

# 中原

## 金融集團

中原集團成員 Member of Centaline Group

二〇一八年 第二季  
四月號

### 施生專訪

施永青：  
貿易戰會開打 惟規模不大

### 專題探討

9+2大灣區的投資機遇

粵港澳大灣區  
投資機遇

# Content 目錄

編輯：市場推廣部 黃凱盈 | 張嘉慧

## 集團活動

- 02 2018精英會：  
熱烈恭賀2018年精英會成員
- 03 中原金融集團 週年晚宴2018：  
擁抱大時代 邁向十五載

## 休閒生活

- 13 成功創業個案分享：  
專業個人照相館 兩年開十三分店

## 投投是道

- 05 施生專訪：  
貿易戰會開打 惟規模不大
- 07 專題探討：  
9+2大灣區的投資機遇



理財策劃 · 資產管理 · 證券交易 · 個人保險策劃 · 強積金計劃

九龍尖沙咀彌敦道132號美麗華廣場A座10樓1003-04室  
Units 1003-04, Mira Place Tower A, 132 Nathan Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon

客戶服務熱線：(852) 2501 0888 電話：(852) 3966 6666 傳真：(852) 2374 3330 網址：www.centawealth.com

### 聲明：

本刊物的數據及資料，是根據可靠來源編製，但本公司(中原金融集團有限公司及其以下子公司)對所提供之數據及資料的準確性及完整性則無需負上任何責任。所有提供的資料及分析源自歷來的數據，閣下不應將之視作選擇投資的全部根據。本刊物僅供參考用途，本公司對任何人士因直接或間接使用此等資料及內容所引起的可能損失或損害並不承擔任何責任。投資者應注意，投資涉及風險，基金單位價格及其收益可升可跌，過往業績並不代表將來業績之保證。投資者作出投資決定前，應參閱有關基金銷售文件，或與理財顧問查詢有關詳情。

• 中原資產管理有限公司 • 中原理財(國際)有限公司 • 中原理財有限公司 • 中原證券有限公司

# 熱烈恭賀 2018年 精英會 成員



## 2018年度精英會籌委會



## 獅會 - 主管級別



## 鷹會 - 個人組別



中原金融集團  
CENTALINE FINANCIAL GROUP  
同心 共濟 共榮 共進

中原金融集團 週年晚宴2018

# 擁抱大時代 邁向十五載

中原金融集團週年晚宴已於2018年3月15日順利舉行，感謝各來賓的參與，致令本年的週年晚宴於充滿歡樂的氣氛下完滿結束。我們很榮幸能邀請到重量級嘉賓為我們致詞，包括中原集團創辦人-施永青先生、中原地產亞太區主席兼行政總裁-黃偉雄先生、中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁-陳永傑先生，以及中原金融集團行政總裁-王紅衛先生，每字每句都令我們獲益良多。當晚其中一個重要環節是頒獎典禮，感謝每一位出色表現的同事，亦期望各位於2018年繼續創高峰。頒獎典禮後，我們特別安排了資深專業魔術師，為我們帶來舞台上的神奇效果。魔術師邀請了同事及嘉賓們參與表演，當中施永青先生的參與將氣氛推至全晚高潮，每位來賓都看得興高采烈。週年晚宴當然少不了集體遊戲及大抽獎，每位參加者都非常投入，氣氛熱烈。是次晚宴得以完滿結束，實有賴各合作伙伴、中原集團、中原地產及中原金融同事們的支持和協助，在此再次感謝各位。



▲ 管理層祝酒儀式，由左起：中原金融集團聯席董事-王正賢先生、中原理財有限公司總經理-李國強先生、中原(工商舖)董事總經理-潘志明先生、中原地產亞太區主席兼行政總裁-黃偉雄先生、中原集團創辦人-施永青先生、中原集團內部審計委員會董事-施慧勤小姐、中原金融集團行政總裁-王紅衛先生、中原地產亞太區副主席兼住宅部總裁-陳永傑先生、中原地產中央事務部執行董事-蘇丹莉小姐、中原資產管理及證券執行董事-梁鈞宇先生



