

華潤隆地揭牌 打造物管資管平台

王祥明：主動承擔社會責任 服務香港改善民生

華潤物業41周年誌慶暨華潤隆地揭牌儀式昨日舉行，財政司司長陳茂波、外交部駐港公署副特派員方建明、華潤集團董事長王祥明、華潤隆地董事長包燕飛等政商界嘉賓出席儀式。華潤物業更名為華潤隆地（下用新名「華潤隆地」）。王祥明表示，華潤隆地多年來深耕本港，在港員工超過6300人，物業管理面積超過一億平方呎，為香港50萬基層市民提供優質服務，希望在香港的經濟和社會發展中起到更大作用。陳茂波表示，華潤集團扎根香港多年，不斷滿足社會需求，期待能為市民提供更優質的服務，推動本地經濟復甦。

大公報記者 蔣去情 實習記者 林渲楠



▲華潤物業41周年誌慶暨華潤隆地揭牌儀式昨日舉行，華潤集團董事長王祥明（左六）、財政司司長陳茂波（右五）、外交部駐港公署副特派員方建明（左五）、香港行政會議召集人葉劉淑儀（右四）等嘉賓為華潤隆地有限公司揭牌。

華潤隆地是華潤集團下屬26家業務單元之一，前身為1982年成立的隆地企業，後於2002年3月改名為華潤物業，多年來深耕本港。王祥明表示，華潤隆地從當初單一的寫字樓管理，發展到涵蓋投資運營、酒店運營、生活服務、中華傳統工藝品和華夏服裝零售等眾多業務，如今在港員工超過6300人，物業管理面積超過一億平方呎，為香港50萬基層市民提供優質服務。

四大業務板塊 服務50萬市民

目前，華潤隆地主要涉及物業租賃、生活服務、酒店服務、中藝高端零售4大板塊，經營和管理的物業涵蓋A級都市綜合體、各類住宅及大型公共設施、服務式公寓、豪華酒店、精品酒店、數據中心、華潤集團學習與創新中心、希望小鎮酒店及客棧、駐港部隊軍營等。

王祥明並稱，希望華潤隆地充分發揮長期經營本港的優勢，在做大做强現有物業管理的基礎上，打造物管資管的平台，讓華潤集團在推動香港發展中發揮更大作用。他希望，華潤隆地以此次更名為契機，把握香港由治及興的時代大勢，抓住集團轉型的機遇，提高服務質量，主動承擔社會責任，服務香港、改善民生。

包燕飛指出，華潤物業在不同歷史時期均為香港繁榮穩定作出貢獻，是次更名既象徵着對歷史的尊重，也展示戰略轉型和發展的方向，未來將

堅持守正創新，實現快速發展，更好服務香港市民，攜手特區政府排解民生困難，並對社會各界的支持表示感謝。

陳茂波：華潤支持港經濟向前

陳茂波表示，華潤集團多年來與香港風雨同舟，支持本地經濟發展，服務市民生活起居等不同需要。貿易方面，自1938年聯合行（華潤集團前身）在香港成立起，華潤便一直扮演着國家和國際貿易窗口的重要角色，為香港成為國際貿易中心作出巨大貢獻。

社會民生方面，陳茂波指出，上世紀香港面臨糧食不足的難題，在國家政策支持下，華潤五豐參與三趟快車工作，支援香港糧油食品供應，幫助穩定社會民生。時至今日，華潤集團成為業務多元廣泛的大企業，旗下業務與本地民生息息相關，涵蓋零售物業、大型基建等，支持香港經濟向前發展，照顧社會各方面不同需要。

陳茂波大讚華潤集團作出的貢獻，稱其積極擔起在港央企職責使命，投入關愛社會民生的工作，不僅成立社區服務平台，為基層家庭提供多項免費服務，有超過8000戶市民受惠，並積極和地區團體合作，配合支持特區政府施政，在簡約房屋和居家安老等方面大力提供支援，大量義工隊伍參與其中，對此表示衷心感謝。

嘉賓言論重點

華潤集團董事長 王祥明

- 華潤隆地多年來深耕本港，在港員工超過6300人，物業管理面積超過一億平方呎，為香港50萬基層市民提供優質服務
- 華潤隆地將在做強、做優、做大現有的物業管理的基礎上，打造在港一流「資管業務」平台，並進一步強化「潤愛同行」社區服務平台作用，積極助力特區政府完善基層治理

