

有線折讓40%「1供1」

最多籌6.9億 正評估出售虧損業務

香港文匯報訊（記者 殷考玲）近年一直處於虧損狀態的有線寬頻(1097)向股東伸手，昨日公佈以1供1形式，供股集資最多籌6.9億元，每股供股價為0.109元，較上周五收市價0.177元，折讓38.4%。通告指出，董事會估計集團未來12個月營運資金需求總額，包括資本支出在內，需資約16.03億元，連同內部產生資金撥付等，今次集資所得能應付未來12個月的資金需求。

有線寬頻未來一年資金需求	
項目	金額（百萬港元）
未來12個月營運資金需求總額（包括資本支出）	1,602.8
營運開支	1,057.4
資本支出	140.5
收購節目及製作節目	404.9
以內部產生資金撥付	937.2
以公開發售所籌集資金撥付	66.3
以供股所籌集資金撥付	599.3

製表：蔡競文

有線寬頻去年9月易主，永升（亞洲）成為大股東，其主席邱達昌於9月初曾表示，公司未來一定有集資需要，惟其後該公司澄清此言論僅為邱達昌個人觀點及其作為公司股東的個人期望，該公司無就任何籌集資金活動設有明確計劃。事隔逾兩個月，有線寬頻昨日公佈，以「1供1」形式，供股集資最多籌6.9億元，每股供股價為0.109元，較周五收市價0.177元，折讓38.4%。

大股東永升承諾包銷

據公佈，有線寬頻以1供1形式供股，發行不少於62.06億股及不多於63.46億股。供股所得款項淨額，扣除



■有線寬頻預計今次部分集資用作資本支出，包括增強網絡基礎設施；提升廣播設備；租賃物業裝修、傢具、裝置及辦公設備。圖為早前有線寬頻與中國移動香港簽訂策略合作協議。左二為邱達昌。 資料圖片

開支後，估計不多於約6.76億元，及不少於約6.62億元。大股東永升(亞洲)現持有有線寬頻約43.2%股份，已承諾悉數接納供股股份，永升(亞洲)並會出任包銷商。

今次有線寬頻預計供股集資所得淨額不少於6.62億元，其中約1.4億元用作資本支出，包括增強網絡基礎設施；提升廣播設備；租賃物業裝修、傢具、裝置及辦公設備。另外，約3.5億元用作向獨立第三方外購節目及製作節目；約1.71億元用作一般營運資金。

競爭激烈廣告收入下跌

通告提到，由於上半年初客戶基礎

減少；及OTT服務（互聯網綜合視頻和應用服務）平台及數碼媒體激烈競爭導致收費電視廣告收入下跌，集團日常營運所需資金超出預期，導致經營現金流入減少。自永升（亞洲）入主後，作為策略檢討其中一環，集團正評估成立夥伴企業或出售虧損業務，藉以減少業務的現金流失，惟無法確定能否就任何交易得出任何令人滿意之結論。為使集團能夠正常運作，董事會認為有必要透過供股重整營運資金，從而獲得充足時間執行重組計劃。

通告又指，該公司董事會曾經考慮其他集資方法，其中包括委聘其他獨立包銷商、公開發售及債務融資等其

他融資方法，以滿足融資需求。該公司曾就包銷供股接洽兩名獨立持牌經紀商，惟獨立持牌經紀商表示，供股不符合獨立持牌經紀商的投資期限，以及該公司一直處於虧損狀態，最後取消此做法。董事會亦曾考慮債務融資，惟此舉會造成額外利息負擔，所以也不選擇此方法。經過多番考慮後，董事會認為控股股東全面包銷下供股屬恰當做法，可藉此集資方案改善流動資金狀況及擴大資本基礎。

每手買賣單位改2萬股

除供股之外，有線寬頻亦建議更改每手買賣單位，由每手1萬股增至2萬股。

港企進博會攬客收穫豐

香港文匯報訊（記者 蔡競文）首屆中國國際進口博覽會（下稱「進博會」）於剛過去的周六圓滿閉幕。香港貿發局在進博會設置「香港服務業展區」及「香港產品展區」，讓香港企業向來自世界各地的參展商和買家，展示優質產品和專業服務，推廣香港作為亞洲國際商貿平台的優勢。是次有逾160家港企參與了進博會，參展的港企對成效感到滿意，認為在進博會期間接觸到很多潛在商業夥伴，有助企業開拓市場。

嘉里物流綠地眾選簽備忘

「香港服務業展區」及「香港產品展區」展出6天，吸引來自世界各地的參展商和買家參觀。「香港服務業展區」展示香港各項專業服務包括建築、物流服務、市場營銷及專業授權、會計服務、資訊及通訊科技和旅遊業，除此以外，亦有政府資助機構及專業團體參與。「香港產品展區」則以食品為主，展區是以綠色生活為

