

券商齊下調騰訊目標價

業績見光死 全日跌逾3%

香港文匯報訊(記者 周紹基)騰訊(0700)次季手遊收入按季跌19%，被指業績遜市場預期，令一眾券商也齊齊下調該股目標價(見表)，騰訊昨日一度大挫5.06%，低見319元。尾市有買盤吸納，令該股一度回升上332元以上；全日收報325.8元，仍跌3.036%。該股成交高達224.7億元，顯示好淡激烈地角力。後市看得最淡的是中銀國際，該行將騰訊目標價由475元大幅調低至390元，看得最好的是麥格理，新目標價仍高達532元。

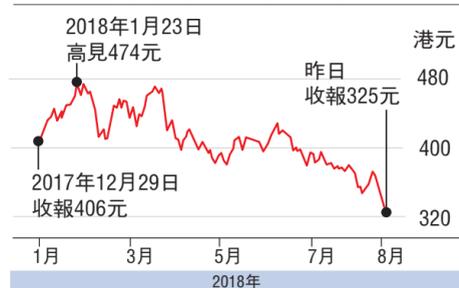


騰訊指業績遜市場預期，股價受壓，昨天尾市有買盤吸納，令該股一度回升上332元以上；全日收報325.8元，仍跌3.036%。
資料圖片

券商普遍調低騰訊目標價

券商	舊目標價(元)	新目標價(元)
麥格理	560	> 532
大華繼顯	520	> 489
高盛	508	> 476
瑞信	496	> 470
摩通	480	> 460
富瑞	497	> 460
美銀美林	512	> 459
野村	492	> 449
中金	502	> 437
大摩	498	> 430
花旗	514	> 420
中信	508	> 408
大和	490	> 400
德銀	452	> 396
建銀國際	485	> 395
中銀國際	475	> 390

騰訊今年高位至今下跌逾三成



有證券經紀表示，騰訊在325元以下時，有大量買盤掃入騰訊，令一度跌逾半成的騰訊在低位極速反彈，其後在人民幣回升，以及中國獲美國邀請到當地展開新一輪貿易談判，都令騰訊一度反彈至332.6元，但「即日鮮」獲利盤湧現，使騰訊全日仍要跌逾3%，收報325.8元，成交額達224.7億元，佔昨日港股1,248.43億元總成交的18%。以及佔恒指跌幅近35%。

券商普遍認為，騰訊被下調目標價，主要基於其遊戲業務面臨監管政策不確定，以及產品更迭的壓力，但大部分仍維持其「買入」或「增持」的評級。騰訊創近一年低位後，市值已跌至3.1萬億元，較高位共蒸發1.4萬億元。

指，曾在09年底，也出現過遊戲延期或取消等類似問題，當時以半年時間解決。更重要是遊戲業務用戶群正擴張，料可為未來強勢商業化鋪路。故該行將騰訊目標價由452元下調至396元，但仍維持「買入」評級。

幣化的進程受阻，個人電腦遊戲收入也按年跌5%，同樣差過該行原預期的升1%。

高盛重申「買入」評級

不過，高盛仍重申騰訊「買入」評級，只下調其目標價6%至476元，並下調騰訊2018年至2020年每股盈利預測，分別為9.65、13.07及17.4元，指目前相當於預測2018年及2019年市盈率各為37.2倍及25.7倍。

受累內地遊戲監管政策不確定

看得較淡的德銀發表報告，表示深信騰訊遊戲業務疲弱，只屬短暫現象，並不反映存在結構性及監管阻力。該行

熱門遊戲貨幣化進程受阻

看得較好的高盛則表示，騰訊第二季手遊收入按年僅增長19%，較該行原預期增長45%低，主要是熱門遊戲貨

美團傳下周上市聆訊籌314億



恒達科技昨日在港交所主板上市。左八為恒達公司主席兼行政總裁馬富軍。

香港文匯報訊(記者 莊程敏)據路透社消息指，內地團購及餐廳點評平台美團點評計劃下周來港進行上市聆訊，擬以同股不同權的方式上市，集資額最少40億美元(約314億港元)，雖較早前傳出的60億美元大幅下跌，但仍會是繼小米(1810)及中國鐵塔(0788)後，今年香港第三大集資新股。美