華潤隆地董事長 包燕飛

- 華潤隆地將把握轉型機遇，繼續發揮長期在港經營的優勢，將香港物管平台做大做強，堅持走創新道路，實現高質量發展

財政司司長 陳茂波

- 貿易上，從上世紀伊始，華潤就一直是國家與國際貿易的橋樑和窗口，對香港發展成為國際貿易中心作出重大貢獻
- 民生上，上世紀60年代，香港糧食不足，華潤參與「三趟快車」工作，支援糧油食品工業，穩定香港社會民生
- 華潤積極擔起央企的發展使命，投入關愛社會民生的工作，例如其成立社區服務平台，為基層家庭提供免費家居清潔、傢具回收等服務，迄今為止，服務超過8000戶居民

大公報實習記者林渲楠整理

中藝旗袍秀 展示華服魅力

花絮

華潤隆地旗下「中藝」零售品牌在港創立至今已超過半個多世紀，經營優質天然翡翠、珍貴玉石、工藝禮品及中式服裝等商品。在昨日慶典上，華潤隆地不僅安排了沙畫表演，還舉行了民樂演奏與中藝旗袍秀。伴隨着悠揚的民樂聲，身穿旗袍的模特小姐優雅走上T台，向來賓展示中華傳統服飾的魅力。

實習記者林渲楠

華潤醫療盈喜 中期料賺4.2億飆六成

【大公報訊】實習記者林渲楠報道：華潤醫療（01515）發布補充盈喜，預期上半年母公司擁有人應佔利潤約為3.97億元人民幣（約4.28億港元），較去年同期經重述表現增加六成，有關增幅主要源於集團對於遠健標的和江能標的之併表安排。華潤醫療昨日收報6.17元，升0.15元

或2.49%。華潤醫療旗下有123家醫療機構，包括三級醫院5家、二級醫院19家、一級醫院及社區中心33家、診所及其他醫療機構66家，總床位數超過一萬張，年門急診總量超過770萬人次。華潤醫療早前發布正面盈利預告，料

利潤按年擴大約60%，增幅主要源自公司對於遠健標的和江能標的兩公司的併表安排。華潤醫療自去年6月起追溯合併遠健標的和江能標的財務業績，兩公司今年首6個月業績將併入業績，而去年同期比較業績僅併入2022年6月2日至6月30日的財務數據。

鬥獸場中 馬斯克背水一戰

財經分析 李靈修

科網大佬的世紀「約架」，有望從「八角籠」改為「鬥獸場」。上周五（11日），馬斯克在自家社交媒體X上發帖稱，他已與意大利總理和文化部長談過，「他們商定了一個史詩級的地點」。「約架」直播將在X與Meta的社交平台上進行，「攝像機畫面中的一切都將是古羅馬風格，沒有任何現代元素。」馬斯克還稱，所有收益都寄付給退伍軍人，「一切都將向意大利的過去和當代致敬。」

根據福布斯富豪榜最新排名，第一名的馬斯克身價為2395億美元，排名第九位的朱克伯格財富淨值1011億美元。兩位商界巨子深諳流量之道，如此想要大展拳腳、一決高下，自然是與各自的生意有關。

推特廣告收入持續惡化

去年10月，在馬斯克斥資440億美元「艱難」拿下推特的控制權後，解僱了原公司的高管領導層、解散了董事會。隨後，推特進行了四輪大規模裁

員，僱員規模從7800人減少到1500人，降幅達到驚人的80%。但馬斯克大刀闊斧改革並未獲得市場認可，廣告商爭相撤資，導致廣告收入大幅縮水。馬斯克自年初開始將推特的運營重點轉向訂閱業務，推出每月8美元「Twitter Blue」會員服務。其後，馬斯克又宣布限制普通賬戶每天閱讀推文的數量，此舉又掀起外界猛烈抨擊。



▲馬斯克（上）與朱克伯格（下）扯皮多時，「約架」時間一拖再拖。大公報製圖

眼見推特的式微，朱克伯格在7月初推出了競品「Threads」，首發五日內註冊人數突破1億。馬斯克對競爭者大肆吐槽，並揚言「我願意來場籠中鬥，只要他（朱克伯格）願意。」朱克伯格在Meta旗下平台Instagram上發文，「趕緊把決鬥地點發來」，馬斯克回應「拉斯維加斯八角籠」，雙方正式達成「約架」。

為了表達自己的重視，朱克伯格還接受了正規MMA（綜合格鬥）訓練，並於上個月在硅谷舉行的一場巴西柔術錦標賽中獲得獎牌，他的教練是一名曾訓練過多位UFC（終極格鬥冠軍賽）冠軍的柔道「黑帶」選手。