主調，採用開放式設計，推廣境外製造的優質食品。

香港服務業展區參展商之一 嘉里物流（香港）公司表示，企業於進博會上接觸到來自各個行業的潛在客戶，成功與幾個國家的港口建立了聯繫，更與內地企業—「綠地眾選」簽署了合作意向備忘錄，對參展成績感到滿意。另一參展商縱橫國際會計師行有限公司表示，進博會有助開拓內地市場，展會期間能夠接觸到有潛質的客戶，達到預期效果。

至於香港產品展區，參展商培力控股首席研發總監兼培力日本總經理範本文哲表示，也表示對活動成果感到非常滿意，他指參與進博會能夠直接了解內地市場的機會和客戶對市場的需求，為開拓內地市場獲得寶貴的訊息，同時推廣企業形象。

區內另一展商八珍食品公司代表稱，進博會吸引不少從未接觸過的高質素觀眾，以及來自各省的專業買手



■進博會「香港服務業展區」及「香港產品展區」展出六天，吸引來自世界各地的參展商和買家參觀。

和經銷商，對於有機會向他們推廣優質產品感到非常滿意。

馮國經籲內企借港「走出去」

在進博會期間，貿發局及特區政府還合辦「國際貿易 香港經驗」論壇，向世界各地參展商、買家和貿易商，推廣香港作為亞洲國際商貿平台的優勢，並探討大數據運用、跨境資金流通和企業管理國際貿易風險等議題。

馮氏集團主席馮國經在主題演講時指出，中美貿易爭端推動全球生產鏈的重組，為國際貿易格局帶來深遠影響，包括促使「一帶一路」合作成為全球貿易新引擎，帶動更多新興國家起飛。

他認為，香港可探索各種與內地企業走出去的形式，合作佈局全球供應鏈；也可以利用自身廣泛的國際網絡，成為國際產品進入內地的平台。

1.9萬買手聚美酒展 內地需求殷



■美酒展首屆國際中國白酒雞尾酒調酒師大賽其中一位大會評判為藝人兼釀酒師廖碧兒。

香港文匯報訊（記者 蔡競文）香港國際美酒展(下稱「美酒展」)於剛過去的周六圓滿結束，三日的展會共吸引來自73個國家及地區，近1.9萬買家入場參觀。個別國家及地區的買家數目均錄得理想升幅，包括日本、新加坡、新西蘭及俄羅斯等，其中內地買家對葡萄酒需求強烈，特別是大量生產的中低價產品需求熱切。

湘商洽單30萬美元

內地市場對葡萄酒需求仍然強烈，尤其是中低價產品，美酒展正好成為內地貿易商尋找貨源的理想場合。湖南十二木貿易有限公司總經理吳華德表示，內地的消費者主要喜歡法國和意大利的葡萄酒，其次是西班牙、澳洲及智利的出品。

他指，美酒展是他們尋找新的葡萄酒和供應商之理想平台，在今年的展會上，其向一家本來已有合作的意大利酒商下了總值10萬美元的红酒訂單，同時找到一家意大利和一家西班牙的新酒莊，計劃向他們各下約10萬美元的红酒訂單。

今屆美酒展還可以看到行業的其他變化。主辦機構貿發局指出，近年威士忌在本港漸趨流行，而本地顧客已經由早年集中留意來自蘇格蘭和日本的大品牌，轉而對新興產地和品牌的威士忌也感興趣，反映市場趨趨成熟。今年展商帶來不同產地的威士忌，包括蘇格蘭、日本、台灣、美國、法國和捷克的威士忌，除了囊括各種規模酒廠的產品，更有展商帶來獨立裝瓶廠的威士忌，更能配合買家的不同需要。

首設橄欖油專區

貿發局副總裁周啟良表示，今年是美酒展踏入第十一屆，隨着港人對酒類飲品口味擴闊，每屆酒展都看到場內展商帶來更多元化的酒類產品供買家選擇。今年有特別多參展商推廣不同類型的酒款，包括烈酒如威士忌，來自秘魯、毛里裘斯及芬蘭的薑酒和蘇酒，日本的清酒和各式果酒，以及來自內地的白酒和黃酒等，感覺百花齊放。

今屆美酒展值得一提的是首設橄欖油專區。由於葡萄和橄欖生長的氣候和土壤相似，自古以來有葡萄園的地方幾乎同時都會栽種橄欖樹，直到今天，不少歐洲酒莊在釀酒的同時，也會生產橄欖油。大會今年與Veronafiere S.p.A.合作，首辦「橄欖油專區」，讓與會者品試優質橄欖油，並學習橄欖油知識，包括如何分辨初榨和特級初榨橄欖油的分別。

海傲灣標售134伙 兩日賣出17伙

香港文匯報訊（記者 周曉菁）剛過去的周六及周日假期，一手市場缺乏新盤啟晴，九龍建業旗下油塘海傲灣周六及周日成功售出17伙，套現超過9,300萬元。部分二手業主勢價放盤令買家積極回流，市場略有回暖。據四大代理行數據，上周六日十大藍籌屋苑成交總數均有增加，分別錄得2至6宗不等。自六月來，十大屋苑的周六日成交量持續在低位徘徊。

