

陳德霖：促資金流向基建項目達至雙贏 按證研推基建貸款抵押證券

香港文匯報
帶路掃描 (記者 馬翠媚)

「一帶一路」各項目繼續進行得如火如荼，金管局總裁陳德霖昨出席「一帶一路」基建融資論壇時表示，旗下按揭證券公司擬開展新業務，正研究購買基建融資並進行證券化。匯豐大中華區行政總裁黃碧娟昨表示，本港是「一帶一路」融資好平台，當中商業銀行可扮演不少角色，包括尋找投資者、處理外匯風險及辦銀團等，相信有需要增加人手，以把握好「一帶一路」商機。

陳德霖表示，基建貸款是其中一個最困難及複雜的資產類別，雖然可帶來穩定長期投資回報，然而投資規模龐大，加上投資期長，同時牽涉複雜土地併購等，而對銀行而言，基建投資交易金額龐大亦容易造成風險集中問題，加上每項基建投資都有自身風險，難以評定投資評級，同時長線投資者風險胃納亦可能隨時改變，故認為銀行可趁機出售貸款予保險公司、退休基金等長線投資者。

按揭公司踏出「第一步」

陳德霖強調，基建貸款抵押證券可成為實用的結構性融資，因此按揭公司有意踏出第一步，研究發展基建貸款抵押證券，



■《一帶一路基建融資論壇暨對話》昨日在香港舉行。陳德霖表示，相信發展基建貸款抵押證券，可讓投資者、資本市場及需要融資的國家達至雙贏局面。

以推動資金流向基建項目，相信此舉可讓投資者、資本市場及需要融資的國家達至雙贏局面。

黃碧娟昨表示，本地銀行業相當關注「一帶一路」為業界帶來的機遇，然而基建項目普遍為長期融資活動，對銀行的資本要求有一定難度，加上銀行參與發展項目時，亦需要處理外匯風險等不穩定因素，相信香港有相關人才，可以利用好經驗與資源，以把握好「一帶一路」商機。

中銀香港：銀行擔當撮合角色

中銀香港機構業務部總經理陳文昨亦表示，在基建融資項目上，銀行會擔當撮合的角色，以便為不同發展項目配對融資機

會，他預計銀行將要投資大量人力資源，以應付商業銀行不同的客戶種類且具個性化的需求。

招商永隆憂難尋找切入點

招商永隆銀行行政總裁朱琦則認為，在「一帶一路」項目中有不少風險，包括政治和地緣風險高，監管機構對風險要求亦非常嚴格，雖然香港銀行參與項目積極性高，但很難尋找切入點。

按揭公司總裁李令翔今年3月曾提到，正構思發展基建融資業務，望年內可成事，或與其他機構共同融資，以及向銀行直接購入基建融資，然後打包進行證券化，可將部分作為零售債券發行。

中石化在港開首家無人超市

香港文匯報訊（記者 蔡競文）國慶節前夕，中國石化（香港）公司旗下首家加油站外便利店易捷EASY JOY在香港灣仔會展中心試營業。這是中石化（香港）公司旗下第一家無人自助便利店，在香港地區也屬首批新銷售模式的便利店之一。

無人自助便利店結算採用RFID（無線射頻辨識）及電子支付技術，消費者選購商品後將商品放到收銀枱上，系統自動識別商品價格，消費者自助付款，方便快捷。目前，無人店不僅支持傳統的八達通、Visa/Master信用卡支付，同時還開通了在香港較為新穎的微信（WeChat）和支付寶香港（Alipay HK）等電子支付方式。

商品超過420種

據了解，為擴闊非油業務，中石化

（香港）經過半年策劃和籌備，積極進行加油站站外便利店嘗試，店舖選址在人流量較大、商務人士集中的灣仔會展中心，店舖精心設計，裝修風格整潔、明快，同時加設防盜設施。

在商品的選擇上，易捷EASY JOY無人店商品從香港手信到零食飲品一應俱全，既為會展參觀參展人士準備香港特色商品，又滿足周圍上班族日常購物需求，一期店內的商品超過420種。

屬新生零售業態

無人零售在香港屬新生零售業態，具有智能化水平高、成本低等特點，中石化（香港）此次邁出探索智能零售第一步，有助於提升公司經營信息化水平和便利店智能化形象，提高公司非油經營綜合能力。



