

聽到 cold call 銷售 積金局: 即 cut 線

【香港商報訊】記者戴合聲報導：積金局主席劉麥嘉軒在網誌表示，關注俗稱 cold call 的來歷不明推銷電話氾濫，甚至有不法之徒冒充強積金中介人進行電話詐騙。積金局指出，早前已就強積金中介人的 cold call 進一步制定嚴格的規管要求，並提醒市民如收到來歷不明的電話應立即收線。

劉麥嘉軒表示，強積金中介人響應呼籲，由今年2月起已經全部停止 cold call，以防不法之徒假冒中介人進行詐騙或其他不法活動，換言之中介人不會再以 cold call 銷售強積金。

劉麥嘉軒提醒市民，如果日後收到來歷不明的 cold call，聲稱是中介人並銷售強積金，建議市民立即收線，以防受騙。而中介人仍可致電與計劃成員跟進強積金的事宜，如提供協助開立帳戶、轉移

計劃等服務。她同時建議，日後若收到自稱中介人的來電跟進強積金事宜時，應與相關的中介人公司核實來電者的身份，以保障自己。因應局方一系列措施，自去年起以 cold call 銷售強積金產品或服務的中介人比以往已大幅減少。

積金局重申，會三管齊下打擊騙案，第一是業界監管，提醒業界加強防範以強積金名義進行的詐騙活動；二是聯手合作，局方繼續與警方反詐騙協調中心、其他金融監管機構及大型科技企業合作，加強打擊騙案、舉報社交媒體上的可疑貼文，並推動反詐騙教育；三是公眾宣傳，定期透過外展活動宣傳反詐騙信息，並在社交平台、網頁、短片及媒體發放防騙資訊。

處理強積金相關來電建議

Cold call 銷售強積金

立即「Cut線」

中介人來電跟進強積金事宜

核實身份

積金局提醒市民如接到可疑來電立即收線。 積金局供圖

環港島長廊已駁通八成

有望2031年全通

【香港商報訊】記者周偉立報導：為連接港島北岸海濱長廊及南區多條現有海濱及郊野步行徑，施政報告提出在香港島建造全長約60公里的「活力環島長廊」，目標是在2027年底前駁通九成長廊。發展局局長甯漢豪昨在網誌表示，長廊至今已駁通八成，強調會推動項目提速增效，落實「香港無處不旅遊」。局方預計2031年底大致完成工程。

土木工程拓展署於2023年5月就環島長廊的整體規劃、走線和不同路段的優化方案展開可行性研究。網誌表示，為了盡快駁通環島長廊和改善部分現有路段的步行環境，土木工程拓展署於2023年底分階段展開工程，例如在域多利道近摩星嶺一段行人路進行樹木美化工程，並駁通了連接大潭篤水塘水壩底至港島徑第七段的行山徑等。

網誌續指，最近進一步駁通和開放的路段包括北角東岸板道（西段）、沙灣步行徑和加多近海濱長廊。今年起亦陸續駁通東岸板道（東段）、南灣泳灘至春鵝角配水庫和鶴咀道至石澳泳灘的行山徑等，以及優化現有海濱長廊和步行徑，從而貫徹締造宜居城市和推動綠色旅遊，致力落實「香港無處不旅遊」理念。

五段主題路徑各有特色

網誌介紹，為了讓不同年齡或興趣人士都能在環島長廊找到各自的樂趣，工程團隊將環島長廊分為

五段主題路徑，提供不同消閒玩樂好去處。每段主題路徑各有特色，如維港徑可走進維多利亞港的懷抱，體驗動靜皆宜的多元化海濱空間；夕霞徑可欣賞壯麗日落，沉醉於夕陽與晚霞交織的美景；漁怡徑能認識漁民生活，發掘香港漁業文化和歷史；晴沙徑可享受清新海風和美妙海浪聲，漫步美麗沙灘；綠悠徑則穿越綠樹繁茂郊野，探索生機盎然的大自然。

