



國泰君安國際 GUOTAI JUNAN INTERNATIONAL

香港聯交所上市股份編號：1788

您的綜合金融服務專家

- 證券買賣 | 期貨期權 | 外匯投資 | 資產管理
企業融資 | 環球市場 | 財富管理 | 融資融券

查詢熱線：2509 7524 2509 7548

www.gtja.com.hk



夥澳洲基金拓海外版圖 招商局126億奪紐港經營權

招商局國際(00144)近年積極開拓海外市場,到各國碼頭「插旗」,其母公司近日亦夥同澳洲Hastings基金公司,成功擊退包括長江基建(01038)在內的其他財團,租下澳洲紐卡素港(Newcastle Port)長達99年的經營權,作價17.5億澳元(約126.36億港元)。

大公報記者 林靜文

澳洲新南威爾士州政府表示,該項目共收到五份標書,經過一輪討論後,決定將紐卡素港出租給由招商局集團和澳洲Hastings基金公司組成的財團,出租時限為99年。

五份標書競爭激烈

州長貝爾德稱,「紐卡素港的競爭激烈程度令人難以想像,拍賣結果亦出乎所有人的預期。」除了長江基建外,加拿大基金TIAA-CREF、德國資產與財富管理、中國建設等公司也參與了該項目的競標。

新南威爾士州財政部長Andrew Constance稱,競標勝出者擁有基礎設施管理所需的經驗和資源,將可保證該港的發展和專業管理。而州長辦公室亦發表聲明稱,招商局集團和Hastings基金在收購中為平等夥伴關係。消息指出,這項交易中的財務顧問是加拿大皇家銀行資本市場,法律顧問則是金杜律師事務所。

俞理明指出,澳洲是一個非常具吸引力的投資地,此次是集團對澳洲投資歷史的延續。事實上,此次並不是招商局集團首次在澳洲進行投資,早於2010年7月,招商局國際就已收購澳洲托盤共用租賃企業路凱公司(Loscam),並將其更名為招商路凱,更將業務拓展至中國內地。

較去年報價升逾2倍

據了解,相較一年前的7億澳元報價,此次作價是當時的逾2倍。分析指出,反映投資者對澳洲基礎設施資產的興趣逐漸增加,因其具有穩定性、長期回報以及嚴格的競爭門檻。市場預計,紐卡素港2013至14財年EBTIDA(未計息稅前淨利潤)可達到6900萬美元。

Hastings首席執行長Andrew Day說,「紐卡素港為投資澳洲海運基礎設施資產提供了一個罕見機會。」紐卡素港每年出口逾10萬噸煤炭,多數運至中國內地和日本。雖然近期內地等發展中國家的大宗商品需求有所下降,惟澳洲港口運營商已與大型礦企簽訂合同,即便最終發貨量有所下降,他們也能保證自己獲得與原定發貨量對應的付款。

據悉,新南威爾士州政府將利用這筆交易所得的收入對該州的基礎設施基金進行投資,並致力於建設紐卡素市中心。其中,3.4億澳元投資到紐卡素市的中心商務區,餘下的14億澳元則將被投資到該市基礎設施建設中。

Map of Australia highlighting Newcastle Port and other major ports like Sydney, Melbourne, and Brisbane. Includes text: '澳洲紐卡素港是澳洲最古老的和吞吐量最大的港口之一'.

Historical background of Newcastle Port as a global coal port. Text: '歷史悠久 全球最大煤炭港'.



貿發局環球市場首席經濟師潘永才

香港貿發局報告指出,歐盟經濟體正逐漸擺脫衰退,且好轉情況明顯並非只局限於德國、法國和英國等經濟較為穩健的成員國。最令人感到振奮的是,許多負債累累的歐元區國家,例如意大利和西班牙,也有復甦跡象。所有徵兆都顯示出,幾乎所有歐盟成員國的消費信心都有顯著回升。因此,該局建議香港出口商應增強促銷力度,好好把握區內重新煥發的商機。

歐消費信心回升

該局環球市場首席經濟師潘永才表示,雖然願意增加消費的人數日漸增多,但是在持續多時的經濟困境影響下,大部分消費者仍然相當保守。因此,香港出口商應提供價格相宜、安全實用、環保而又別具特色的產品。港商亦應進一步增強供應鏈,以處理批量較小的合約,同時加強設計能力,趁自家品牌盛行之機拓展生意。此外,港商亦須致力與實惠零售和廉價產品商店建立連繫,尤其應與網上零售加強合作。