▲ 週年晚宴頒獎典禮，感謝為我們頒獎的重量級貴賓們及每一位出色表現的同事。



▲ 特設精美攝影道具及簽名板，讓貴賓們留下難忘一刻。



▲ 魔術及遊戲環節：魔術師邀請了施永青先生(上圖-右)參與表演，施慧勤小姐(下圖-左2)為我們的遊戲環節擔任嘉賓。

施：施永青 | 盧：盧景新

## 施生專訪： 貿易戰會開打 惟規模不大

盧：美聯儲於3月21日加息0.25%，仍然維持加息3次預期，施生你認為今年加息最終會否加快？對香港樓市會否有明顯影響？

施：今年加息3次機會大於4次，因為加息4次後，息率可能高於經濟增長率。經濟增長率代表企業一般平均盈利能力，高於這個水平的息率難以維持。現時全球化背景下，發達國家工資增長慢於經濟增長，而通脹亦慢於工資增長，所以加息壓抑通脹的需要不大。再者，如果加息後經濟活動有減慢跡象，相信聯儲局對進一步加息將會更加謹慎。雖然我認為香港樓市並不健康，但當前息口只是反映經濟好轉，並未到達壓抑通脹的地步，對樓市影響不大。

盧：貿易戰議題已擾攘一段時間，隨美國早前對若干國家豁免，矛盾漸漸指向中國。施生你認為中美貿易戰影響如何？

施：貿易戰是特朗普前年競選總統時的政綱，用意打壓外來產品的競爭力，為美國工人爭取更多工作，這個承諾始終要兌現。但現時生產已經國際化，中國出口的產品當中有相當部分元素，例如零部件，實際上來自其他國家，甚至美國本身。故此，當貿易戰爆發，這些國家亦會被牽涉在內。加上貿易戰對美國本身亦非無害，例如進口原材料價格會上升，出口亦會被中國反擊打壓，故即使貿易戰爆發，相信規模亦會隨時間縮小，只保留象徵意義。

盧：早前兩會閉幕，總理李克強在政府工作報告中提到今年內要「出台實施粵港澳大灣區發展規劃」，施生你認為香港在大灣區發展中可以擔當那些角色？

施：香港以往為珠三角經濟發展引入資金和技術等元素，貢獻十分重要。但時至今天，香港這些優勢已被內地慢慢追上。但香港金融中心的地位及政府清廉的管治方式仍然值得內地借鏡。當中，發展金融業需要外匯流通、信息流通等因素，並不容易移植，所以香港仍可保留這個獨特優勢。但香港這金融中心是服務全國以至全世界，非大灣區獨享，加上內地與香港制度上有所不同，難以做到人物流通，故香港要融入大灣區發展確實比其他內地城市難度較高。



**盧：** 早前新股再次熾熱，新股毛記葵涌超購6,200倍，有不少平常不涉足投資的人士都參與抽新股，施生你如何看待這種現象？

**施：** 近期本地新股非常吃香，一方面香港人的感情偏好，另一方面，這些股份當中包括零售、傳媒等行業。這些行業股份佔市場比例較低，故較受歡迎，但其盈利能力卻不得而知。但此現象亦反映香港市場的資金仍然十分充裕，卻缺乏出路。

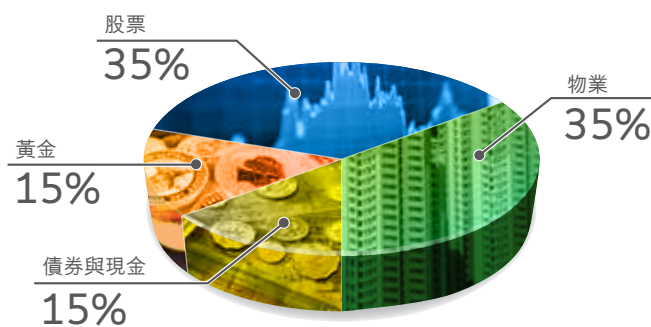
**盧：** 就早前政府公佈財政預算案，社會對應否派錢有熱烈討論，施生你是否贊成派錢？

**施：** 總括而言我贊成派錢，但這個問題應該分為兩種概念。扶貧、照顧弱勢社群、未來發展這些目標應該透過經常性預算去達到；派錢單純是處理額外盈餘，還富於民的概念。期望以派錢來解決社會矛盾並不實際。至於派錢我建議可以恆常化，如設定政府每年盈餘中一定部份，需以現金分派與居民，此舉不但概念清晰，亦可避免社會上很多爭論。