環島長廊整體設計圍繞三個主要概念，包括以人為本、社區共融；歷史文化及香港特色；以及發展與保育。

環島長廊沿途安裝特別設計的指示牌，採用擴增實景技術（AR），讓市民可以透過掃描環島長廊標誌連結至相關網頁，了解項目最新資訊、路線建議、特色景點簡介、交通資訊等，並因應個人喜好和路線難度等，選擇合適的路段，探索香港島不同地區的美景、歷史和文化。



發展局展開了一系列宣傳及公眾參與活動，包括舉辦導賞團和攝影工作坊等。 發展局供圖

隨著環島長廊項目的推展，土木工程拓展署展開了一系列宣傳及公眾參與活動，亦在社交媒體設立專頁，介紹環島長廊背景、工程內容和公眾參與活動，將市民及遊客的建議融入項目規劃和設計中，提升他們對環島長廊的認同感和歸屬感。此外，土木工程拓展署會與旅遊事務署緊密合作，利用合適的渠道向旅客推廣環島長廊及周邊景點。

土木工程拓展署亦會繼續與不同政府部門、相關持份者及專業團體協作，落實駁通餘下的路段，包括連接香港仔海濱至深灣碼頭徑、杏花邨至筲箕灣，以及南朗山至苗鍾徑的步行徑，並有序地推展不同路段的工程，以期在2031年底大致完成。

港府正草擬修訂 寬免家辦稅務

【香港商報訊】記者戴合聲報導：財經事務及庫務局局長許正宇昨表示，全球政經環境複雜，反而對香港的家庭辦公室業務更為有利。他說因為香港的投資環境穩定，亦有預見性，可讓投資者或家族辦公室的財富增值或保值，而局方正就相關稅務寬免草擬修例。另外，他認為長和有意出售巴拿馬港口業務的事件，沒有影響國際投資者設立家族辦公室的意欲。

許正宇出席電視節目時表示，現今全球趨勢清晰，政經變化越來越複雜，過去信守的全球化及多邊合作概念遇到挑戰。因此，他說大家要尋覓能提供穩定性和可預見性的地方，香港正是合適平台。他稱政府正發展黃金市場，即將發表第二份虛擬資產政策宣言，期望本港能在紛亂的世局下，用好的穩定的社會環境。

許正宇又說，就家族辦公室的稅務寬免方面，政府正草擬修例，容許包括私人借貸、虛擬資產、碳信用等，都能合乎要求作稅務寬免。當局亦正在構思如何讓私募基金在申請稅務優惠時更加便捷。就長和有意出售港口業務的事件，許正宇回應說，這沒影響國際投資者來港投資，或設立家族辦公室的意欲。他指出香港仍然是吸引資金和家辦客戶的理想地；約160間決定或打算落戶香港的家辦當中，近四分一來自歐美，反映香港仍是吸引資金或家辦客戶的理想地。

許正宇又說，就家族辦公室的稅務寬免方面，政府正草擬修例，容許包括私人借貸、虛擬資產、碳信用等，都能合乎要求作稅務寬免。當局亦正在構思如何讓私募基金在申請稅務優惠時更加便捷。就長和有意出售港口業務的事件，許正宇回應說，這沒影響國際投資者來港投資，或設立家族辦公室的意欲。他指出香港仍然是吸引資金和家辦客戶的理想地；約160間決定或打算落戶香港的家辦當中，近四分一來自歐美，反映香港仍是吸引資金或家辦客戶的理想地。

蕭澤頤回顧修例風波：感謝警隊同袍貢獻

【香港商報訊】記者區天海報導：警務處處長蕭澤頤任期將在下月屆滿，上周末最後一次以警務處處長身份出席警察學院結業會操，形容心情百感交集，此生無憾。至於會否延任有待中央政府決定去留，他表示如果退休最捨不得是整個警隊及「齊上齊落」的同事，希望警隊繼續努力，告訴香港市民，香港警隊是世界上最有效率及熱誠的隊伍。

