

鑽石利潤低 英美資源研售De Beers

轉攻肥料礦物 未來兩年投資近450億



英美資源公司上周宣布分拆或出售De Beers的鑽石業務，是公司107年歷史以來，最大規模的重組計劃，目的是要聚焦於銅、鐵礦石和農作物肥料業務。然而，這只是英美資源抗衡同業必和必拓收購行動的其中一招。第二招則是發展英格蘭北部Woodsmith肥料礦（Fertilizer mine）計劃，若這兩招成功，英美資源便有條件抗衡同業的收購。

大公報記者 李耀華

英美資源集團公司放棄De Beers其實有多種原因，其中最主要的是，該公司認為鑽石業務早已不再是英美資源產業中的聖牛（sacred cow）。

De Beers佔利潤貢獻僅1%

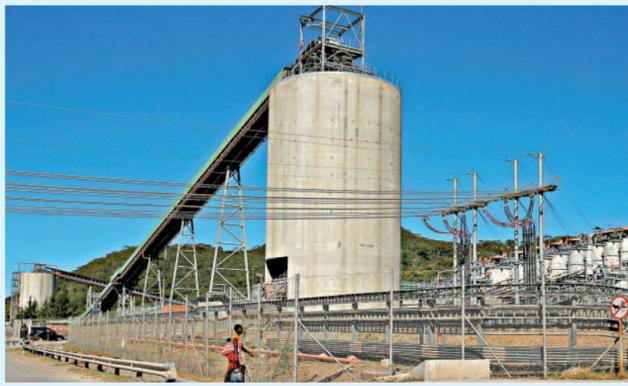
彭博社專欄作家Javier Blas早前透露，早於去年10月份，英美資源行政總裁Duncan Wanblad對股東表示，目前業務中，鑽石已不再是聖牛，而如今正面對兩面的壓力，一是來自維權投資者，二是來自必和必拓的收購行動，因此現在應是時候放棄利潤微薄的鑽石業務，而全力開拓計劃中的肥料業務。英美資源兩度拒絕必和必拓的提議，英美資源行政總裁Duncan Wanblad正面對極大壓力，需要盡最大努力維持英美資源為獨立公司，抗衡其他敵意收購。必和必拓曾兩次提出收購建議，最新一次出價是426億美元，但同樣被否決。

對於英美資源來說，最明顯而又最簡單的，是出售其佔有八成半股權的鑽石公司De Beers，因對該公司來說，將不會有太大損失，原因是De Beers去年僅佔英美資源整體EBITDA（息稅折舊攤銷前盈利）的1%。然而，這又未必等於出售了De Beers後，Duncan Wanblad可一勞永逸，因目前他要全力發展位於英格蘭北部的Woodsmith礦產，該處可開採出雜鹼石（polyhalite），是包含了鉀、硫磺、鎂和其他養分，可造出優質肥料的礦物。這是一個很大的項目，包括挖掘一條長37公里的隧道，以運送雜鹼石。

尋求合夥人出資營運肥料礦

為了完成這項巨大工程，英美資源計劃未來兩年動用共57億美元（約444億港元）資本開支。對於Duncan Wanblad來說，當務之急是找到合夥人共同承擔每年達10億美元的開支，並提供日後推廣雜鹼石的渠道。

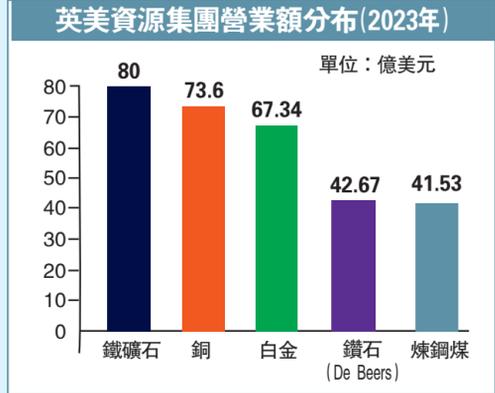
假如英美資源不能找到合夥人，便可能要終止項目止蝕，此舉雖然痛苦，但總比日後獨自承擔營運開支要好。現在距離2027年首度投產的時期已愈來愈短，英美資源實在應該盡快作出決定，以免拖得太遲而令日後的情況變得更差。假如成功出售De Beers為集團減輕營運負擔，同時又為Woodsmith項目找到合夥人，雖然未必能解決其他問題，但卻足以令股東們相信，該公司未來的獨立發展仍是大有可為。而即使必和必拓堅持要收購，便可能要大幅提高收購價。