團、高盛及大摩將為聯席保薦人。知情人表示，此次美團的融資比例不超過10%，估值仍在500億至600億美元左右。此前業界關於美團估值的數據，基本是按照10%的融資比例計算而得。據指美團計劃下周在港交所進行上市聆訊，若順利通過，最快會在8月的最後一個星期進

行路演。據初步招股文件顯示，2017年美團在平台上完成交易超過58億筆，交易金額3,570億元人民幣。同年，公司為全國超過2,800個市縣的3.1億年度交易用戶和約440萬年度活躍商家提供服務。

估值達300億美元

據了解，美團點評是由美團及大眾點評網於2015年合併而成，公司於去年10月完成由騰訊領投的40億美元(約312億港元)融資，令公司估值達300億美元。其他主要投資者包括紅杉資本、新加坡政府投資公司(GIC)、加拿大養老金投資公司(CPPIB)等。

國際(0656)，消息人士稱，寶實樹的目標是獲得30億至50億美元估值。

寶實樹計劃10月來港IPO

在6月底提交的初步招股說明書中，寶實樹稱其是內地規模最大的孕婦兒童網站社區，去年的月度活躍用戶有1.39億。阿里巴巴5月底曾向成立已11年的寶實樹投資2.14億美元，對其估值為140億元人民幣。寶實樹2017年營收7.3億元人民幣(1.06億美元)，同比增長43%，其中廣告和電子商務營收佔大部分。2017年虧損9.11億元人民幣。

另外，內地電子製造服務供應商恒達科技(1725)昨掛牌，開市即「潛水」，報1.41元，較招股價1.75元低19.4%，最低曾見1.35元，收報1.45元，仍低水17%，以每手5,000股未計手續費賬面虧1,500元。

長和入股nuron強化水務電訊

香港文匯報訊(記者 梁悅琴)長江和記實業(0001)昨宣佈，入股投資一家研發智慧水務監測技術的創科公司——NURON LIMITED(「nuron」)。長江和記集團資訊系統總監柏彼得表示，nuron的技術有助提升長江和記的水務系統與電訊網絡的營

運，並為電訊與水務的整體策略增色。目前長江和記旗下 Northumbrian Water 正與nuron合作，使用其第一個實時系統。長江和記的投資將可以令nuron把技術應用擴展至英國以至其他地區的基建，nuron亦會繼續研究探討其機械人和光纖

傳感技術如何可以強化長江和記的電訊基建。

nuron於2014年成立，率先引入全球第一個管道廢水監測系統，系統有助減低水務公司的營運成本及提升其效率，以提高客戶滿意度，提升環境效益和抑減總支出。先進的人工智能系統比傳統土木工程方法更快、更迅速及更有效地鋪設通訊網絡。

nuron 創辦董事 Mike Ainger 說，長江和記在水務及電訊領域均具領導地位，nuron 很高興獲長江和記入股，支持集團的發展計劃。nuron 董事總經理 Claire Fenwick 說，nuron 的技術不但有助水務公司改善其資產管理，更為數碼經濟發展添注動力。長江和記的投資將令nuron迅速壯大，並推動集團更大規模的創科發展。

平安好醫生：服務複製至東南亞

香港文匯報訊(實習記者鍾吳華)平安好醫生(1833)董事長、執行董事兼首席執行官王濤昨在中期業績會上公佈，公司於8月15日與東南亞O2O平台Grab簽訂戰略合作協議，共同成立合資公司，平安好醫生出資1,400萬美元，佔7成股權；另外，公司簽署股權轉讓協議，收購平安萬家醫療100%股權，總代價9.8億元人民幣。

王濤指出，東南亞擁有6.4億人口，但醫療質量和效率較低，對互聯網醫療存在需求，預計市場規模將達到3,700億美元。他指出，與Grab合作能夠將平安好醫生在中國的服務模式複製到東南亞地區，利用Grab提供的物流配送以及電子錢包服務，搶佔東南亞市場份額。