據市場消息指，剛過去周末日一手市場成交逾30宗，絕大部分新盤錄得零星交投，其中早前因應市況而大變陣的九龍建業油塘海傲灣，成交17宗最多。該盤月初引入80%高成數一按，然後又將推售中的112伙停售，並改以招標形式發售134伙，周六及周日標出17伙，套現超過9,300萬元。

海傲灣稱投資者佔40%

九建市務及銷售部總經理楊聰永周六表示，海傲灣售出的17伙單位遍佈各類戶型，分別有開放式、一房及兩房戶，成交的最高交呎價為向全海一房戶，面積264平方呎，呎價為22,727元。他認為，樓花期比市場近期新盤為短，吸引不少投資者及

用家入市，是次用家約佔60%，約40%為投資者，相信其後成交的呎價將肯定再創新高。

此外，會德豐旗下將軍澳MONTEREY周日售出7伙單位。二手方面，中原上周末錄得6宗成交，雖仍為中單位數成交，卻已創14個周末新高。中原亞太區副主席兼住宅部總裁陳永傑解釋，近日外圍及股市回穩，市場情緒好轉，周六日一手市場欠缺焦點，主要銷售貨尾，令購買力回流二手市場。普遍業主態度軟化，吸引買家睇樓覓平盤，個別放盤減價一成以上，即吸引買家撈底入市，帶動二手成交量回升。

二手成交低單位數徘徊

多間代理表示，周六日睇樓量回勇。港置西九龍昇悅居分行首席分區董事文啟光稱，上週睇樓量升逾2成，本月至今亦錄得5宗成交，遠勝上月同期僅錄1宗成交。美聯太古城金星閣分行助理營業董事施衍銘亦指出，太古城本月暫錄得約5宗買賣成交，買家主要物色減價盤，近日成交的個

四大代理十大屋苑成交		
	上周末成交（宗）	變化（宗）
中原	6	+5
利嘉閣	6	+4
美聯	4	+1
港置	2	+1

製表：記者 周曉菁

案主要屬減價盤，個別減幅較為顯著，故吸引買家入市。港置和美聯上週分別錄得2宗和4宗成交。

二手市場略有起色，但利嘉閣地產總裁廖偉強指出，自6月中下旬起，十大屋苑周六日成交宗數在10宗以下徘徊，情況已持續4個多月，反映投資者及用家入市態度非常審慎，而中美領導人就貿易戰的新一輪談判預計於本月底舉行，市場短期觀望氣氛甚濃。不過二手業主減價取態不一，買賣拉鋸情況仍然嚴重。利嘉閣周六日促成6宗交投，已連續21個周末呈個位數。

樓市疲軟 業主減租促租賃

業主減租促租賃部分個案

單位	實用面積	成交月租（元）	減幅
馬鞍山薈明2座高層A1室	322	15,500	-13.89%
馬鞍山迎海8座高層C室	501	18,500	-11.9%
嘉湖山莊麗湖居9層低層C室	546	12,000	-9%
奧運站維港灣6座高層E室	602	28,000	-6.67%
跑馬地樂樂閣低層H室	428	23,000	-6.1%
嘉湖山莊賞湖居2期2座中層C室	551	12,300	-5.38%
長沙灣喜薈3座高層D室	391	16,500	-4.07%
西半山雍景臺2座中層G室	1,119	58,000	-3.33%

製表：蔡競文

香港文匯報訊（記者 蔡競文）樓價下行壓力增，部分用家傾向租住物業，待樓價下跌才入市，以致近期租盤成交不俗。同時，因應近期樓價下調，業主亦願減租，進一步促成租賃成交。

嘉湖山莊3房減租9%

中原地產天水圍副區域營業經理伍耀祖表示，剛錄嘉湖山莊租務成交，單位為麗湖居9層低層C室，實用面積546方呎，3房間隔，月租叫價13,200元，放盤2星期，最終減價9%，以12,000元租出，實用呎租22元。按業主於2017年435萬元買入價

計，租金回報約3.3厘。另外，祥益地產林家倫亦表示，該分行也促成嘉湖山莊租賃成交，單位為賞湖居2期2座中層C室，實用面積551方呎，3房2廳，近日獲業主增加議幅，即時減價700元，以12,300元即睇即租，以實用面積計算呎租22.3元，單位的租金回報率約2.6厘。

利嘉閣馬鞍山迎海分行劉鵬昌透露，市場新近錄得馬鞍山迎海8座高層C室單位一宗租賃成交，實用面積約501方呎，2房2廳，原叫租21,000元，至近日獲租客議價約11.9%，以18,500元租出，折合實用面積呎租約37元。租金回報約2.2厘。