

恒生免息貸款撐科企

定額50萬兩年還 有機會直接入股

香港文匯報訊（記者 馬翠媚）面對消費者習慣改變，傳統銀行近年積極轉型，不少更加大金融科技投入。恒生銀行（0011）昨宣佈與科技園公司達成策略合作，恒生銀行會為合資格的創科公司提供預先批核創科貸款，定額50萬元，零息，2年還款期，但有手續費2.2萬元。恒生表示，如果從中物色到具潛質的公司，有機會考慮直接投資，以增強業務協同效應。

恒生銀行策略及企業發展總監兼行政總裁辦公室主任李文龍昨出席記者會時稱，是次與科技園公司的策略合作涵蓋4個主要範疇：包括物色及發展創新方案、企業投資及業務加速、創科專才培育及銀行服務。

同時，恒生昨亦推出「Inno Booster」計劃，為合資格的創科公司提供度身訂做的銀行服務及融資方案，包括50萬元的預先批核貸款，以及其他銀行服務優惠。

關注初創公司融資難

談到新推出的零息創科貸款，李文龍表示，主要是關注到一般初創公司面對融資難問題，因此該行提供的創科貸款並無須提交財務報表或抵押品，但條件是已成功參加創新科技署實習研究員計



■鄭慧敏(左)表示該行積極參與多個金融科技項目，並支持本港金融科技專才的發展。

記者 彭子文 攝

劃之培育公司。對於貸款質素及風險管理問題，他指對符合資格的公司有信心，該行亦會按既定風險管理程序審核貸款。

李文龍又說，該行會物色及考慮投資合適公司，以增強業務協同效應，前提是有關技術可應用在該行營運中，並配合該行中長期發展，同時可以提升核心競爭力，包括可提升客戶服務能力的技術，如在電子支付或數碼銀行的技術，其次是可提升該行營運能力的技術，如

人工智能或機械學習等，以及可提升銀行成本效益的技術，如無紙化等技術，同時亦需視乎可投資性，如是否擁有核心技術及難以複製的商業模式。他透露，科技園公司早前已向該行推薦了數間有潛質創科公司。

加快銀行業科技應用

同場的恒生銀行副董事長兼行政總裁鄭慧敏表示，金管局早前提出智慧銀行新紀元概念中，金融科技對銀行服務革

新至為重要，而該行積極參與多個金融科技項目，有助加快銀行業應用創新的數碼方案，並支持本港金融科技專才的發展。

科技園公司行政總裁黃克強亦表示，人工智能、區塊鏈、雲計算和大數據分析等創新科技迅速發展，料將會帶動金融業界的數碼轉型。他亦認為，是次雙方合作，將會讓創科生態圈更蓬勃，並大力促進本地金融科技方案的發展及落地應用。

傳富士康美國LCD廠計劃「縮皮」

香港文匯報訊 據路透社消息，富士康集團正在重新考慮投資達100億美元的美國威斯康辛州液晶顯示器(LCD)工廠的生產計劃，並稱計劃主要招聘工程師和研發人員，而不是該項目最初承諾的製造業崗位。

上述項目2017年在白宮的一個儀式上宣佈，並曾承諾在美創造1.3萬個就業機會，該項目是迄今外資公司在美國最大的綠地投資(Greenfield Investment)項目，並受到總統特朗普的讚揚，認為這是他復興美國製造業能力的證明。

富士康因此享受到當地地方政府獎勵措施。該項目最初計劃生產電視以及其他消費和專業設備所用的大屏幕顯示屏。富士康後來表示，將生產尺寸更小的LCD顯示屏，目前項目仍在建設中。

胡國輝：美人力成本較高

富士康董事長特別助理胡國輝告訴路透，這些計劃可能要縮減，甚至擱置。公司仍在評估威斯康辛州工廠的選項，他指出美國人力成本相對較高，在美國生產先進的電視屏幕的成本非常高。而

且在電視方面，富士康在美國沒有市場，競爭不過對手。

胡國輝表示，與其專注在LCD製造，富士康更希望在威斯康辛州成立「技術中心」，主要由研發設備及封裝和組裝業務所組成。並將生產工業、醫療及專業應用方面的專門技術產品。

美生產達「流暢業務」模式

報道指，本月稍早，富士康重申其打算在威斯康辛州招聘1.3萬人，但目前表示已放緩招聘腳步。公司最初預計在

2020年底前招聘約5,200人，但公司信息人士稱，該數字如今看來可能接近1千人。

但胡國輝表示，富士康最終工作缺約四分之三將是研發和設計，而不是製造工作。

他指，與其在美國生產LCD面板，還不如在大中華和日本生產，然後運往墨西哥做最後組裝，並將最終產品進口美國，這樣獲利才會更多。這樣的供應鏈符合富士康目前「流暢的商品業務模式。」

阿里上季收入增41%超預期

香港文匯報訊（記者 周曉菁）阿里巴巴昨公佈截至去年12月末的第三季度業績，期內集團收入按年增長41%至1,172.78億元（人民幣，下同），主要得益於內地零售業務收入強勁增長、併表餓了麼以及阿里雲收入的增长。按美國通用會計準則，三季度歸屬於股東的盈利同比增長37%至330.52億元，每股攤薄後盈利12.64元，勝市場預期。

得益於季內「雙11」活動，集團核心商務收入達1,028.43億元，較去年大增40%。內地零售業務季度收入按年增長

35%至810.55億元，天貓實物支付GMV（商品交易額）按年增長29%，增幅超越行業水平且高於市場預期。旗下盒馬鮮生、天貓進口直營等，帶動中國零售業務的其他收入大幅增長122%。此外，經調整EBITDA錄得407.1億元，按年升12.5%，利潤率達35%。

