

太古：中國成跨國公司避風港

鄧健榮稱內地「確定」政策預期增外資信心

美國對全球貿易夥伴發動關稅戰，中國隨即推出反制措施。港區全國政協委員、太古集團董事鄧健榮認為，中央政府堅持高水平對外開放，全面落實外資企業國民待遇，在環球「不確定性」急劇增加的情況下，為跨國公司帶來「確定」的政策預期，使中國成為跨國公司布局未來的「避風港」。而香港企業可藉今次機會，開拓美國以外更多市場，特別是「一帶一路」沿線市場。

鄧健榮表示，未來看似危機四伏，但中央對美國發動的關稅戰早有準備，手上有「很多牌」可以打，定可克服困難，他對中國獲勝很有信心。例如中央去年第4季加碼推出一系列刺激經濟措施，已見成效，帶動去年末季GDP回升至5.4%，而今年首季GDP亦錄5.4%增長，反映內地政策靈活性及具效率。

他指出，在國際層面上，美國政策「朝令夕改」進一步動搖其國際威信，令投資者或企業無所適從，「做生意最忌諱的就是不確定性，這使得大家對美國的信心低了好多。」相反，中國「企硬」令其在國際間獲得威信。

港需加大東盟經貿往來

香港方面，鄧健榮稱，「除了維持與歐美市場合作，香港未來需加大力度拓展與東盟、中東等地區的經貿和社會往來。」

他相信今次貿易戰將進一步促進本港製造業升級，提高產品附加值和競爭力，令製造業向高端方向發展。港企在提供不同品質及貼合不同目標顧客群體的商品



■鄧健榮表示，中央堅持對外開放，全面落實外資企業國民待遇。

上，一直是傳統強項，面對東盟和中東等市場時，港企大有可為。

他建議本港高校開辦更多相關語言課程，而近年亦有很多來自東盟、「一帶一路」地區留學生，特區政府要不斷優化現有簽證政策和相關措施，吸引這些留學生留港發展，為企業儲備人才。

更多跨國公司用腳投票

此外，鄧健榮表示，太古早有應對關稅戰的部署，但最重要是信心，特別是對中國經濟發展前景的信心。「在中美兩國劍拔弩張、美國保護主義抬頭國際環境下，中央政府始終堅持『高水平對外開放』的取態，全面落實外資企業國民待遇，在環球不確定性急劇攀升當中，為跨國公司帶來『確定』的政策預期。」

他認為，香港具有「一國兩制」優勢，既高度國際化，又與內地緊密相連，相信未來會吸引更多跨國公司「用腳投

票」，內地與香港前程依然錦綉。

另一方面，香港發掘新的經濟增長點成為當務之急。低空經濟被認為是發展潛力巨大的新興產業，曾任國泰航空（0293）行政總裁的鄧健榮，對此表示認同。他說，低空經濟產業鏈長，且應用場景廣泛，除了貨物運輸，甚至載人觀光也在應用場景之列，加上機隊維護、物流、空管、保險、法規、融資等，其經濟貢獻潛力絕對不容忽視。

鄧健榮認為，「本港發展低空經濟，一定不能將目光局限於香港，應要放眼整個大灣區。只有將香港與大灣區內地城市聯動發展，才能開拓充足發展空間，以及發揮低空經濟最大效能。」

鄧健榮提到，香港作為國際航空樞紐，在載人飛行方面擁有豐富經驗，未來若能將此應用於低空載人飛行領域，相信可帶來不少裨益。本港同時開拓高空及低空載人飛行市場，亦會相得益彰。

京東炮轟個別平台「二選一」

京東集團（9618）昨發布《致全體外賣騎手兄弟們的公開信》，表示有競對平台對兼職外賣騎手強迫「二選一」的行為，事發突然，導致其平台部分外賣訂單延遲，造成不良用戶體驗，公司在此向相關用戶表達深切歉意，並即日起將所有超時20分鐘以上的外賣訂單，京東全部免單。

