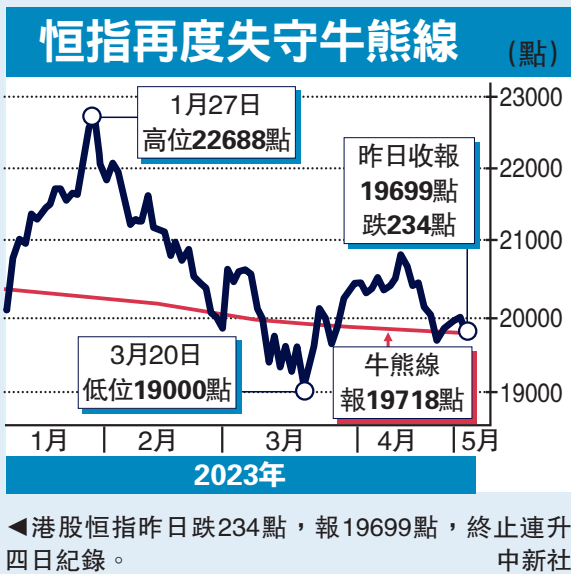


加息困擾科網股 恒指失守牛熊線

四連升止步 專家料2萬關成阻力位

美國經濟處於衰退邊緣，風險資金捱沽，港股昨日回吐，再次跌穿250天牛熊分界線。恒指全日最多跌395點，收市時挫234點。科技股跑輸大市，百度集團（09888）低收3.1%；京東集團（09618）下滑2.8%。大和指出，科網股估值接近底部，首季業績或催化市場上調科網股盈利預測，短期有機會出現反彈。隔晚油價急挫半成，「三桶油」全線報跌；分析員認為，油價易跌難升，短線適宜避開油股。

大公報記者 劉鎮豪



焦點科網股昨日下滑		
股份	昨收 (元)	跌幅 (%)
阿里健康 (00241)	5.31	▼4.2
微博 (09898)	128.00	▼3.4
百度集團 (09888)	114.30	▼3.1
京東集團 (09618)	134.30	▼2.8
阿里巴巴 (09988)	80.35	▼2.4
閱文集團 (00772)	34.65	▼2.0
騰訊控股 (00700)	339.40	▼1.9
美團 (03690)	131.30	▼0.9

大公報製表

在經濟衰退陰霾下，美股三大指數回吐超過1%，拖累港股走低；恒指跌幅一度擴大至395點，收市時跌幅縮窄至234點，報19699點，終止連升四日紀錄，兼且跌穿250天牛熊分界線（昨日處於19718點）。科技指數下跌63點，收報3835點。港股通機制暫停，淡友主導大市，全日下跌股份多達1040隻，上升股份只有440隻。

資金買貨意欲不大，主板成交額縮減至662億元，較上日減少12%。信誠證券聯席董事張智威相信，恒指料可守在19500點，短線向上在20000點遇阻。

大摩看好阿里 大和薦騰訊美團

科網股受加息困擾，股價受壓，百度下跌3.1%，報114.3元；京東挫2.8%，收報134.3元；阿里巴巴（09988）下滑2.4%，報80.35元；騰訊控股（00700）回軟1.9%，報339.4元。摩根士丹利表示，市場對中資科網股仍然感投資興趣，只是因地緣政治風險，入市意欲謹慎。大多數受訪投資者把阿里巴巴視為科網行業的首選，未來6至12個月股價可受益於經濟重啟、監管環境寬鬆、業務重組、價值重估等正面因素。另外，投資者對騰訊、美團（03690）持正面看法，歐洲投資者尤其喜好騰訊擁有較高盈利可預見性。

大和指出，在新加坡、吉隆坡接觸投資者後發現，他們對中資科網股仍然具有興趣，可是因地緣政治風險，行業競爭格局，所以對行業前景感到憂慮。大和相信，科網股估值接近底部，得益於首季業績表現，盈利預測有機會獲得上調，短期股價甚至出現反彈。大和看好騰訊、美團，目標價分別為465元、250元。當市場情緒好轉，阿里巴巴、快手（01024）有機會跑贏大市。

國際油價周二回吐半成，周三中段再跌3%，「三桶油」股價捱沽，中石油（00857）插4.4%，報5.17元；中海油（00883）跌3.3%，報12.22元；中石化（00386）報5.02元，下挫2.9%。實德金融策略研究部首席分析師郭啟倫稱，油價後市易跌難升，紐約期油恐低試63美元（昨曾見69美元），投資者宜暫避「三桶油」。

金價現升浪 黃金ETF值博

金價重上2000美元，金礦股逆市造好，靈寶黃金（03330）飆7.7%，報1.68元；招金礦業（01818）上升4.3%，報13.2元。郭啟倫估計，金價有七成機會可升抵2100美元，但買金礦股的勝算不及黃金ETF。