雲業務收入按年大升84%

其他業務板塊，雲計算業務維持強勁增幅，企業用戶大增，收入按年大升

84%至66.11億元；媒體和娛樂業務收入同比增加20%至64.91，受惠UC瀏覽器和優酷等平台的良好運作。

三線以下城活躍消費者逾70%

用戶方面，截至12月底，內地零售平台的移動月度活躍用戶達6.99億，較9月增加3,300萬；年度活躍消費者達到6.36億，較截至2018年9月底止12個月動增3,500萬，反映通過支付寶應用程式推薦等獲客舉措的成功。

其中，新增的年度活躍消費者中逾

70%來自三線或以下城市，反映集團為新用戶或低頻用戶推出簡化頁面。

阿里巴巴首席財務官武衛表示，平台型核心電商業務的盈利能力指標，即經調整後EBITA本季度同比增加31%。這一業務的盈利能力，加之本季度75億美元的自由現金流，令集團能夠對其他重點戰略業務和技術進行持續投資，推動阿里巴巴生態系統的整體增長。

受業績消息帶動，阿里巴巴股價盤前曾漲近5%，隨後漲幅收窄。

國企指數將優化

香港文匯報訊 恒生指數公司昨公佈指，去年11月有關「進一步優化恒生中國企業指數之建議」，諮詢了多個界別的市場人士，從所收集的意見中，大多數回應均支持建議，令恒生中國企業指數成為更具代表性的「香港市場中國指數」。

是次優化項目將會由2019年6月的指數調整起，移除恒生中國企業指數按股份類別而設固定成份股數目的限制，紅籌股及民營企業成份股數目(現時固定為共10隻)將會因此而增加。恒生中國企業指數的總成份股數目會維持為50隻。

由2019年6月的指數調整起，成份股的加入及剔除將會根據所有合資格的H股、紅籌股及民營企業的綜合市值排名而決定。為了減低可能對市場的潛在影響，於2019年6月及9月的指數調整時，每次成份股變動數目將限制為最多5隻。由2019年12月的指數調整開始，有關限制將不再適用。

「快速納入」市值前10內企

根據現時的挑選準則，紅籌股及民營企業須要上市至少3年以符合資格加入恒生中國企業指數。為容許較大型的紅籌股及民營企業適時納入指數，將會增設快速納入機制。該機制容許內地公司中市值排名首10位並已上市1年，以及市值排名11位至20位，並已上市2年的紅籌股及民營企業符合資格加入指數。

中銀開放按揭API

香港文匯報訊 中銀香港（2388）宣佈開放按揭貸款的應用程式介面（Application Programming Interface, API），成為首家與地產代理平台合作推出開放API的銀行，為客戶提供便捷準確的按揭計算，融入客戶置業規劃的每個場景，讓客戶在置業規劃時更有預算。

夥「樓盤王」手機App可計按揭

中銀香港率先聯同香港地產代理商總會旗下的網上地產代理平台「樓盤王eAgent」合作，透過連接中銀香港開放API，令客戶於選擇樓盤時，只需在同一個手機應用程式，可即時獲得由中銀香港提供的供款預算，讓客戶於計劃置業前作更有預算更周詳的規劃，有關服務將於2月推出，稍後更會不斷豐富開放API的內容，並與更多第三方供應商合作。

香港地產代理商總會的地產代理公司會員多達二千多家，覆蓋香港超過一半的地產代理。

MoneySQ「裝修佬」合推裝修貸

香港文匯報訊（記者 黎梓田）互聯網裝修平台「裝修佬」聯同金融科技平台MoneySQ推出「裝修Upgrade PLAN」，結合智能合約及區塊鏈等黑科技，為客戶提供裝修貸款，而用家可善用其貸款服務，以充裕的資金選用性價比最高的物料，更可以手機應用程式監察工程進度。MoneySQ方面更表示，相關的手機應用程式尚在調整階段，料最快2至3個月內推出市場。

可分期支付 息率需評級

MoneySQ及trustME創辦人兼行政總裁李根泰表示，早前公司已成功與地產商合作，利用smartME智能合約及區塊鏈技術，推出「電子

放盤紙」，而是次又與「裝修佬」合作推出「裝修Upgrade PLAN」，令裝修貸款更趨完善，用家可選擇以分期的方式支付裝修費用，亦能增加預算的彈性。

貸款利息需視乎客戶信貸評級而定，如評級良好，借貸息率會是個位數，若評級欠佳，則會有較高的借貸息率。

「裝修佬」創辦人廖沛賢指，是次與MoneySQ合作把裝修行業互聯網化，主要目標是希望裝修工程可以變得簡單及減低裝修在香港人心中的負面形象。繼早前獲某發展商注資1,000萬元後，今次與MoneySQ合作推出的裝修貸款，一方面能幫戶主紓緩資金問題，另一方面

可令裝修行業的生態更為完整，有助提升裝修過程的標準化、透明度及方便性。

相關手機App即將推出

李根泰補充，選用「裝修佬」平台服務的客戶可同時透過MoneySQ獲取裝修資金，減輕因結婚、買樓等原因造成的資金短缺。及後，選用「裝修Upgrade PLAN」的客戶能利用手機應用程式，隨時了解裝修工程進度，與裝修公司溝通，一切工程細節及放款流程以智能合約監控，並於區塊鏈上形成不可篡改的記錄，可提升效率及減少爭拗，相關的手機應用程式料最快2至3個月內推出市場。



■李根泰（左）稱，「裝修佬」平台客戶透過MoneySQ獲取裝修資金，可緩解資金短缺。

黎梓田 攝