■中石化（香港）公司旗下首家加油站外便利店易捷EASY JOY在香港灣仔會展中心試營業。

TCL首三季電視機銷售達標82.5%

香港文匯報訊（記者 周曉菁）TCL電子（1070）昨公佈截至九月底第三季度的電視機銷售表現，季內銷售794.93萬台電視機，成歷史單季新高；今年前三季度銷售量超2,112萬台，同比增長31.3%，完成全年目標銷售量的82.5%。

第三季TCL旗下LCD電視機整體銷售量較去年同期增長22.1%至794.93萬台，為單



■中國市場方面，TCL第三季度LCD電視機總銷售量升至269.61萬台。 資料圖片

季最高銷售量，其中智能電視機和4K電視機銷售量分別為582.62萬台及233.65萬台，同比增長42.7%及54.9%。前三季度LCD電視機整體銷售量增31.1%，達2,112萬台，其中智能電視機和4K電視機銷售量分別為1,520萬台及611萬台，同比增長49.1%及63.6%。

中國市場方面，TCL第三季度LCD電視機總銷售量同比升23.7%至269.61萬台，其中智能電視機銷售量佔三季度LCD電視機銷售量的80.9%（不含ODM業務），4K電視機銷售量佔三季度銷售量的49.9%（不含ODM業務）。

北美市場份額升至第二

海外市場方面，第三季度LCD電視機銷售量同比上升21.3%至525.32萬台，佔單季銷售總量的66.1%，前三季度銷售量按年增34.5%達1,353萬台。據悉，公司7至8月北美銷售量市場份額升至第二位；新興市場維持良好增長趨勢，巴西、澳洲和越南為增長貢獻的主要區域。

硬蛋攜手雲知聲拓智能產品

香港文匯報訊 智能物聯網（AIoT）企業服務平台——科通芯城（0400）旗下硬蛋昨宣佈，與內地物聯網人工智能服務商——北京雲知聲信息技術公司（下稱「雲知聲」）攜手開源，讓搭載雲知聲基於其首款AIoT芯片「雨燕」發佈的智能音箱和智能家居方案（下稱「UniOne開源方案」），快速對接硬蛋平台上2.5萬個IoT項目，以縮短產品上市周期，促進更多AIoT項目落地。

今年5月，雲知聲發佈全球首款面向物聯網技術的AI芯片——「雨燕」，並積極針對智能音箱及智能家居開發解決方案。雲知聲近日聯手硬蛋AIoT生態鏈計劃將方案開源；雲知聲的全棧技術、產品和服務能力，

能為硬蛋客戶提供包括語音技術開發、結構設計和批量生產等全套服務。

AI技術落地智能硬件

智能語音技術是智能硬件實現人機交互的重要入口。根據前瞻產業研究院數據顯示，2018年中國智能語音產業規模預計達到146億元（人民幣，下同），2018年至2022年的年均複合增長率可達36.2%，市場規模可望在2022年達到502億元人民幣。

科通芯城首席執行官康敬偉表示，成熟的AI技術已經從模塊化向芯片化邁進，硬蛋一直積極與各AI技術公司攜手推進AI芯片化，並且在AI語音及AI視覺的芯片開發上取得進展。

佈東南亞、香港及中國內地。其客戶包括Axiata, Singtel, Transferwise, HyperWalle等。

TNG創始人兼主席江慶恩表示，TNG與Tranglo合作已久，憑藉Tranglo的網絡，TNG得以為亞洲12億無銀行戶口人士提供金融科技服務，推廣普惠金融。去年9月，TNG與Tranglo合作，擴展全球匯款服務至英國。

迅銷：貿易戰影響2個月內體現



■潘寧（左）相信UNIQLO品牌能在相對不安定的環境中取得增長。右為岡崎健。 記者周曉菁攝

香港文匯報訊（記者 周曉菁）UNIQLO母公司迅銷（6288）於2018財年取得歷年最佳業績，對於持續升溫的中美貿易戰，UNIQLO大中華區行政總裁潘寧昨於記者會上指出，貿易戰對零售市場的影響將會在未來2至3個月內顯現，但相信品牌能在相對不安定的環境中取得增長。

潘寧透露，近兩個月，UNIQLO在內

地和香港地區的銷售依舊保持增長，未出現下滑的跡象。公司計劃下一財年在大中華區開設100間新店，2020年實現區內1,000間店舖的目標不會改變。他認為，內地二三線城市的消費潛力巨大，公司會逐漸向內陸城市擴展。

