三內房上調今年銷售目標

■碧桂園首席財務官伍綺琴、總裁莫斌及財務副總監劉嘉毅出席業績發布會。 張偉民 攝

香港文匯報訊（記者 卓建安、黃嘉銘、郭若溪）去年內地樓市全面復甦，昨日同時公布全年業績的碧桂園(2007)、花樣年(1777)利潤均有增長，純利倒退的寶龍地產(1238)在撇除投資物業公允值收益後核心淨利潤也是增長的。雖然面對「新國五條」的實施以及部分城市有可能推出限價措施，但三間公司均不約而同地調高今年的銷售目標，顯示內房企對內地樓市仍樂觀。

碧桂園將較去年增30%

碧桂園執行董事兼總裁莫斌透露，今年公司房地產的合同銷售目標和交付面積分別為620億元（人民幣，下同）和800萬平米，較去年均增長30%。莫斌指訂下上述的目標是經過慎重考慮的，目前內地政府對房地產的調控已成常態，未來還會繼續推出調控措施，但內地居民對住宅的剛性需求很強，而怎樣做好自己則是重要的。第一是產品要有競爭力，做精品；第二是要使公司的內部管理達到極致。

另一內房企花樣年，去年完成合約銷售額80億元，為全年72億元銷售目標的1.11倍。公司訂出今年合約銷售目標為100億元，按年增25%。花樣年主席兼首席執行官潘軍表示，今年新開工及竣工面積分別為152萬及115萬平方米，料可售貨量達195萬平方米。對於調控政策，他相信今年市場將較為平穩，房價料穩定，呈小幅上漲，又認為市場已適應政府的調控政策。

花樣年料房價小幅漲

潘氏又指，公司會繼續將社區服務業務發展成核心業務，有關業務毛利率接近60%，淨利潤率亦達30%，預期未來兩年將成為公司未來重要增長點，但強調不會退出房地產開發。此外，公司與合作夥伴於較早前投得新加坡地皮開發權，將興建精裝公寓，預期今年三季末至第四季初推出市場，銷售額2.5億新加坡元，投資回報率超過15%。

寶龍增商業物業銷售

此外，寶龍地產總裁許華芳昨於記者會上也透露，公司今年銷售目標為80億元，按年增23%；租金收入目標則增加38%，至7億元；並計劃將今年商業物業銷售比例增至50%。寶龍去年推出的可售貨量為120萬平米，去貨率為50-60%；今年推出的貨量為190萬平方米，預計去貨率將可保持去年之水平。

三內房企業績表(人民幣，元)

公司	碧桂園(2007)	花樣年(1777)	寶龍地產(1238)
收入(變幅)	418.9億(+20.6%)	62.3億(+11.4%)	58.72億(+12%)
盈利(變幅)	68.5億(+17.9%)	11.39億(+7.7%)	21.94億(-36%)
核心盈利(變幅)	不適用	8.92億(+3.8%)	9.68億(+7.2%)
末期息(變幅)	13.86分(+6.9%)	5.5港仙(+37.5%)	8分(+33%)

製表：記者 黃嘉銘

港首季出口報佳音

近7季最佳 貿發局:今年增4%

香港文匯報訊 (記者 黃詩韻) 貿發局發表今年首季香港出口指數，數字由去年第四季的31.6回升至49.5，是近7季以來最佳表現。貿發局研究總監梁海國指，各主要出口商情緒轉趨樂觀，機器、玩具和電子業界最好，並預計本港今年出口增長4%。不過，珠寶業並無改善，自去年第2季開始，該行業出口信心指數按季下跌。另外，不少企業反映新年假後勞工短缺問題較往年更嚴重。

今年第一季，香港出口商的信心顯著改善。主要由於美國經濟穩定復甦，內地經濟增長放緩得到改善。而內地上月外商直接投資(FDI)數字回升，能帶動出口貿易需求，但短時間難以反映出來。不過，歐債危機仍然持續困擾環球經濟，梁海國料未來一、兩年問題都不會有解決方案。