不過，兩位富豪扯皮多時，「約架」時間一拖再拖。而推特的廣告收入持續惡化，目前只有收購前的近一半水平，現金流負擔沉重。在此背景下，7月23日馬斯克採用「X」取代推特著名的「藍鳥」標誌，並向平台上的大V用戶發放現金獎勵，希望通過重塑品牌的方式提振市場信心。馬斯克此刻再提世紀「約架」，也是其社交平台營銷的背水一戰。

星展：中國經濟下半年將提速

【大公報訊】記者毛麗娟深圳報道：星展銀行日前於深圳舉辦「2023粵港澳大灣區論壇」。星展銀行北亞區主管、星展中國主席兼星展香港行政總裁龐華毅接受訪問時表示，堅信中國當前經濟放緩僅僅是一個暫時的現象，下半年或者2024年，中國經濟將會進一步反彈。他又透露，五年來，星展銀行在大灣區的業務增長速度，是星展香港和星展中國增長速度的兩倍。「國際市場擔心中國在疫情放開之後的經濟發展。疫情之後，消費者確實在消費意願上存在明顯遲疑，從數據來看，現在的儲蓄率是歷史最高，高達47%；從國際環境來看，歐洲與美國的需求也有一定下降，使得中國的出口增速下降，外貿庫存積壓，料今年內繼續低迷，而明年將會有所恢復。」龐華毅表示，「堅信中國現在的經濟放緩僅僅是一個暫時的現象。下半年或者2024年，中國經濟將會復甦。」龐華毅表示，最近中國政府宣布了很多刺激經濟的相關政策，比如說降息以及釋放流動性，這對消費者的情緒和支出都將有正向影響。「現在在中國經濟體的體量達到18萬億美元，每年增速如果按照5%來算，它的增長也可以達到1萬億美元，基本上就是一個韓國的經濟體量。可以樂觀地說，這將帶來非常多的機遇。」他分析，下半年星展銀行將繼續關注勢頭強勁的行業，以及亟需資金支持的行業。「除服務部分具備戰略性的行業外，中國的可持續發展也會為金融機構帶來新的業務機會。中國可

持續發展將為經濟起到中長期帶動作用，包括新能源、再生能源、環境治理，這些領域會帶來很多投資需求。」星展中國行長鄭思禎補充，該行除了做綠色金融，也會關注「棕色」產業轉型帶來的金融業務機會，這些產業不是綠色的，但需要轉型為綠色，就需要資金、需要投入。

星展的業務布局不限於粵港澳大灣區，還包括東盟在內的更廣闊市場。龐華毅透露，星展中國和星展香港在集團的大灣區戰略中是緊密合作的，集團把香港作為一個很好的支柱，用它來支持大灣區客戶對於離岸金融服務的需求，幫助中國企業走出去，同時也可用它作為一個渠道服務那些國際企業尤其是東盟企業，在他們想要進入粵港澳大灣區市場時，幫助外國企業進入中國。

助外企經港拓灣區市場

鄭思禎介紹，近年觀察到很多行業有「出海」需求，一方面為節省成本，另一方面為增加供應鏈韌性，還有些是看好東盟國家年輕人口的市場。她透露，星展銀行跟隨這些客戶「出海」目的地為其服務，例如利用星展在當地的銀行網絡為字節、阿里、螞蟻進入東南亞市場提供金融服務。

星展銀行推出5個數字供應鏈金融服務平台，為核心企業打造數字化供應鏈，拓展東盟發展機遇，提升企業在RCEP框架下的貿易優勢。平台涉及電商、物流和大宗商品等，惠及超過1.5萬家亞洲中小企。

萬天夥天璣 內地售東南亞水果

【大公快訊】實習記者李樂兒報道：中國萬天（01854）與天璣控股簽訂合作意向書，引進東南亞新鮮水果至內地市場，目標3年完成100億元水果訂單。

根據協議內容，中國萬天將為天璣集團在東南亞採購水果，而天璣則負責調動其供應商及銷售渠道，在內地市場銷售。萬天主席許國偉表示：「隨着中

國內生活水準不斷提高，未來3年對高端水果的需求巨大」。首席財務官劉友專補充，合作會以越南和泰國引進的榴槤單品為切入點，預計10月將落實首個10億元訂單，之後會進一步拓展草莓與蘋果，未來也有計劃引進冷凍食品。

對於消費市場前景，許國偉指出，全球面臨經濟挑戰，難免短期消費市場

會受影響，但長期趨勢而言，中國依然是全球最大的消費市場。人口及經濟優勢明顯、消費力強勁，特別是與健康和環保相關的產品需求巨大。

從事綠色食材供應、餐飲連鎖和環保科技的中國萬天，早前引入包括富蘭克林鄧普頓及華夏基金。未來會否再引入投資者，劉友專稱公司持開放態度。