**盧：** 施生今季投資比例有否調整？

**施：** 近來的業績期後，有較多投資者止賺，故市場的確存在變數，亦有調整機會。但中國經濟改革中去槓桿、去產能等進度良好，而香港經濟亦有一定增長，在基本因素支持下，我仍然認為股市未見頂，未來細價股有機會追落後。至於組合，今季投資比例不變，跟上季相同如下：

- ▶ 物業 35%
- ▶ 股票 35%
- ▶ 債券與現金 15%
- ▶ 黃金 15%



施生建議資產組合比例



專題探討：

# 9+2 大灣區的 投資機遇

自去年國務院總理李克強在《政府工作報告》提出，「推動內地與港澳深化合作，研究制定粵港澳大灣區城市群發展規劃」，正式並首度把「粵港澳大灣區」寫入報告，自此起「大灣區」便成香港最重要的發展方向。



## 背景

其實早在上世紀90年代，前香港科技大學校長吳家瑋便已提過「港深灣區」的發展概念：透過港深廣的互補以在亞洲建構一大型經濟灣區。隨後的CPEA，可說是此主意的另一發展。或許因各區（尤其香港）並不熱衷，灣區發展一直裹足不前。至2015年，國家再提要「深化與港澳台合作，打造粵港澳大灣區」，隨後於2016出台的「十三·五」規劃，表明要「攜手港澳共同打造粵港澳大灣區，建設世界級城市群」，把該規劃重視程度不斷升級。

加上去年七月，國家主席習近平更當面見證香港行政長官林鄭月娥、國家發改委主任何立峰、澳門行政長官崔世安和廣東省長馬興瑞等共同簽署《深化粵港澳合作推進大灣區建設框架協議》（見圖一），可見中央已把灣區發展視為重要經濟任務，區內領導人更不敢怠慢。

深化粵港澳合作推進大灣區建設框架協議（圖一）



▲ 人物：香港特別行政區行政長官林鄭月娥（前排右二）、國家發展和改革委員會主任何立峰（前排左二）、廣東省省長馬興瑞（前排左一）和澳門特別行政區行政長官崔世安（前排右一）、國家主席習近平（後排中）、國務委員楊潔篪（後排左二）、全國政協副主席梁振英（後排右二）、國務院港澳事務辦公室主任王光亞（後排左一）和中央人民政府駐香港特別行政區聯絡辦公室主任張曉明（後排右一）。

圖片來源：新華社

剛結束的「兩會」，總理李克強在記者會表示，正制定粵港澳大灣區規劃綱要，使港澳居民到內地工作生活，在住房、教育、交通等方面會逐步享受原居民同等待遇。且中央有關部門會同粵港澳三地政府共同編制的《粵港澳大灣區發展規劃綱要》在審批通過後將正式公布，暗示將有實質措施出台，顯出加快區內融合發展的決心。

## 大灣區的經濟邏輯

所謂灣區發展，本質是「經濟學 101」：即透過（各地）的有效分工（Division of Labor），並專注發展自身的比較優勢（Competitive Advantage），從而增加（區內的）整體的經濟產出。

而事實上，無論是國際貿易或跨區合作，其本質也是根據上述的原因。故自改革開放後，香港商人早已在區內從事類似的活動。例如，把工廠生產綫由工資較高的香港，移至勞動人口多故工資相對便宜的內陸地區（如東莞）等。至於香港本地便主力發展貿易中介及金融等高增值的產業。因此，從商家的層面看，民間主導的大灣區發展其實已執行了三十多年，並非全新的概念。

「9+2大灣區」的地理位置(圖二)



圖片來源：中原地產

現時中央推動的大灣區，包含香港及澳門兩個行政特區和9個珠三角城市，即深圳、東莞、惠州、廣州、佛山、肇慶、江門、中山及珠海，故亦稱「9+2大灣區」。單就地理位置而言，11個城市是相連的(圖二)，總面積達5.65萬平方公里，約有56個香港般大，其位置十分優越。因珠海本身便是一個天然港口，為區內貿易提供優勢。2017年世界貨櫃港口吞吐量排名，珠三角地區在首10位當中便佔3席，包括深圳(第3位)、香港(第6位)和廣州(第7位)。而經過數十年的經濟發展後，珠三角不同地區已分別發展出其獨特優勢及清晰定位(表一)：香港是金融及貿易中心；澳門是賭業及娛樂中心；深圳是IT的科研重鎮；東莞從事多較高技術的工業生產等等。由此而看，大灣區已具雛型，若中央能以政策深化各區合作，其成功機率遠較發展一個由零開始的項目高。