▲英美資源計劃將業務聚焦於銅、鐵礦石和農作物肥料，圖為英美鉑業公司Unki礦場。



▲英美資源集團市傳正研究分拆或出售De Beers鑽石業務。



英美資源集團2023年業績

| 項目 | 金額 (億美元) | 變動 |
|-------------------|----------|------|
| 營收 | 306.5 | ▼13% |
| 稅息折舊攤銷前利潤(EBITDA) | 99.6 | ▼31% |
| 淨利潤 | 2.83 | ▼94% |
| 每股盈餘 | 0.23 | ▼93% |



天然鑽石保值 人工鑽石難望項背

財經觀察 李耀華

英美資源在2011年以51億美元購入鑽石巨頭De Beers，但近年鑽石業務發展裹足不前，上周宣布準備分拆或出售De Beers。英美資源可能太短視，只看到近年鑽石業務銷售下跌，又或是抵受不住近年實驗室培育鑽石的衝擊，於是打算出售這門優質業務。事實上，鑽石珠寶市場未來的發展未必太差，而實驗室培育鑽石（人造鑽石）的市場其實缺乏保值增值潛力，英美資源若這時斷然放棄De Beers，日後可能後悔。

英美資源現持有De Beers八成半股權，另外15%股權由波扎那政府所有，該公司上周表示將會分拆或出售De Beers鑽石業務，目的是聚焦於銅、鐵礦石和農作物肥料業務。

比起其他原材料，鑲嵌於戒指和皇冠珠寶上的鑽石，顯得格外雍容華貴，英美資源相信，質量較低的鐵和銅，才是未來值得投資的地方。鑽石在過去四年價格不斷下跌，現已較2022年首季回落接近三成，主要是部分地區尤其是亞洲需求大減，而實驗室鑽石同時大行其道。

不過，市場不應對鑽石前景看得太淡，因為鑽石的主要市場，即鑽石珠寶，在未來八年的增長雖然呈低單位數，但卻不算太差。近年興起的實驗室鑽石由於與天然鑽石的分別實在太大，普通人肉眼亦能看到，近期的受歡迎程度已大減。統計顯示，實驗室鑽石的價格從2015年開始下跌，當時的折扣價只有約10%，但到了今天，已升至90%。專家估計，價格在未來的跌幅將更大。

因此，假如英美資源花巨資購下De Beers不足15年，便放棄該業務，可能令人懷疑公司的管理層眼光短淺。

信和創意研發室進駐北都區 吸灣區初創

【大公報訊】記者李潔儀報道：信和集團旗下信和創意研發室（Sino Inno Lab）早前進駐北都都會區，集團創新聯席董事楊孟璋接受訪問時表示，北都都會區是香港的新機會，期望通過信和創意研發室落戶，吸引大灣區初創公司來港，海外公司亦可通過香港進入大灣區市場。

信和集團2018年在觀塘設立信和創意研發室，作為協助初創企業的「沙池」平台，希望把新科技與應用拉近距離，時隔6年再進駐北都都會區。

「應用科技不難，最大挑戰在於mindset（心態），是否肯試、肯用呢？」楊孟璋認為，香港的創科需時培養和支持，信和創意研發室成立的原意，是希望扶持和孵化初創，並提供實際應用場景。

楊孟璋直言，科技公司要成功也講求「天時、地利、人和」，因此信和創意研

發室亦有投資部分初創企業，例如從事建造業人工智能（AI）平台的OpenSpace，利用AI引擎將現場拍攝的照片在僅5分鐘內製成項目計劃，並提供建築信息模擬（BIM）模型比較及註釋標記功能，以協助跨團隊溝通。

他續說，也有投資從事回收塑料磚的EcoBricks，該公司透過有效處理全部七類塑膠廢料，升級再造成各種符合業界標準的建築材料。此外，信和創意研發室展示研發手攜式激光雷達掃描工具FJDynamics，主要提供彩色點雲可視化技術，製作室內外3D立體地圖，可用於舊樓勘查。

楊孟璋提到，香港的營商環境屬於開放型，惟掣肘在於首先需要企業轉型，畢竟香港目前仍以舊經濟作為重要支柱，尚需要更多行業轉型，配合特區政府吸引外

資及人才來港發展。「香港市場是很sophisticated（複雜），能夠落戶香港的，便可打入亞洲市場。」楊孟璋認為，雖然環球經濟出現挑戰，但相信只屬短暫性，香港作為「一國兩制」下的國際城市，具有優勢吸引國際創科企業到來發展。



▲楊孟璋表示，香港需要更多行業轉型，以吸引外資及人才來港發展。大公報記者李潔儀攝

金朝陽：迷你倉具潛力 續增據點

【大公報訊】金朝陽集團（00878）看好香港工廈活化前景，認為迷你倉業務具潛力，旗下至尊迷你倉近18個月已陸續增設7個據點，目標年內再增2至3個據點。金朝陽集團企業傳訊部總經理楊詠娟談及，特區政府支持活化工廈及創科發展，集團不排除沿此方向拓展業務。

