

華創首季純利倒退54%

香港文匯報訊(記者 李永青)受期內成本大增拖累,華潤創業(0291)首季純利,按年急跌54.1%,至24.32億元,每股盈利1.01元。單計第三季純利為8.63億元,按年跌18.4%。若不計資產重估及重大出售事項收益,首季基本業務溢利按年升3.3%至18.89億元。四大業務中,除啤酒純利上升外,其餘三大業務純利均下跌。

國家在去年起對外資企業徵收城建稅和教育費附加等稅費,內地上調最低工資標準,以及集團加快新區設零售網,令華創於截至今年9月30日止之首9個月成本大增。華創昨收報26.05元,跌0.382%。

未來一年將嚴控成本

華創主席喬世波昨表示,因外圍市況未明,影響內地消費意慾,料短期內集團消費品業務將受到一定壓力,未來一年集團將專注嚴控成本,增加規模效應,加快速度消化成本上升之影響,未來亦會審慎物色及評估投資機會,穩步邁向成為中國最大消費品企業之目標。

首9個月,四大業務當中,僅啤酒業務純利增長10.1%至8.63億元;其他三項均倒退,其中零售業務股東應佔溢利12.61億元,跌5.8%,食品及飲品業務分別跌22.9%及12.4%。若單計第三季度,亦只有啤酒業純利上升1.5%,達5.34億元,零售、食品及飲品的純利,分別跌39.7%、32.2%及26.2%。

按業務分類,集團首9個月之零售業務的營業額為520.36億元,按年升27.5%,剔除估值盈餘淨額的影響後,應佔溢利較去年同期增加2.4%至7.31億元。自本年初,各地上調最低工資標準,加上對外資企業徵收城建稅和教育費附加等稅費,令集團零售業務的經營成本大幅提

高,影響短期經營利潤。受惠於物價上升,零售業務的同店銷售按年增長11.6%。至9月底,集團在全國共經營逾3,800間店舖。

首9月啤酒營業額升24%

啤酒業務方面,首9個月的營業額為221.04億元,按年升24.1%,應佔溢利升10.1%至8.63億元。期內,啤酒銷量增加10%至約8,607,000千升,其中「雪花Snow」銷量上升9%至約7,699,000千升,佔總銷量近90%。期內,集團在內地經營約80間啤酒廠,年產能超過15,000,000千升。

食品方面,首9個月的營業額為77.38億元,按年升29%,但應佔溢利減少22.9%



華創主席喬世波表示,未來一年會嚴控成本,增加規模效應,抵銷成本上升影響。

資料圖片
至2.52億元,主因是活豬採購及其他成本上揚,令內地肉食業務經營溢利受到拖累。至於飲品業務,首9個月的營業額為24.62億元,按年升49.2%,應佔溢利減少12.4%至1.2億元,該業務以「怡寶 C'esbon」純淨水作為主,總銷量較去年同期上升約32%至約2,096,000千升。

莎莎內地虧損擴至1975萬

香港文匯報訊(記者 黃詩韻)莎莎(0178)公布,截至2011年9月30日止6個月盈利2.24億元,較去年同期增長27.3%;每股基本盈利8仙,中期息連特別息4仙共派6仙。雖然香港及澳門業務錄得增長,內地業務表現卻相當不濟,虧損擴大至1,975萬元。管理層回應,主要由於內地新店人事調配、運輸物流、擴張支援上成本增加,令業務虧損,屬預料之外狀況,料下半年虧損情形與上半年相仿,但強調不會對整體業務造成大影響。

半年多賺27.3%

公司首席財務總監及執行董事陸階表示,港澳業務佔總營業額79.1%,其零售及批發營業額較去年同期增長35.3%。據文件資料,除sasa.com的營業額有減少外,其餘市場的營業額皆有上調。不過,縱使內地營業額上升表現亦遜預期,錄得虧損1,975萬元。同店銷售額按年減少3%,主要由於增加13間店舖,其中7間於第二季開業;另外,調配經驗員工到新店,原有舊店生產力下降,員工培訓尚未趕上店舖擴充步伐。

內地將增15新店

公司主席及行政總裁郭少明表示,內地開新店稍緩,但仍會整體加快擴大銷售網絡,期望供應商及地產商加以支持。現時的合約得到加強,諸如新店選址已經有較好商議能力。未來將會於內地開15新店。而香港分店上半年續約店舖的平均租金上升24%。下半年將有20間店舖,其中13間需要洽談租約,其餘會自動續租。

因應外圍經濟環境,產品組合也將作改變。郭少明表示,若經濟轉差,會推出較便宜產品,吸引消費者。另外,雖然期內毛利率下跌1.1個百分點,但他回應撇除積分獎賞計劃,跌幅其實會減少,加上純利率升0.5個百分點,實際上利潤仍能維持。並指,不會以提升毛利率為目標,反而會注重銷售增長,提升每宗交易金額與數目,擴闊銷售網絡及增加產品類型。