警務處處長蕭澤頤30日於電台節目中分享，加入警隊約36年，最難忘2019年修例風波期間，警隊面對前所未有的挑戰。他感謝同袍遇強越強，最後平復事件，社會從「由亂到治走向由治及興」，同事們對香港有很大貢獻。

蕭澤頤說，當時有別有用心的人抹黑及煽動，令警民關係緊張，目前情況已改善。蕭澤頤指在2021年上任後的首要工作，是令年輕人不要被煽動及利用，同時接觸社會不同持份者，希望社會明白大家都是為年輕人着想。

他又指，36年警務生涯中，警隊文化不斷進步，提醒同袍要時刻謹記個人行為操守，要對得起市民。

分化時代如何強者恒強？ 濰柴動力構建新價值錨點

時間是最客觀的書寫者，在競爭高度激烈的製造業叢林中，企業只有以「寸」的刻度對待每日時光，方能敦行致遠、勵新圖強。 孫珂

近期，美銀、大摩、中金、國泰君安、海通等頭部券商機構連續發布針對濰柴動力股份有限公司（以下簡稱：濰柴動力，2338.HK，000338.SZ）的研報，對這家全球領先的裝備製造業集團創新能力、產品布局等給予肯定。

為何這些知名機構如此「青睞」濰柴動力？3月27日，濰柴動力發布2024年年報，爆燃的業績令市場矚目。在365天、3100萬次的秒針擺動中，創造了2157億元（人民幣，下同）營收，同比增長0.8%；實現歸母淨利潤114億元，同比增長26.5%，增速遠超營收，這也是濰柴動力首次實現百億元淨利潤；實現扣非歸母淨利潤105億元，同比增長30.3%。

強者恆強的背後，是濰柴動力聚「新」求「變」構建新價值錨點。

從80萬台看穩坐市場的堅實底氣

1個月前的西南重鎮成都，見證了濰柴動力具有史詩性的一幕：第80萬台燃氣動力正式下線！

自2023年以來，隨着國內LNG價格逐步回落，加之地緣政治緊張局勢導致原油價格上漲，商用車天然氣發動機市場需求持續增長。招銀國際發布的研報表明，天然氣重卡投資回收期約為2.5年，而柴油重卡投資回收期約為3.8年，一輛LNG重卡每年產生的淨利潤約18.6萬元，遠高於柴油重卡。

在燃氣動力市場深耕20餘年的濰柴動力，具有明顯的市場競爭力和產品競爭力優勢，2024年先後推出了WP13NG、WP15NG等

7款燃氣動力新品，引發行業強烈反響。其年報數據顯示，市場份額已經攀升至59.6%。今年在成都，他們更推出全新一代燃氣動力WP16NG4.0產品，憑借750Ps、3400N·m的極致動力性能，成就全球最強燃氣動力，進一步夯實了在燃氣發動機領域的戰略領跑地位。

同時，濰柴動力在傳統內燃機領域依舊有着亮眼成績。2024年，在公司上市20周年之際，他們在中國近代內燃機的重要肇始之地——天津，對外發布了全球首款本體熱效率53.09%柴油機，位列山東省屬企業首批「十大科技創新成果」榜首，這也是該公司四年內連續四次打破柴油機熱效率世界紀錄。憑藉着全面領先的各項技術和性能指標，濰柴動力吸引了廣泛的市場需求終端，2024年銷售各類發動機73.4萬台，其中重卡發動機27.6萬台，市場份額達到38.7%。

有數據顯示，20多年來，濰柴動力發動機累計銷量已經近1200萬台，位居全球第一。此外，2024年其重卡銷量達到11.8萬輛，進一步鞏固在重卡市場上的優勢地位。長板鍛長、短板補齊、底板加固，這就是濰柴動力最堅實的底氣。