報告指出,近來歐盟的主權債務危機已經穩定下來,區內逐漸放寬貨幣政策,並廣泛實行財政整頓,而好幾個成員國更進行了結構性改革。在這個情況下,越來越跡象顯示歐盟已出現可持續的復甦,而歐洲委員會亦於最近調高對歐盟經濟增長的預測。歐盟的地區生產總值去年微升了0.1%,現在則估計於今及明年分別會有1.5%和2%的增長。歐元區經濟去年下跌了0.4%,如今則預測於今明兩年分別會有1.2%和1.8%的升幅。

雖然有關增長數字並不算特別突出,但是歐盟過去數年受到金融危機持續打擊,因此這個從2013年第二季開始呈現的復甦進程,表現堪稱相當出色。經濟前景和收入預期較佳,刺激內部需求增升,繼而日益推動區內各國較為均衡增長。中期而言,消費和投資勢必以更快速度擴增,令歐盟內外的供應商受惠,香港也肯定可從中分一杯羹。

需增加產品價值

另外,雖然越來越多歐盟成員國的消費開支應會增加,對較為昂貴產品的需求也應該會逐漸擴大。區內消費者一般會鍾情於價格較低,但卻物有所值的東西,期望產品有不俗的設計和品質,同時必須兼顧產品安全和環保。他們也會物色折扣貨品,並繼續熱烈追捧價錢宜得多的自家品牌,捨棄名牌產品。購物者態度仍然審慎,實惠零售和其他廉價產品商店將依舊隨處可見。

報告指出,港商在拓展歐盟市場時,必須緊貼當前消費潮流,從而制訂適當的產品和營銷策略。其中一個關鍵要點是必須增加產品的價值。

港商轉攻中高檔訂單闢新路

儘管歐洲經濟已步上復甦之路,但港商卻難以管到經濟復甦所帶來的「甜頭」,因港商面對愈來愈多東歐及東南亞同業搶單,令不少中、低價訂單流失至這些對手。因此,港商只好殺出另一條路——主攻中、高檔次或一些工藝較高的訂單,避免與東歐及東南亞同業正面交鋒。

主力出口成衣到德國的港商巢國明表示,雖然近期整體歐洲經濟已由谷底回穩,並已踏上復甦之路,但買家採購意欲仍非常保守,經過多輪討價還價,才勉強加價2-3%,但有關加幅卻無法彌補內地工資及營運成本上升帶來的壓力。「幸好今年以來,人民幣逐漸回軟,令內地設廠的港商鬆一口氣,但很多同業仍在捱世界。」

巢國明表示,雖然東歐及東南亞等國的出口價與港商相差無幾,但愈來愈多歐洲買家傾向到土耳其、羅馬尼亞、越南等國採購,主因是土耳其等國地理位置鄰近西歐等主要市場,令買家可以節省不少運輸費。另外,歐盟已與包括越南等多國東盟成員國簽訂關稅優惠,可節省不少關稅,這亦削弱了內地出口往歐洲的競爭力。他說,估計一些港商已流失一、兩成中、低價訂單,只好轉攻中、高價訂單,或一些手工要求較高的產品。

「大家都話歐洲經濟好咗,但其實歐洲公司採購條件愈來愈嚴,甚至有公司要求將付款期由一個月加到兩個月,搞到我地好頭痛。」另有港商透露,不少歐洲大品牌已要求香港代工將產品產地由內地分散到其他地方,主要是近年內地各項成本逐年上漲,加上內地不時發生工潮,故要求港商在內地以外地方設廠。「大廠還可以到越南等地設廠,但一些中小企根本無法在內地以外地方設廠,只好白白睇住訂單流失。」



港商巢國明

內地金儲未來料大增3.5倍



尋張世錦先生 見字后請即致電內地電話: 15018971773 或香港電話: (852)28357552

鷹聯偵探社 專人處理各類案件解答疑難歡迎查詢

香港私家偵探社 Hong Kong Investigations Bureau 創辦於1976年至今已38年

招聘 巨型胎經驗技師 輪胎代理商誠聘巨型輪胎技師要有至少五年裝胎經驗