談及本港市場，潘寧分析，香港受外圍經濟變化的影響較大，公司在選址和開設新店上保持謹慎樂觀的態度，會考慮尋找

新舖以代替一些老朽化分店，維持區內門店健康、穩定的狀態。他還補充，不否認在香港增設網上商店的可能性，內部正在研究線上、線下結合（O2O）的新零售方案。

正研香港O2O新零售方案

迅銷首席財務官岡崎健表示，旗下產品暫時未被納入美國徵稅的清單中，望清單不會進一步擴大。他強調，內地依舊是迅銷最關鍵的生產基地，每年的生產量都持續攀升，佔迅銷生產總量的六至七成。此外，迅銷在東南亞、非洲等地亦有生產基地，以維持全球供貨的相對平衡。

迅銷董事長柳井正已邁入70歲，兩名兒子也將進入董事局，外界揣測其是否有退休之意，岡崎健笑稱：「董事長充滿活力，暫時沒有退休打算。」他還透露，迅銷對建設全球供應鏈會投入約1,000億日圓，以提升供應鏈各個環節的運營效率。

isBIM：建造業正增加運用BIM

香港文匯報訊（記者 岑健樂）思域控股（1486）有份投資的建築資訊模型（BIM）公司isBIM，其行政總裁李剛昨出席「第四屆國際BIM高峰論壇」時表示，近年建造業正增加運用BIM，藉以走出傳統框框，將日常營運數字化，包括項目設計、物料採購與施工詳情等工序，藉以提升公司的營運效率。

科技可提升地盤安全性

李剛引述數據，稱若全世界的建造業使用創新科技發展項目，每年將可提高20%至30%的營運效率，即節省約10萬億元人民幣。李剛續指，應用人工智能（AI）將是

發展的大趨勢。他舉例，建造業可透過使用人面識別系統及安裝智能監察系統，藉以提升地盤安全性。他又對政府推動智慧城市發展表示歡迎，因智慧城市包含很多數據處理，如要將城市智能化，需應用科學技術。

他指，多個政府部門與發展商包括房屋署、路政署、新地（0016）與新世界（0017）都是公司客戶。此外，公司正與思域，以及北京市政總院合作，預計可於下月建立「大灣區創新中心」，藉以服務大灣區內、甚至「一帶一路」沿線客戶。談到為何成立創新中心時，李剛表示大灣區內與「一帶一路」沿線的建設需求大，希望捕捉潛在商機。



■李剛指出應用AI將是發展的大趨勢。 香港文匯報記者岑健樂攝

微軟香港：AI可應用至地產買賣

香港文匯報訊（記者 岑健樂）人工智能（AI）近年來已廣泛應用於銀行業與金融業，亦開始進軍建造業與房地產相關行業。在昨天舉行的「第四屆國際BIM高峰論壇」上，微軟香港架構技術顧問張浩明表示AI可應用到房地產買賣，讓交易雙方都能夠得益。

據張浩明介紹，該公司今年初與利嘉閣合作推出人工智能溫樓平台「Rica+」就具有AI元素，能夠運用Machine Learning（機械學習）技術，分析網上不同種類的數據，如放售或放租物業的基本資料、單

位銀行估值（適用於放售物業）、屋苑最近的成交紀錄，以及客戶喜好等資訊，藉以預測每個放盤的出售機率，務求協助地產經紀為客戶作出更準確的樓盤推介，提高配對買賣雙方的成功率。

利嘉閣8月推「真盤源」

事實上，利嘉閣於今年8月宣佈的「真盤源」計劃，亦運用了人工智能技術加強品質監控，藉以改善業界過往一直慣常將同一放盤單位以相近的描述、價錢或相片

重複刊登，即「一盤多出」或「影子盤」的不良營銷手法，協助準買家準確了解真實市況，更快地找到他們的理想樓盤，增強準買家對業界的信任。

同場的商場科技副總裁林潔敏則表示，現階段AI暫處於初步發展階段，故尚未能夠完全取代人類工作。不過透過人工智能技術，如人面識別系統，運用在不同的場景中，如大型寫字樓的出入口、機場與酒店等，則可以提升公司的保安與員工考勤系統，從而提升營運效率。