從1個產業園看求新求變的創新動能

裝備製造業是一個資本、人才、科技密集型產業，也是一個長周期行業。如何不斷尋找「第二曲線」，考驗着公司決策者的智慧。

2024年，中國新能源汽車年度產銷均首次突破1000萬輛大關，截至2024年11月，國內新能源車零售滲透率已連續5個月超過50%。大摩預計，今年國內新能源汽車需求的增長率將在15%至20%左右。而在新能源方面，濰柴動力早已完成了燃料電

池、混合動力、純電動三大技術路線的全面布局。剛剛過去的2024年，該公司發布了商用車全系列新能源商用車動力電池新品，應用全新LFP刀片電池，代表了全球最領先的商用車電池技術，以「快充、輕量化、夠強壯、長壽命」的優質性能成為新能源商用車首選。山東省的重大項目—濰柴（煙台）新能源動力產業園也即將投產，將成為50GWh電池PACK、50萬台扁線電機、40萬台電控和5萬台電驅總成等新能源汽車核心部件製造基地。

此外，從去年開始，隨着國內外雲服務商和互聯網巨頭逐步加大對AI基礎設施的投資，數據中心所用的大缸徑發動機需求不斷增加。濰柴動力年報顯示，2024年其大缸徑發動機銷售數量達到8132台，海外銷量佔比62.2%。其中數據中心產品近400台，同比增長148%。針對有一些企業的交貨期可能是6個月、9個月甚至12個月，該公司可做到1個月甚至2個周交貨，這一點對於推動大缸徑上量起到關鍵作用。

美銀證券的研報表明，「今後的市場需求還將持續，將為濰柴動力的大缸徑發動機業務帶來更好的增長前景。」中金也認為，「大缸徑發動機將為濰柴動力打造新的成長曲線。」

濰柴動力已明確提出將加速全球AI新科技工程體系布局，加速人工智能在全業務場景的深入應用，加速以AI大革命引領思維模式、研發模式、管理模式變革，全力迎接人工智能時代的到來。

從114億元看拔節而上的澎湃活力

濰柴動力快速成長的20餘年，寫就了澎湃如歌的企業史詩。2024年，其創造了114億元的歸母淨

利潤，創造了歷史最好成績。站在歷史的經緯線上，能清晰看到它在各細分市場的不斷演進。

2024年，濰柴動力所屬的全球知名叉車製造及供應鏈解決方案供應商德國凱傲集團營收增長至115.03億歐元，創歷史新高，實現淨利潤3.7億歐元，同比增長17.5%。今年2月11日，德國凱傲在其總部法蘭克福宣布，其首次榮譽入選道瓊斯歐洲最佳指數。

並且，濰柴動力不斷加大海外市場的開拓力度，積極融入「一帶一路」共建共享，緊抓國際市場機遇，憑借全面、穩定和可靠，對國外品牌形成產能替代。2024年，該公司重卡出口銷量5.9萬輛，同比增長15%，出口市佔率20.4%，同比提1.8個百分點。

在農業裝備領域，濰柴雷沃智慧農業已成為國內規模最大的農業裝備企業，實現營收173.9億元，同比增長18.4%；實現淨利潤8.9億元，同比增長15.8%。其產品在多個細分領域居行業第一，出口銷量1.6萬台，同比增長37%，展現出強大的市場競爭力。2024年末，他們又推出全系列低轉速收穫機液壓動力總成，可滿足三大主糧及經濟作物收穫動力需求，市場地位保持領先。

針對工程機械領域的新變化，濰柴動力藉助核心技术優勢，去年發布了WP3.6N液壓動力總成與全系列混合動力產品。其中WP3.6N液壓動力總成平均油耗降低12%，單斗油耗更是降低了25%，為用戶帶來顯著經濟效益。

在全球製造業加速向高端化、智能化、綠色化轉型的大背景下，濰柴動力作為裝備製造業的基石企業，其創新能力與產業升級的步伐值得關注。

圖為濰柴動力推出全新一代WP16NG4.0燃氣發動機。