他又指，中國方面廣東正在對互聯網診斷服務納入醫保支付進行試點，若成功可在全國推廣，對互聯網醫療有全面提速的作用；法國、日本和摩洛哥等國亦對互聯網醫療開綠燈，未來市場前景廣闊。

上半年仍虧逾4億元

至於收購平安萬家醫療，王濤指，收購目的在於加速線下佈局，將平安好醫生的線上流量引入線下，有助探索發展新型商業保險醫療模式，未來還會繼續物色有潛力的AI技術和健康流量公司，進行資本合作。平安好醫生昨於收市後公佈截至2018年6月30日止六個月中期業績，公司擁有人應佔虧損4.442億元(人民幣，下同)，較去年同期虧損4.56億元輕微收窄，每股虧損0.5元，同比跌幅收窄7.4%；收入11.23億元，按年升1.5倍。期內毛利增加65%至3.09億元。對於公司何時可以扭虧，王濤未有明確交代具體時間表，只稱會加大業務拓展力度，與平安集團、第三方保險以及平台加強合作，強調對未來發展充滿信心。



王濤未有明確交代扭虧具體時間表。實習記者鍾吳華攝

潤電中期多賺59.6%

香港文匯報訊(記者 莊程敏)華潤電力(0836)昨公佈中期業績，公司擁有人應佔利潤(淨利潤)錄得29.59億元，按年增加59.6%。每股基本盈利61.92仙，派中期股息12.5仙，與去年同期持平。

上半年營業額為393.08億元，按年升15.3%。主要由於所有附屬電廠的平均電價同比上升3.1%，售熱量上升31.6%及期內人民幣升值約8.8%；應佔聯營及合營企業業績上升。由於旗下聯營煤礦因

銷量和售價上升扭虧為盈，以及由於上網電價和利用小時上升，聯營及合營的燃煤電廠利潤上升，以及稅項下降等因素。但部分增幅被燃料成本增加、資產減值損失增加所抵消，上半年燃料成本較去年同期上升11.8%；上半年減值損失增加了5.92億元至7.71億元，主要包括電力資產計提減值約6.24億港元，及對

擬關停的湖南煤礦等煤炭資產計提減值約1.47億元。集團指出，上半年內地全社會用电量增長9.4%。發電裝機容量增速6.2%。根據中電聯預測，預計今年下半年全社會用电量增速將比上半年有所回落，全年社會用电量增速好於年初預期，超過2017年增長水平。

利亞零售中期息5仙增25%

香港文匯報訊 利亞零售(0831)昨公佈今年上半年業績，核心經營溢利按年增16%至8,129.3萬元，純利則上升17.9%至6,735.2萬元。每股基本盈利增加17.4%至8.83仙。派中期股息每股5仙，同比增25%。營業額同比增6.1%至25.74億元，主要受便利店的銷售額增長5.1%至20.61億元

所帶動。毛利和其他收入佔營業額之百分比亦提高0.8%至37.1%，主要受惠於「OK齊齊印」電子顧客關係管理計劃，以及與市場有所區別的類別管理。由於租金及勞工成本上漲，經營開支佔營業額之百分比比較增加至33.9%，高於2017年同期的33.4%。

業績報告指，集團集團於期內大部分時間受到人民幣升值影響，加重成本負擔，影響聖安娜的銷售成本和毛利。聖安娜餅屋業務在香港開設新店及節日產品銷售額增加帶動下，營業額錄得溫和增長至5.23億元，對比去年首6個月錄得的4.91億元。

人民幣升值加重成本

利亞零售行政總裁楊立彬表示，集團的「線上到線下」策略和電子顧客關係管理

計劃繼續取得巨大成功，推動銷售增長，並為業務提供卓越的營銷平台。透過創意的促銷和與眾不同的產品和服務，協助集團建立顧客忠誠度和品牌偏好度。展望下半年，楊立彬指，預期穩健的「線上到線下」業務模式將帶來進一步增長。集團將謹慎擴展店舖網絡、物色高潛力新舖位，並致力於目前租金攀升之環境取得合理條款，而現有店舖續訂租約亦會採取同一原則。