佐丹奴上季銷售額實增13%

香港文匯報訊(記者 李永青)佐丹奴(0709)公布,截至今年9月30日止之第三季銷售額,較去年同期增加18.6%至13.34億元,而首9個月累計銷售額增加22.1%至39.83億元。撇除外幣兌換為港元之影響,第三季銷售額增加13%,而首9個月累計銷售額同比增加16.2%。佐丹奴昨收報6.23元,升1.136%。

佐丹奴指出,第三季之毛利率升0.8個百分點至57.5%,而首9個月的毛利率亦升1.5個百分點至59%。期內,門市數目為2,496間,增加247間。按地區分類,首9個月內地的銷售額升16.7%至13.92億元,香港及台灣升24.6%至12.46億元,亞太其他地區升24.5%至9.67億元。

期內,集團的存貨對銷售流轉比率為34日,較去年同期存貨水平減少1日。集團第三季的現金及銀行結存淨額減少2,200萬元至11.1億元,因期內派付中期股息2.28億元抵銷從經營業務及獲發還租賃按金所得之現金流入後所致。

港綜合利率上月升7點子

香港文匯報訊 金管局昨公佈,反映銀行平均資金成本的綜合利率在10月底為0.43厘,較9月底的0.36厘升7個點子。金管局表示,綜合利率上升,反映10月份存款及銀行同業資金的加權資金成本上升。

澳盛彌敦道插旗 拓內地高端客

高息牌吸引存款。

收購首選亞太地區

澳盛銀行東北亞、歐洲及美國業務首席執行長Gilles Plante認為,現時歐債危機令併購機會增多,該行未來12至18個月,對亞洲收購機會持開放態度,收購首選目標地區為大中華區、越南、印度及印尼,希望可以建立網絡銀行服務。

Gilles Plante稱,澳盛現時於亞太區擁有130間分行,但並不急於在分行數目上擴張,該行主要目標客戶為富裕人士。他續稱,由於亞太區富裕人士相對集中,以及集團於歐美地區只有較少的業務,因此歐美經濟危機對

集團影響並不大。

袁素明表示,香港是澳盛銀行超級地區策略的重要樞紐,彌敦道旗艦行將進一步提升服務能力,協助客戶聯繫大中華地區的商機,以及區內對澳洲和新西蘭的貿易和投資,包括天然資源、農產品行業和教育服務。

對於該行的人民幣業務,她表示發展勢頭良好,現時貿易結算客戶達到1,000名,冀一年內該數目或可倍增。袁素明又稱,現時未有住宅按揭業務,但料於6個月後將會推出有關產品。未來2至3年,澳盛會根據發展策略計劃在本港繼續新開分行,該行已由兩年前員工數目180人增至今年的950人,未來視乎業務發展情況繼續增聘員工。

研富料環球股市續尋底

香港文匯報訊(記者 劉璇)研富資產管理亞太區行政總裁康禮賢昨預期,亞洲股市的表現將優於環球股市,但短期而言,歐債危機及美國經濟不明朗,導致環球股市於第三季遭大幅拋售,歐債問題現時仍未有具體解決方案,影響亞洲市場未來將加劇波動,未來或有機會繼續尋底。但亦預期, H股將相對A股表現佳,特別是部分中小型公司。

中小型H股料跑贏A股

康禮賢指,內地通脹近期已經受控,預期政府將採取較有彈性的政策,放寬對部分目標行業的銀根。他預期亞洲貨幣將會有升值的趨勢,而各國的央行將利用貨幣升值來控制通脹。他又估計內地經濟不會硬著陸,但增速會放慢。市場普遍預計內地今年實質經濟增長率

為9%,明年為7%至8%的溫和增長。康禮賢預期未來會有刺激措施出台,不會減息,但有機會下調存款準備金率。

近日有資金逐漸重新回流至新興市場,帶動10月份的股市出現明顯反彈。該公司現時會增持消費類股份,並維持對工業股的偏高比重,惟減持金融及電訊股。而內地的投資將由偏低的比重增加至中性。

在強積金方面,研富香港及中國業務總監余天佑表示,本港投資者較為青睞的平衡基金(即七成股票三成債券)中,今年投資回報並不理想,從年初到現時平均下跌3.33%。主要受第三季的拖累,加之今年環球股市劇烈波動影響。債券方面,研富並不看好國家債券,但對部分亞洲優質,且息率較好的企業債券比較有興趣,希望以此保持投資組合的穩定。

深發展夥太盟拓高端金融

香港文匯報訊(記者 余美玉)根據路透社消息,深圳發展銀行與投資基金—香港太盟投資集團簽約,雙方將在綜合金融服務、客戶開發、渠道建設等方面開展合作。深發展目前是中興平安(2318)旗下的控股子公司,該銀行董事長肖遂寧稱,銀行與投資公司開展戰略合