節儉風影響 珠寶業不樂觀

第一季出口情緒屬中性，指數非常接近50，顯示香港出口按季變化不大。機械、玩具及電子產品的指數則反彈約20點，重回擴張領域。鐘錶及服裝出口商情緒指數在50之下，雖有提升，但仍屬負面。至於珠寶業對前景似乎加倍看淡，由2012年第二季的47.1連續下跌至今年第一季的34.8。梁海國引述珠寶商的意見指，內地節儉風氣令珠寶銷售及出口行情受影響，商家對第一季看法不樂觀。

內地市場短期料有所擴張

個別市場方面，中國內地市場出口指數越過50的分水嶺，升至52.8，顯示短期內有所擴張；美國及歐盟的前景中性，指數分別躍升約10點，達50.3及49.0。日本的指數則升至49.8。行業採購指數整體升至55.8，港商可能預料投入成本上升，有機會補充更多原材料或貨品以備日後所需。除珠寶指數跌至45.1外，所有主要行業的採購指數都屬正面，玩具及機械出口商的採購情緒最高，指數處於60以上。

「離岸貿易指數」指數有所改善，但離岸貿易即非經香港付運但由香港貿易商處理的貿易，貿發局相信仍會按季收縮，短期內的表現遜於香港整體出口。至於出口單價方面，料於今季上升。「貿易價值指數」於2013年第一季進一步上升至56.8。鐘錶、玩具及機械的指數最高，反映這些行業普遍認為出口單價會上升。

■貿發局研究總監梁海國。 黃詩韻 攝

勞工短缺問題較上年嚴重

貿發局報告指，約半數受訪公司表示，在農曆新年後公司或其供應商曾遇勞工短缺問題。59%受訪者指農曆新年過後勞工短缺問題較上年嚴重，39%認為與去年相若。然而，梁海國補充，內地推動城鎮化為港商帶來商機，尤其都市生活與消費品及服務，例如飲食、美容及交通等行業都可受惠。而中美關係方面，他認為兩國的磨擦由商品貿易擴至服務業，甚至知識產權和網上黑客等領域，並不感意外。

4G頻譜15.4億天價拍出

■和記電訊香港行政總裁及集團董事總經理黃景輝。

香港文匯報訊（記者 陳遠威）通訊局拍賣2.5/2.6GHz頻段的4G頻譜昨有結果，由數碼通、中移動、CSL，以及電盈與和記合組的Genius Brand四間公司以天價投得，合共15.4億元，較總底價高出約1倍；涉及頻段50MHz，牌照為期15年。數碼通宣布，以6.4億元投得2條10MHz頻譜。聯通首次參與競投落敗。

和電料ARPU將再升

和記電訊（0215）昨公布去年業績，截至去年底止，全年純利增長20%至12.27億元。每股盈利25.46仙，派末期息13.03仙。全年股息升20%至19.08仙。期內綜合營業額155.36億元，按年升16%。綜合EBITDA增加16%，達30.2億元。流動通訊業務營業額增加19%至123.83億元；港澳地區每戶每月平均消費（ARPU）上升7%至261元。固網業務營業額上升7%至36.4億元。

去年純利增20%

集團董事總經理兼行政總裁黃景輝昨表示，去年本港流動通訊ARPU上升8%至264元，預期將再度上升，由於公司客戶群廣，相信日後部分低端客戶升級至高階客後，ARPU必然會被推動。就政府建議向電訊商回收三分一3G頻譜，黃景輝強調，按國際市場做法若營運商能充分使用頻譜，政府按理應該續牌，現時本港營運商已充分使用頻譜，政府的舉動極不合理。若政府態度強硬一意孤行，令營運商成本增加，惟有將壓力轉嫁客戶，更不排除採取法律行動。現時未能預計會否在年內加價，但公司不會做蝕本生意。