「9+2大灣區」的地理位置(表一)

### 2個特別行政區

香港：國際金融、航運及貿易中心

澳門：全球最大賭業中心

### 9個珠三角城市

深圳：科技創新中心及民營企業覆蓋基地

東莞：全球IT製造業重地

惠州：電子訊息及石化產業基地

廣州：區域政治文化中心

佛山：製造業創新中心

肇慶：傳統產業轉型升級發展區域

江門：國內傳統工業基地

中山：國內白色家電基地

珠海：華南旅遊之城





## 世界各地的著名灣區

中國作為發展中國家，過去三十多年有眾多西方的經濟發展經驗作參考，是為一大優勢，至少不用走太多「冤枉路」。因此，推動港珠澳大灣區合作，不少分析均引用紐約灣區、三藩市灣區及東京灣區作為藍圖。

以處加州北部、由9個郡組成的舊金山灣區為例，其發展始於19世紀中段的淘金熱使人口大幅增長，貿易需求令工業及陸路交通網絡開始形成。往後數十年間，舊金山快速發展為西部商業中心，同時多座跨海大橋落成，製造業外遷帶動周邊城市發展。

現時經濟上，舊金山灣區可劃分為5個地區，當中三藩市東北部為美國西岸金融中心，有「西岸華爾街」之稱，而灣區南部就是為人熟悉的矽谷。同時區內有多所著名學府例如史丹佛大學、聖塔克拉拉大學，為矽谷不斷提供科技人才。

至於東京灣區，包括東京都和周邊七個縣。自17世紀日本政治中心由京都移至東京（當時稱江戶），東京就逐漸成為日本經濟中心。由明治時代沿東京和橫濱之間發展的工業，成為京濱工業地帶，為東京灣區的發展起源。第二次世界大戰後，京濱工業地帶延長發展，形成京葉工業地帶。現時，東京灣區主要產業為鋼鐵、石油化工、現代物流、裝備製造和高科技技術，是日本最大的工業城市群，同時為國際金融中心和物流中心。

若從地理面積、人口及現有GDP看（表二），港珠澳大灣區的規模更為龐大，只有東京灣區的產出比其更高。值得注意的是，服務業佔大灣區的比例是各地中最小的。若粵港澳大灣各區成功融合，把產業鏈的增值提高，區內服務業的前景會非常可觀，此將是區內增長的主要引擎。

各灣區比較（表二）

	紐約灣區	三藩市/舊金山灣區	東京灣區	粵港澳大灣區
國家	美國	美國	日本	中國
面積(平方公里)	2.14萬	1.79萬	3.67萬	5.65萬
人口	2,340萬	715萬	4,347萬	6,765萬
GDP總值(億美元)	1.4萬	0.8萬	1.8萬	1.24萬
服務業佔比(%)	89%	>80%	>80%	~56%
經濟定位	世界金融中心	高科技研發中心	日本最大工業城市群及商貿中心	金融、創新科技及工業發展