作,有利於為優質客戶提供銀行、保險、信託、風險投資等一系列高端金融服務。

至於太盟投資集團,現管理投資基金規模達80多億美元,於金融服務、消費品、零售、醫藥衛生、電子通訊等行業曾主導及實施多項投資。

大中華區管理資產 巴克萊冀3年增兩倍



香港文匯報訊(記者 余美玉)財富由西向東移,大中華地區近年經濟起飛,企業及個人財富急增,吸引投資銀行搶攻該市場。巴克萊集團旗下從事財富管理的巴克萊財富表示,將主攻區內高端客戶,期望在未來3年,將分區內管理資產增加兩倍以上。

巴克萊財富北亞區主管彭裕國(見圖)表示,所謂的高端客戶,即個人淨資產達1億美元,或投放2,000萬美元到該行作投資,而中國大陸、香港及台灣的富裕人數錄得雙位數的年度增長,部分富豪更為企業家,因此財富管理需求不限於個人層面,更需滿足其企業的財務問題,包如集資活動及提供機構級交易平台。

他期望在未來3年,將分區內管理資產增加兩倍以上,惟未有透露實際金額,只指該行為全球客戶管理的資產達1,700億英鎊。

攻高端客 明年港增聘人手

彭裕國又指,為提升大中華區的服務水平,及爭取市場份額,該行以香港及新加坡為作拓展據點,聘請資深的理財經理,當中有近半數具備逾15年的財富管理經驗,以迎合高端客戶對服務水平的較高要求,雖然近期本港有銀行裁減人手以節省成本,但彭裕國表示該行未來仍會不斷增聘人手,冀於明年本港團隊人數可增加15%。

被問及投資建議方面,彭裕國笑言要視乎不同人的投資組合,以及可承受風險程度而定,但個人認為商品是近期不錯的投資。

特刊 責任編輯:朱其石 版面設計:莊惠農

11月17日上午,深圳市科學技術協會、深圳市福田区人民政府、深圳光啟高等理工研究院合作共建「深圳國際科技創業園」啟動儀式在第十三屆高交會館上舉行,深圳市人民政府、深圳市科學技術協會和深圳市福田区人民政府相關領導出席了啟動儀式。

香港文匯報記者 冉勇 深圳報道



「深圳國際科技創業園」正式啟動



高交會福田展館引市民關注

深圳光啟高等理工研究院劉若鵬院長表示,園區將以建設富有創新特點的國際科技創業園為主要目標,以光啟智力資源為核心驅動力,以超材料產業發展基金為重要支撐。園區計劃從海外引進一批國際化的交叉技術高層次專業人才團隊,搭建在既有清晰產業目標規劃下的協同合作模式,制定完整的管理規劃與執行方案,使資源配置更加高效優化。

園區建成後將為企業提供專業支持和智力服務,幫助創新團隊盡快建立企業化運營模式,實現技術產業化和生產規模化,為深圳加快推進戰

略性新興產業發展奠定堅實基礎,也為積極引進與培養高端創新人才、形成技術應用的交叉研究、促進前沿技術的研究與應用起到良好的示範帶動作用。

據悉,「深圳國際科技創業園」將依托福田區優勢基礎設施,加快打造國際化實體社區;為入園企業制定全程處方式服務,加速科技成果轉化;加強多元文化、交叉技術融合,優化人才結構,以國際領先技術優勢、創新商業模式謀求可持續發展;為創業園人才提供專項服務,開展國際科技交流活動。

全球安防聯盟總部從華盛頓遷入深圳

全球安防產業聯盟總部遷入深圳和美國UL安全實驗室華南業務中心成立的揭牌儀式昨日(17日)下午在福田上沙創新科技園隆重舉行。據悉,全球安防聯盟總部是由美國華盛頓遷移到深圳,相關協議由深圳安防協會與全球安防產業聯盟於2010年11月23日簽署。

據悉,全球安防產業聯盟(Global Security Industry Alliance),簡稱GSIA,是一個由33個國家和地區的各大安防協會構成,致力於推動全球安防行業的標準化、安防政策與指導方針的立、教育與認證項目及國際市場調查發展的國際性安防行業貿易協會。

全球安防產業聯盟主席查德·切斯在儀式上表示,深圳是全球的安防產品製造中心,具備吸引國際安防企業前來設立總部的最佳條件。聯盟入駐後,將制定全球安防行業標準,培養安防行業人才,打造安防產品交易和服務中心。

深圳市安防協會會長楊金才表示,深圳將在「十二五」期間打造全球安防研發基地、生產基地、採購基地,國際公共安全技术服務平台,國際安防產、供、銷資源整合服務平台和具有專業凝聚力的國際安防產業發展綜合服務平台。

由深圳市安防協會與全球安防產業聯盟首次聯合美國UL安全實驗室成立UL安防實驗室華南業務中心,也同時進駐上沙科技園。將就近為中國安防企業出口產品提供專業與權威的檢測和認證等服務工作,協助安防出口企業更快、更省成本、更高質量的完成出口產品的檢測和認證。

香港文匯報記者 冉勇