英皇黃金地段租金雙位升

■左起：英皇鐘錶珠寶投資者關係部總監陸文靜、主席楊諾思、執行董事陳鴻明、財務總監歐逸豪。 黃子慢 攝

香港文匯報訊（記者 黃子慢）英皇鐘錶珠寶（0887）昨日公佈截至去年12月底的年度業績。公司於年內EBITDA錄得5.72億元，減少31.4%；股東應佔溢利下跌36.5%至4.04億元，每股基本盈利為6仙，同比下降了39.4%。公司指EBITDA及純利減少是由於毛利率減少及租金上升所致。公司派發末期息每股0.8仙，連同中期息所派發的0.98仙，全年合共派發每股1.78仙，比2011年下跌36.4%。

公司期內營業額錄得11.4%增長至65.31億元。本港市場仍然為公司的主要收入來源，去年錄得55.2億元，佔總營業額的84.5%。公司去年毛利率下跌2.8個百分點。執行董事陳鴻明指主要由於瑞士錶品牌去年加價幅度小，而今年有加價的趨勢，但相信升幅少於雙位數字。

而同店銷售增長明顯於去年有所放緩，就此投資者關係部總監陸文靜表示，由於前年的基數較高，因此難以作比較，但去年第3及第4季均有上升趨勢，預期今年首季會錄得正數的增長。

至於租金方面，她表示於黃金地段設立店舖為公司策略，因此不會改變店舖所在地區。而公司有三分之一租約已於去年續租，她透露以黃金地段為例，租金有雙位數的升幅，但料今年的租金壓力會比去年為低。

內地反貪影響業務

另外，當被問及內地反貪對公司的影響時，主席楊諾思指內地業務的影響會較大，但由於本港為公司的主要收入來源，因此影響應該不大。而今年對內地業務會較審慎，她指如內地再開新店會以珠寶為主。

她又指，於本年初，公司已於新加坡開設4間新店，預期東南亞將會成為新收入的來源。

中小企缺生存空間 籲適時檢討自由行

香港文匯報訊（記者 方楚茵）本港自由行政策實施十年，衍生出內地客逼爆香港，「一簽多行」走水貨等問題，是時候「停一停，諗一諗」的檢討聲不絕。香港中小企總商會榮譽會長吳宏斌指，自由行拉動本港經濟的同時，需適時檢討政策，因自由行喜歡知名品牌，現時一線商場為切合自由行需要，已不出租予中小企，現時部分二、三線商場開始拒絕中小企進駐，生存空間正被扼殺。

吳宏斌續指，近年本港的零售銷售面對最低工資、原材料價格、水電、運輸、人民幣匯率及稅項等上升的壓力，加上近年樓價上行，政府出招壓市，令部分炒家轉戰商舖市場，商舖租金上揚，都令成本大增。

舖租貴 成本壓力大

街舖做不成，就連很多中小企進駐已久的一線商場，亦因自由行熾熱，他們追求知名品牌，商場業主為吸客，即以「換血」方式引入大型品牌，令中小企被迫歸邊，甚至部分已退至二、三線商場。但吳宏斌表示情況更差，因自由行的足跡已發展到二、三線區分，中小企於二、三線商場內很易被業主搬到客源稀疏的地方，又需花錢於重新裝潢，更甚者已進駐不了該等商場，即使成功「留低」亦因要拆帳而撐不下去，只好改攻樓上舖，但他直言，如紅磡區的樓上舖租金亦加30%，生意難做，建議政府在自由行政策上需作出平衡控制。

拓內地市場難關重重

另外，中小企在開拓內地市場亦面對重重難關，吳氏指本港中小企欠缺零售經驗，內地法規與本港法制不同，中小企缺乏自家品牌，和內地政府機構關係不密切等都形成重重阻力。加上近年內地與本港的商品差異減少，在港廠商進駐內地多年後，內地已掌握生產技術，令港企優勢減少。城大商學院副院長竇文宇指，大學內有不少課程都有提供專門的商業分析及管理學科等，畢業生善於為企業分析客戶消費模式、族群需要及提升服務營運，有助企業突出自己，開拓生意，成為企業增長的新動力。