## 灣區內應如何合作？

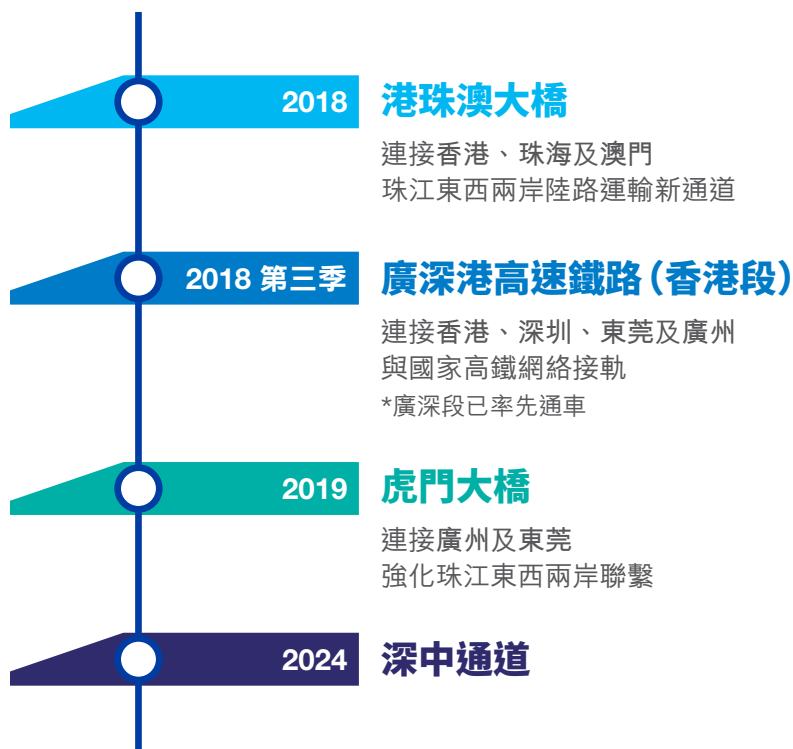
正如上述，灣區經濟繫於合作與分工，若要衡量區與區的交流及融合是否成功，可從四方面分析，即訊息流、物流、人才流及資金流。

儘管內地仍對敏感訊息作出過濾，但大多限於政治話題，故即使區內居民能獲得的資訊有分別，但在經濟角度，整體影響並不大；物流方面，經過多年的工商業發展，區內物流業是發達的。但礙於規劃，塞車或區與區間的連接仍存不少問題。有見及此，針對交通的基建項目早已上馬，不少更會於未來數年完工及通車（圖三）。預期今年中通車的港珠澳大橋肯定是焦點，相信通車後會加快珠海地區的發展，亦可舒緩澳門的土地壓力。另外較矚目的是虎門二橋，其主塔已全部封頂，預計最快2019年可通車。未來從東莞市去番禺以至廣州市，便可避開出入瓶頸的虎門大橋，交通時間及效率均會大幅改善。較後期的是深中通道，且離2024通車時間仍長，但到期時從中山到深圳，預計時間會由2小時減至30分鐘，相信中山區的經濟亦會因而受惠。

最後兩項，即人才流及資金流至關重要。旅遊層面上，區內人口可自由探訪，惟工作方面則限制頗多。可是，因工作的交流觸及更多政治、法律（如推區內醫生資格互認、人才自由進出等）和專業團體的利益，故反對融合的聲音相信會來自四方八面，需要很長時間及資源才可解決。

至於資金流，因國內仍有資金和外匯管制，故區內九地與港澳地區的貿易存資金流通問題。即使有外管局等政府機關處理，所需時間及資源，肯定會加重大灣區的貿易成本及局限發展速度。由於外匯管制主要由中央「話事」，相信只要人民幣幣值平穩，外圍經濟風險不高，落實局部放寬或加大額度的機會不低。