張智威同樣認為，短炒金礦股值博率不高，若要捕捉金價升勢，可考慮SPDR金ETF（02840）。

券商及專家看後市

大和
● 科網股估值接近底部，首季業績將迎來正面盈利預測上修周期，短期或出現反彈
摩根士丹利
● 阿里巴巴被視為中國互聯網行業首選，投資者對騰訊、美團看法正面
實德金融 郭啟倫
● 油價易跌難升，宜避開「三桶油」；買黃金ETF勝於買金礦股
信誠證券 張智威
● 恒指料在19500點獲得支持；短炒金礦股值博率不高

大公報製表

美衰退風險增 86%賭6月利率不變

【大公報訊】美國聯儲局5月份議息後，市場焦點集中在6月的會議上，因第一信託銀行倒閉引發多家地方銀行股價急跌，預期6月暫停加息的機會大增。利率期貨顯示，6月維持利率不變的機會高達86%。

投資者預期6月開始暫停加息，加上地區銀行股回穩，美股早段造好，道指曾升78點，報33763點，標指曾升0.4%。不過，原油價格早段曾跌穿70美元，反映美國經濟衰退臨近，燃料的需求下跌。

多數聯儲局觀察家均預期，該局經過一輪猛烈收緊貨幣政策後，經濟

增長轉弱的信號已非常明顯，預示通脹在未來數月將會急速降溫。

銀行危機加劇經濟轉弱

摩根大通美國經濟師Michael Feroli表示，未來將會聽到更多有關暫停加息的聲音。芝商所FedWatch工具顯示6月維持利率不變的機會高達86%，高於一周前的72%；預期6月份再加息0.25厘的機會，則由一周前的24%急降至最新的14%。

美國多名國會議員促請聯儲局主席鮑威爾暫停加息，並警告銀行危機和加息已令美國的經濟變得更脆弱。

特專科技公司暫不納入恒指及國指

【大公報訊】港交所（00388）3月31日起接受未達現有上市要求的特專科技公司循上市規則第18C章申請上市，恒生指數公司昨日宣布，以18C章上市之特專科技公司可被納入恒生指數系列之選股範疇，但不包括恒生指數及恒生中國企業指數。新措施將從6月30日的指數季度檢討開始實施。

特專科技公司雖不能納入恒指及國

指，但恒生指數系列中，恒生綜合指數成份股也備受投資者關注，指數涵蓋主板上市股票總市值最高的95%，提供了全面的香港市場指標。

可進入恒生綜合指數

恒生綜合指數中平均市值高於50億元的普通股票都可被納入港股通，這也是機構投資者關注的主因。而且，恒生

綜合指數具有快速納入規則，上市首日市值排到恒生綜合成份股前10%，就能最快10天納入指數，快手（01024）在2021年以此方式被納入指數。

以18C章上市之特專科技公司適用五大行業，包括新一代資訊技術、先進硬體、先進材料、新能源及節能環保、新食品及農業技術，這些企業可以是海外企業，市值甚至超越恒指成份股。

受惠通關消費券 高盛料港GDP升6%

【大公報訊】香港今年首季本地生產總值（GDP）增長2.7%，大幅優於市場預期。券商及銀行紛紛調高今年香港經濟增長預測，當中以高盛最進取，將香港全年GDP增長預測由4.6%調高至6%；大華銀行亦把全年GDP增長由4%上調至5.5%。

高盛發表報告，指鑒於香港首季經濟數據較估計強勁，將香港全年GDP增長預測上調至6%。該行解釋，香港首季經濟預估增長2.7%，遠勝市場預期，主要受惠於防疫社交距離措施取消及與內地全面通關，帶動私人消費強勁反彈。

高盛續稱，隨着入境旅遊的進一步增長，本地旅遊業好轉，加上消費券發放的刺激下，預計香港第二季經濟繼續復甦。該行又提到，本地私人消費首季

按年增長12.5%，部分原因是去年第五波疫情爆發下基數較低所致。

大華銀行亦發表報告，香港首季經濟增長超市場及該行預期，主要受惠於社會復常下本地消費強勁。由於首季表現理想，該行調高香港全年經濟增長預測，由原本4%上調至5.5%。

大新料出口將回穩

大新銀行經濟研究及投資策略部預計，本港今年經濟增長3.6%。該行指出，隨着本港取消防疫措施，經濟邁向復常，加上今年初逐步恢復與內地通關，料有助私人消費及投資需求進一步改善。外圍方面，環球經濟前景不明朗，加上歐美銀行業風波可能導致金融條件大幅收緊，或持續不利外需，不過主要央行緊縮貨幣政策有望今年內結

束，而內地經濟復甦有所加快，出口表現預料將較去年有所回穩。

瑞聯銀行仍然預測香港經濟今年增長3%（市場共識預測為3.7%），這是假設香港消費在第三季繼續復甦，但在下半年回軟，而復甦面將從下半年起擴大，其中金融服務和樓市將對經濟提供更多支持，反觀出口活動將成為阻力。