澳博獲港區「最績優企業大獎」

香港文匯報訊 澳門博彩(0880)在《亞洲週刊》主辦的「全球華商1000」中，獲香港區「最績優企業大獎」。本屆「全球華商1000」以2012年8月31日全球華資上市企業的市值為標準排列，同時為中國大陸、香港、台灣、馬來西亞和新加坡五個地區的華商企業重點分析，選出五個地區各自的「全球華商1000-最績優企業大獎」得主，評審標準是根據每個地區排行最前的二十間企業、以最近三個財政年的平均營業額增長率、平均純利增長率和企業創新表現最優秀者選出得獎企業。

世紀陽光推動產能擴張

■世紀陽光執董兼營運總監沈世捷。 卓建安 攝

香港文匯報訊（記者 卓建安）世紀陽光（0509）執行董事兼營運總監沈世捷表示，未來該公司農業肥料和金屬鎂業務均將有不俗的增長，今年其肥料和金屬鎂的產量希望均有約30%的增長。

肥料及金屬鎂產量冀增30%

沈世捷昨日與傳媒會面時表示，去年其肥料的產量和產能分別為30萬噸和38萬噸，今年希望可分別增至40萬噸和45萬噸，而到2015年其產能更計劃擴大至115萬噸。金屬鎂業務方面，去年其產量為1.2萬噸，預計今年其產量可達到1.6萬噸，達到滿負荷生產水平，而到2016年更計劃將其產能擴大至7.5萬噸。

沈世捷續稱，要實現肥料2015年和金屬鎂2016年的產能擴張目標，預計未來世紀陽光需要投資5億至6億元，將分期投入。截至去年底該公司銀行存款和現金達5.03億元，足夠未來發展，現時無股本融資計劃。世紀陽光日前公佈去年股東應佔盈利1.3億元，同比增長35%；每股盈利5.08港仙，派發末期息1.03港仙。

星展冀零售銀行增收兩成

■星展香港行政總裁龐華毅。 陳遠威 攝

香港文匯報訊 (記者 陳遠威) 星展以零售銀行為主要業務，該行在港首間豐盛私人客戶中心昨開幕。行政總裁龐華毅於儀式後表示，去年零售銀行收入按年增長13%，期望今年可受惠於私人銀行業務增長，帶動零售銀行增長20%以上。今年首兩月貸款增長保持強勢，希望今年能達成貸款增長10%的目標。

他表示，今年投資市場氣氛可望較去年改善，股市向好，會向客戶推介股票掛鈎理財產品。近月人民幣升值趨勢改善，預料將持續至下月，認為今年人民幣業務得以回升，惟資本帳未能完全開放仍帶來限制。

星展香港零售銀行業務總監潘燕明表示，集團2011年起發展豐盛私人客戶財富管理平台，會按計劃於5年內投資15億元。昨開幕的豐盛私人客戶中心為集團旗下第2間同類中心，專為800萬元資產淨值的客戶而設，結合財富管理平台及個人銀行服務，按客戶興趣提供市場上現有產品，並量身定做適合的投資組合。

西部水泥放慢拓展步伐

香港文匯報訊 （記者 黃嘉銘） 西部水泥（2233）昨表示，在水泥市場產能過剩，令毛利率受壓影響下，公司決定放慢產能增長步伐，將2015年水泥的產能目標由原先的3,000萬噸降至2,800萬噸，並消化產能提升效益、提升現金流及降低負債。但公司預期今年水泥需求增加，可恢復定價能力，銷售量料維持向上。

主席張繼民表示，雖然公司決定放慢產能增長步伐及提升現金流，但未來會維持派息政策，而去年公司的派息比率為24%。並期望總資產負債率，由目前的50%降至2016年時低於20%。公司預期新增水泥廠將會投產並產生收益，並進一步提升西安市場份額及增加高標號水泥的銷售比例。

他又指，公司去年的產能利用率為75%，由於今年有新的項目開展，預期產能利用率可提升至80%。對於近日深圳發生海砂門事件，張繼民指事件與水泥商無關，主要是在建築時出現問題，北方無海砂，故對集團無影響。西部水泥去年純利倒退44.9%至3.65億元（人民幣，下同），每股盈利8.3分，末期息2分。