區內四大基建通車時序（圖三）



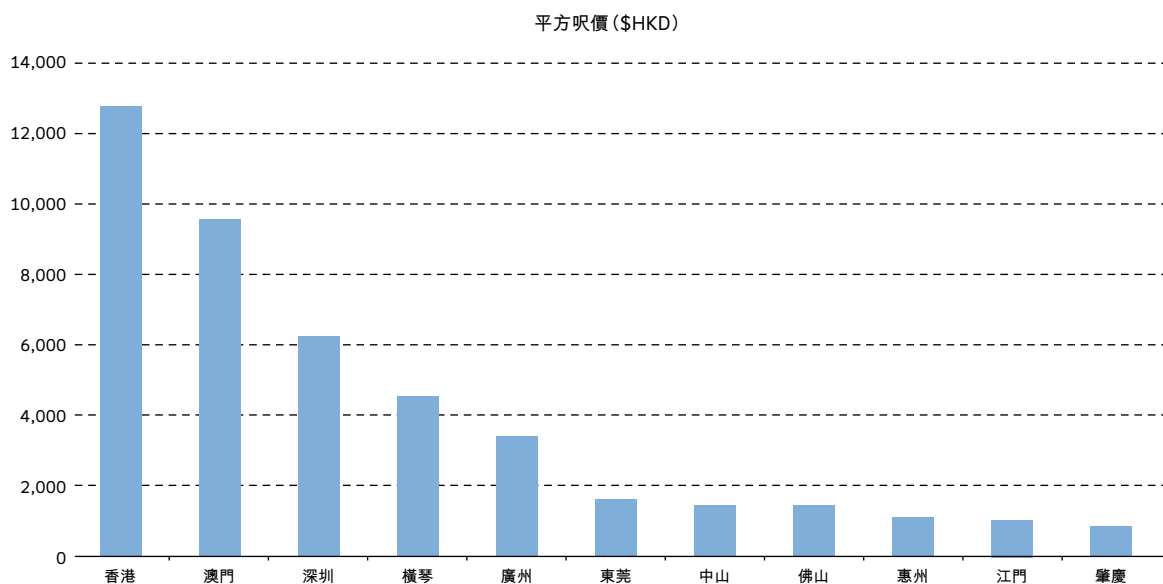
## 政策方針及前景

上面提到的世界著名灣區城市群，儘管發展中有當地政府的協助，但其形成更多是自由市場所導向的。故若中央打算以行政指導港珠澳大灣區的產業及發展，對已有相當經濟規模的大灣區未必一定適用；相反，針對打破區內各地的隔膜，如人才流及資金流等，以減低各地彼此合作成本的措施，或能收到更好及更明顯的效果。

此外，即使發展及融合的本意良好，但區與區間卻可能因爭龍頭位置而對政策「陽奉陰違」。舉例說，之前便曾傳出廣州認為從中國歷史看，區內向以其為首，故廣州應主導灣區發展。但過去數十年經濟最強的香港，肯定不會認同。另一方面，深圳GDP已快超越香港，難免不再安身於作支援香港的角色。由於這些角力必會繼續出現，中央如何緩解客方的矛盾，大大影響大灣區能達到那一發展水平。

最後，是區內發展的影響及投資方向。短期看，若灣區間合作成功，區內人民的收入會明顯提升，對消費等行業有直接刺激。居生方面，今年兩會時，總理李克強曾指灣區規劃大綱正在制定，似快將有實質政策出臺，並會針對港澳居民將來到廣東等地工作及生活，在住房、教育、交通等方面會給與跟內地居民同等的待遇。加上交通更為便利，相信區內各地的樓價應會有所拉近，惟個別房價便宜的地方（圖四），或會出現炒風。至於比較多人提到的「矽谷模式」，說穿了亦是分工，並且各區集中發展在現時的優勢產業，其結論與上面各項一致。至於香港作為服務及金融中心，灣區發展在政策協助下，為本港服務業帶來的市場和需求只會更多，香港人絕不應只從政治角度否決進一步融入大灣區經濟的機會。

大灣區的物業價格 (圖四)



資料來源：房天下

**專訪** 成功創業個案分享：

# 專業個人照相館 兩年開十三分店

撰文：黃凱盈 (Eunice) 相片：貓頭鷹照相館

**談**到「創業」，經常在報章上看到「上一代很容易創業」、  
「今天的香港，要成功創業談何容易」。今期中原金融集團季刊，想跟大家分享一個近年成功創業的故事。今天的香港，要踏出創業第一步並不容易，但絕非不可能。今期的故事主角—80後「港漂」戴欣，開設專業個人照相館，2年內拓展至13間分店。



## 萌生創業的念頭

香港人甚麼都講求包裝，曾從事HR行業的80後「港漂」戴欣深明求職者亦不例外。面對求職面試，求職者往往需提供個人CV相。一張「醒目」的CV相，能助求職者先求得一支「上籤」。戴欣看準商機，見近年本港大吹韓式攝影，但缺乏專為上班一族及行政人員而設的韓式個人照相館，故斥資逾50萬元，在銅鑼灣開設「貓頭鷹照相館」，主打專業求職相，並引入韓式拍攝流程，當中服飾、化粧及後期製作全包。只用了2年時間，分店由最初2間開至13間，遍佈中國各大城市。

戴欣，曾從事人力資源相關工作，收過的個人CV照五花八門，包括普通證件相、表情呆板、衣著簡陋，甚至有生活照及自拍照。他認為專業的CV相有助於求職者，但香港卻沒有專門拍CV照的照相館，認為這是個好機會，開設主打行政人員求職相會是一門好生意。從求職相開始，戴欣眼見很多行政人員及專業人士不單需要CV照，亦對個人形像照有一定的需求。一張能突顯個人魅力的專業相片，能提升客戶、合作伙伴、同事，以至同行對相中人的感覺，有助日後的合作。