支持騎手自由接單

京東表示，推出4項緊急援助措施，以支持外賣騎手自由接單，保障其收入，包括所有被競對平台封殺的騎手，京東保證給予足夠單量，確保收入不降；加大全職騎手招聘力度，未來3個月將招聘名額由5萬名，提高到10萬名；所有騎手，如有對象，京東可優先為其對象安排工作，如全職快遞員、全職保潔，實現「雙職工」待遇，大幅提高家庭收入；集團對兼職騎手永不強迫「二選一」，鼓勵在各平台自由接單。

雖然今次京東未有具名指責同行，不過，外賣龍頭美團（3690）昨晚稱，「與其造謠引流，不如兌現承諾」。

西沙盤原價加推118伙



■SIERRA SEA 暫錄超購50倍。

新地（0016）旗下西沙 SIERRA SEA 低開吸客，連日收票反應理想。集團副董事總經理雷霆表示，該盤昨再加推118伙，即供折實平均呎價11,498元，屬原價加推，主要因大部分單位位處中高層。

截至昨日，該盤累收1.8萬票，以首3張價單共356伙計，超額登記約50倍。隨着市場轉穩，預期未來美聯儲將連環減息，對本港樓市有利。

周六首輪銷售

SIERRA SEA 昨天加推的單位，實用面積301至700平方呎，涵蓋1至3房戶，即供折實價314.84萬元至848.27萬元，折實呎價10,237元至12,702元。新地代理執行董事陳漢麟表示，該盤或在今天公布銷售安排，周四（24日）截票，周六（26日）首輪銷售，並考慮設大手客揀樓安排。

陳漢麟指出，入票者包括首置客、換樓客、三代同堂家庭客以至退休人士，內地客亦佔兩成。港島及九龍區客源佔三分之一，其餘為新界區客。

中銀料今年高端客雙位數增

中銀香港（2388）個人金融及財富管理部副總經理（本地客層）溫晞文表示，今年首兩個月，該行全新高端客戶數目增長良好，包括來自本地及跨境客戶，有信心今年錄得雙位數增長。

溫晞文稱，高端客戶是指「綜合理財總值」達800萬元的「私人財富」及「綜合理財總值」達100萬元的「中銀理財」個人客戶，而該行高端客戶有年輕化趨勢。

截至去年底，中銀全新年輕高端客戶人數按年增長超過1倍。高端客戶當中有三成是已為人父母的家庭客戶。高端客戶偏好多元化理財產品，尤其基金、債券等產品，其中持有基金的高端客戶數目增長良好。該客群亦重視財富傳承保障，全新投保傳承保障的高端客戶數目同比增長近兩成。

至於俗稱「投資移民2.0」的新資本投資者入境計劃（CIES）客戶方面，中銀香港個人金融及財富管理部副總經理（跨境及東南亞業務）劉賽麗表示，該行提供新CIES服務已滿1年，目前有50家指定分行為客戶辦理相關服務。由去年4月至今年3月底，新CIES客戶為該行帶來超過30億元資金。而新CIES客戶超過九成選擇的投資產品以股票和基金為主。

CIES首季月均開戶增四成

劉賽麗稱，截至今年首季，該行新CIES月均開戶數量，較去年全年月均開戶數量增長四成。受惠特區政府推出多項搶人才、搶資金等措施，相信整體跨境業務客戶增長仍未達高峰，而去年整體跨境客戶新開立賬戶，按年升近七成。至於今年首季整體跨境新開立賬戶增長更達1倍。



■溫晞文（左）稱，中銀去年全新年輕高端客戶人數倍增。

另外，「五一」黃金周在即，該行將於黃金周延長7家指定分行服務時間，分別是信德中心分行、銅鑼灣分行、廣東道中銀理財中心、圓方分行、啟德分行、屯門市廣場分行，以及上水分行，以配合跨境客戶開戶及理財需要。此外，香港國際機場分行則全年營業。預計今年將有更多跨境客戶來港開戶。

現時中銀有7間「私人財富」中心，當中未計即將開幕的銅鑼灣「私人財富」中心，溫晞文透露，未來會於尖沙咀開設「私人財富」旗艦中心。