楊詠娟說，目前集團負債比率低，資金較為靈活，會密切留意市場動向，在適當時候加大工廈項目投資，集團現時相關投入超8億元。她相信迷你倉市場有一定需求，集團這方面具備基礎與專業水平，有信心至尊迷你倉未來在業界處於領先地位。

目前至尊迷你倉一共有42個據點，面積共30萬呎。至尊迷你倉營運總監盧駿威指出，其中三分之一為集團自設物業，出租率接近80%。客戶人數逾7000人，其中7成為個人客戶，3成為企業客戶，企業客戶呈上升趨勢。

除了港人客戶，隨著特區政府積極推出一系列吸引人才措施，也令至尊迷你倉多了很多「優才」客戶。楊詠娟說，針對

這一群體，公司主要通過小紅書宣傳及熟人推薦，以吸引他們選擇至尊迷你倉，以改善生活質量。

談及迷你倉安全隱患，盧駿威坦言，確有部分迷你倉缺乏營運及管理經驗，甚至罔顧消防隱患，導致意外，惟公司一直嚴格遵守消防條例，且選址時會特別關注大廈是否存在其他產業潛在影響迷你倉運作，同時留意是否方便客戶停車及24小時進出等。他強調，至尊迷你倉上市公司持有，不會出現突然倒閉的風險。

另外，至尊迷你倉成立專項小組，當市面一些用戶在面對自身迷你倉突然關閉時，為苦主提供損失補償及安排搬運進倉，以把握商機增加客源。為順應市場需求，至尊迷你倉近來推出不少迎合消費者的業務，如年初推出「ONE BOX」至尊迷你箱流動儲存服務，上門為儲物需求提供倉存服務。盧駿威介紹，該服務可根據客戶需求，在48小時內將客戶寄存的物流箱集中運送到中央倉，再分流到客戶指定位置，便利客戶。



▲至尊迷你倉推出至尊迷你箱流動儲存服務。▲金朝陽集團企業傳訊部總經理楊詠娟（右）和至尊迷你倉營運總監盧駿威。

財經分析 李靈修

去年11月上演的「OpenAI 宮鬥戲」餘波蕩漾。上周三（15日），OpenAI聯合創辦人、首席科學家伊爾亞·蘇茨克維（Ilya Sutskever）宣布從公司離職。隨後另一聯合創辦人薩姆·阿爾特曼（Sam Altman）發文表達對蘇茨克維的惋惜之情，並稱「沒有他，OpenAI就不會有今天。」

蘇茨克維1985年出生於前蘇聯，後於以色列成長，2013年在加拿大多倫多大學獲得計算機科學博士學位，師從「AI三巨頭」之一的傑弗里·辛頓（Geoffrey Hinton）。蘇茨克維在被谷歌大鱗（Google Brain）聘請為研究科學家後，很快被伊隆·馬斯克（Elon Musk）看中，邀請加入OpenAI創始團隊，擔任首席

科學家一職。蘇茨克維主導了從GPT-1到GPT-4、ChatGPT等多款大語言模型的開發，同時也參與了文生圖模型DALL·E的搭建。

大家都明白，蘇茨克維的此次離開與其主導的「公司政變」有關。彼時蘇茨克維聯合其他公司董事解僱了阿爾特曼，但隨即反悔、又迎回了後者。有關決策制定與轉變，蘇茨克維三緘其口。

外界猜測，雙方的分歧在於對AI商業化的理解路徑不同。

開放GPT Store平台

蘇茨克維被認為是「超級對齊主義」（Super Alignmentism）的信仰者，他認為AI商業化之前必須「接受」人類的價值觀和道德規範，因為AI的能力會迅速超過

人類，如果缺乏對人類無條件的愛與認同，很可能會取代甚至毀滅人類。

值得一提的是，蘇茨克維的老師辛頓去年改變了慣有立場，判斷「AI超越人類的時間大大提前」。在辭去谷歌職位後，辛頓一直以「AI安全布道者」的身份，向大眾普及相關風險。而阿爾特曼的態度更接近「有效加速主義」（Effective Accelerationism），認為面臨顛覆式的技術創新時，最好的辦法是盡快地推向市場，因為真實反饋比閉門研究更有價值。

從其後的發展來看，宮鬥結束後OpenAI加速了商業化進程，不僅向全球開發者開放了GPT Store平台，而且先後推出兩款殺手級應用——Sora與GPT-4o。這也從側面反映出，蘇茨克維已從公司決策圈中「除名」。