協議，內容包括600萬元的銀行透支額度及558.5萬元的定期貸款融資。該

透支額度已經取消，董事考慮於2017年8月31日或之前悉數償還未償還結餘約為235萬元之定期貸款。集團的現金流量狀況或會因為未能維持上述銀行融資而受到影響。集團可能不時需要控股股東之財務支持以應付任何現金短欠狀況。集團控股股東已向公司注入1,000萬港元。與此同時，集團亦將就其他替代方案接觸其他銀行。董事會認為，經考慮集團可動用之財務資源，集團有足夠營運資金。