▲ 於拍攝時，前線銷售員動作可靈活多變，笑容燦爛，展現熱情。

## 如果踏出創業的第一步？

戴欣有了開辦照相館的念頭後，便與朋友談及這門新生意的想法，最終除了個人積蓄外，還獲得各方支持及集資，先於深圳開業，發現市場對專業CV照有很大的需求，證明當初決定正確，並於一年後擴展業務到香港。開業一年多，戴欣與拍檔體驗了這門生意的管理技巧及營運心得，決意把業務逐步擴充至國內大城市。用了2年時間，分店已擴展至13間，分店已遍及北京、上海、廣州、深圳等，每間開業成本逾50萬港元，而每間店開業半年已錄得盈餘。



▲「貓頭鷹照相館」日以繼夜的工作。

## 拓展業務依賴人事及實力

「貓頭鷹照相館」拓展至香港年半，已於銅鑼灣、中環及尖沙咀設有分店。業務範圍包括室內影樓及上門拍攝，類型包括個人專業CV照、個人形像照及團體照。像很多成功創業者一樣，新生意最初得以拓展，是得到以往累積的人脈關係及朋友介紹，再靠口碑贏得更多的客戶支持。現時客人以來自金融及保險業的中、高層行政人員為主，前律政司司長梁愛詩、食物及衛生局局長高永文、恒生銀行董事長錢果豐等都是照相館的客戶。

創業成功，業務得以拓展，當中老闆的功勞絕不能少。凡事親力親為，是成功的一個重要因素。戴欣由創業至今，一刻都沒有鬆懈，無時無刻了解各店舖的運作，了解提高質素的方法，思考業務持續擴充的可能性。

## 照相館受歡迎原因

在香港這個發展成熟的城市，要創業成功，就要突圍而出。「貓頭鷹照相館」的優勝之處，除了攝影師的專業外，還顧及到客人的需要。照相館引入了近年流行的韓式拍攝流程，包括拍攝當日提供大量服飾及鞋子供客人選擇，提供即場化妝服務，亦會細心地於拍攝前一天向客人發出拍攝須知，令客人可預早為拍攝做好準備。而拍攝後，客人可即時揀相，並進行後期製作，整個過程約1小時，最快即可取得相片。

攝影師的專業，指的不單是拍攝技巧，亦需為客人「度身訂造合適的造型」。這裡的攝影師會先了解客戶的行業，構想如何配合客人的外型與該行業應有的形象，再建議客人擺出各種姿勢。



▲專業的攝影師為客人打造合適的拍攝姿勢。

80後「港漂」戴欣的成功創業故事，告訴了我們一個道理：只要經常留意身邊事物，尋找一個創新獨特，能針對市場需要的念頭，勇敢嘗試，堅持理念，持續優化業務，全力以赴，即使在現今創業不易的香港，您亦有一天能創業成功。

## 貓頭鷹照相館

由中國攝影家協會理事、香港攝影教授、名校頂級管理學教授，以及來自攝影、金融、互聯網等行業的青年才俊共同發起創辦。是一家專注於拍攝高端形像照的攝影工作室，致力於提升個人和團隊的職業形象。貓頭鷹照相館有專業化妝師打理髮型和妝容，並有人像修圖師進行圖像後期處理。曾於照相館留影的包括各大企業高層、前律政司司長梁愛詩、食物及衛生局局長高永文、香港機場管理局主席蘇澤光等。

中環店 德輔道中48-52號裕昌大廈1樓102室 +852 9339 6661

銅鑼灣店 白沙道18號3樓 +852 6167 1803

尖沙咀店 加連威老道41C-41D號嘉威大廈一樓A +852 9339 6926



▲「貓頭鷹照相館」的分店。



## 中原金融集團 以客為本，共同創富

作為中原集團成員之一，為您提供真正「一站式」的服務及全面支援，助您作出最佳選擇，早日達成理財目標，打造理想生活模式。



 **中原金融集團**  
CENTALINE FINANCIAL GROUP  
以客為本 共同創富