各界對本港今年GDP增長預測	
機構	增長預測
高盛	6.0%
大華銀行	5.5%
恒生銀行	4.0%
大新銀行	3.6%
國際貨幣基金組織	3.5%
瑞聯銀行	3.0%

金服平台Airwallex港區收入報捷 首季飆2倍



▲ Airwallex陳君洋表示，企業在電子交易及支付的交易金額持續攀升。大公報記者李潔儀攝

【大公報訊】騰訊控股（00700）有份投資的金融服務平台Airwallex（空中雲匯）數據顯示，該平台今年首季來自香港區的總收入按年增長207%，客戶數量上升142%，帶動總交易額急升167%。

出行復甦帶動電子支付增

Airwallex香港及東南亞區域總經理陳君洋表示，企業在電子交易及支付的交易金額持續攀升，並留意到市場有三大趨勢，包括公務出行逐步復甦、電商行業持續增長，以及本地企業加速數碼轉型。

為支援本地企業發展，Airwallex

推出「Go Global」計劃，協助中小企拓展國際市場。該計劃可協助企業管理出差旅行費用，包括於商務旅遊期間預訂航班及酒店、辨識新市場及發展定位策略，以及有效物流管理等。

隨着中小企對拓展海外市場的有一定需求，陳君洋預料，今年Airwallex業務有三位數增速，又指除了現有約75名員工，希望在本港再增聘30名員工。

較早前，Airwallex透過收購在中國擁有線上支付業務許可的廣州商通網絡科技，從而獲得中國支付業務牌照。對於拓展中國業務的安排，陳君洋並無正面回應，只表示目前重點協助本港中小企拓展跨境業務。

新能源車顛覆下游產業 傳統經銷商轉型求存



新能源風口之下，不僅傳統車企要承受轉型之痛，經銷商也不得不面對行業變革所帶來的衝擊。特別是上海車展過後，行業開始大洗牌。新能源車猶如一隻攪局的鯨魚，開始倒逼汽車產業鏈自我革命。

自1998年廣汽本田引入整車銷售、零配件、售後服務、信息反饋的「四位一體（4S）」之後，這種銷售模式已經在內地紅火20餘年。但近年來，伴隨新能源勢力的崛起，不少傳統的4S店卻因資金鏈斷裂、口碑下滑頻頻遭遇經營危機，退出市場的呼聲也此消彼長。

以4S店為代表的經銷商是汽車產業鏈的最後一環，但如今造車新勢力的賣車方式，不僅顛覆了眾人以往的觀念，也迫使從業者紛紛反思，謀出路。事實上，早在疫情之初，傳統的汽車經銷商就已經進入慘烈的淘汰賽。中汽協數據顯示，2020年全國共有約3920家4S店退出或關閉，新入網經銷商約2362家，淨減1558家。在新能源車直營、直銷、代理等新經銷模式大範圍興起的背景下，傳統汽車經銷商的頹勢一直持續至今。

消費渠道、場景的變化是傳統汽車經銷商要直面的考驗。從門店到各類設備購置，4S店需要資產投入，然後等待客戶主動上門。而新能源汽车的消費場景，則多以客戶體驗為中心，往往是線下體驗、線上購車，即用用戶體驗+社群運營的模式。隨着新

零售業態的興起，一些傳統汽車經銷商也開始嘗試變革，有的在原有品牌基礎上引入新能源汽車銷售，有的則主打售後模式。

從市場痛點中尋商機

作為直接面向終端消費者的經銷商，其實從客戶的擔憂和反饋中往往能夠找到商機。總結下來，多數消費者對新能源車存在四大焦慮：一是對以充電樁、換電站為代表的基礎設施不足的焦慮；二是對充電等待時間長、續航里程短的焦慮；三是對電池更換成本高的焦慮；四是對安全性能否得到保障的焦慮。

有消費者焦慮，就有市場機遇。以蔚來汽車為例，其在充電和換電兩種模式上都有諸多布局。但目前，蔚來換電站只能適用本品牌汽車。儘管對車企來說，專屬換電站代表了產品的競爭力，但從用戶角度，顯然希望內地不僅能有密集的換電網絡，更要有適用於所有品牌的通用型換電站。另一方面，隨着換電技術的普及，海量被淘汰或報廢下來的舊電池未來何去何從，是否有商機可尋亦值得思考。

當視線回歸經銷商，在新能源浪潮的席捲下，是否能夠約定客戶，解決客戶需求，從客戶角度出發擁抱變革、參與創新，將線下門店運營與社區運營概念結合起來，或許是傳統經銷商未來的出路。隨着科技企業跨界入行，汽車銷售渠道的多元化已然不可逆轉，傳統4S店能否成功自我革命，仍需拭目以待。

大公報記者宋偉