博雅中期盈利實增37%

香港文匯報訊（記者 蔡明曄）博雅互動（0434）昨公布截至去年12月底止中期業績，期內盈利下滑5.1%至1.36億元（人民幣，下同），每股盈利43.54分，派末期息每股8.9分。博雅互動董事長及首席執行官張偉指，盈利倒退是由於上市等一次性支出所致，剔除非經營項目及一次性項目後的純利約為2.19億元，同比增長37%。期內收入增長31.6%至6.81億元；毛利增長32.6%至4.16億元。張偉稱，去年是博雅互動的「移動年」，因為移動遊戲的增長速度很快，並指公司正在健康成長。

期內，集團網頁遊戲的收益為4.06億元，佔收益比例的59.6%，但按年下跌5.6%；在移動遊戲方面，收益為2.75億元，佔收益比例40.4%，但按年增長近2倍。市場方面，中文版遊戲就佔收入53%，國際版遊戲則為47%。張偉希望未來內地和國際市場能平衡發展。

騰訊攻棋牌 不擔心競爭

另外，對於騰訊開始研發棋牌遊戲，他表示不會造成競爭，因為集團的玩家主要是海外人士，旗下遊戲《德州撲克》在內地市場只有5%的玩家；騰訊的《天天德州》掀起了一陣風潮，讓更多人留意，亦使博雅的用戶量有所上升。他指「大家主打的市場和風格都不一樣，騰訊較主重社交，他們則是遊戲趣味」。

截至去年底，集團提供共18款網絡遊戲，回顧年內，集團推出了合共3款新的網絡遊戲，分別為《上海麻將》、《博雅二人麻將》及《瘋狂的牛仔》，全部均為移動棋牌類遊戲，張偉指，未來仍會在重點放在棋牌遊戲上，並認為市場有足夠的空間納更多棋牌遊戲。

育付費習慣 長遠增收益

用戶方面，博雅進一步強化與內地主要無線電信營運商的合作關係，並已開始與一些內地移動電話製造商及零售商訂立預設安裝協議。期內按收益計，來自遊戲分銷平台付款系統的款項繼續為最大的收款渠道。不過，去年移動遊戲的每月每名付費玩家平均收益（ARPPU）跌64%至12.5元，原因是持續擴大這項業務，以致拖低整體ARPPU表現。張偉還指，另一原因是降低門檻，正在培養用家的付費習慣，「在付費層面來說，10個玩家給1元，要比一個玩家給10元要健康，特別是對長期的遊戲來說」。

遊戲註冊玩家方面，總人數由2012年的2.511億人，增長至2013年的3.687億人。對應的國外註冊玩家數則由9,330萬人增長至1.317億人，分別佔註冊玩家總數的37.2%和35.7%。最後，張偉表示，集團有一直有意併購，留意投資對象，但暫時未有確定對象，可能會考慮同一行業資源不同的公司。

博雅昨收14.52港元，升2.11%。

■博雅互動董事長及首席執行官張偉。 蔡明曄 攝

聯通4G年底達300城市

去年盈利104億增47% 資本開支降26.4%

香港文匯報訊（記者 卓建安）中國聯通（0762）昨日公布截至2013年12月底全年業績，錄得股東應佔盈利104.08億元（人民幣，下同），同比飆升46.7%。每股基本盈利0.44元，派發末期息0.16元，同比上升33.3%。中聯通昨日透露，將於下月18日宣布推出4G服務，5月17日在內地25個城市展開4G試商用，在今年年底將有關服務擴大至300個城市。

中國聯通執行董事兼總裁陸益民出席公司業績記者會時表示，去年底工信部向內地3家電訊營運商發出TD-LTE制式的4G牌照後，聯通在原來的3G網絡WCDMA基礎上展開了TD-LTE的規模試驗，將於下月18日宣布推出4G服務，包括資費和品牌等。

僅熱點城市推TD-LTE

陸益民指出，目前聯通實施的是3G和4G一體化的發展策略，TD-LTE制式的4G服務只會在熱點城市推出。現時其3G網絡已經全網開通HSPA 21M服務，很多城市已開通HSPA 42M服務，有關網絡的體驗與4G沒有太大區別。聯通董事長兼首席執行官常小兵亦指出，4G與3G不同，過去從2G到3G是質的改變，而目前從3G到4G僅是量的改變，消費者的體驗沒有太大差異。他強調，未來聯通4G的發展重點還是FDD－LTE制式，希望工信部能夠盡早發出有關牌照。

虛擬營運商帶來競爭

聯通高級副總裁姜正新表示，日前工信部已發出19家虛擬營運商牌照，其中有14家與聯通簽訂合作協議，預計今年6月份與聯通合作的虛擬營運商可推出服務。他認為，不排除將來聯通會與虛擬營運商展開競爭，但預計虛擬營運商會走差異化路線，主要提供增值業務。

去年聯通的資本開支同比大幅下降26.4%至734.59億元，常小兵透露，預計今年資本開支將不超過800億元。

對於聯通今年3G和4G的上客目標，陸益民表示，由於目前公司的3G和4G網絡是融合發展，未來不會分開公布4G的上客量。預計今年聯通3G的上客量將維持與去年相若水平。

■左起：中國聯通高級副總裁邵廣祿、執行董事兼首席財務官李福申、董事長兼首席執行官常小兵、執行董事兼總裁陸益民和高級副總裁姜正新出席該公司2013年度業績記者會。 卓建安 攝

有興趣競投港3G頻譜

中移動（0941）剛剛在西班牙巴塞羅那舉辦的世界通信大會上公布，決定將傳統的短信、語音業務升級成類似「微信」的功能，即「融合通信」，有分析稱這意味着中移動將放棄短信業務。對此，陸益民認為，其實3年前營運商已開始研究有關課題，聯通亦有研究，認為這是對傳統業務的一種升級，並非放棄。

陸益民還透露，對競投香港的3G頻譜有興趣，但不表示非要投得頻譜不可，仍需按其服務能力及市場等因素決定是否競投。

澳洲業務拖累 中電少賺27%

■藍凌志指，短期內不會考慮撤出澳洲市場。 陳楚倩 攝

香港文匯報訊（記者 陳楚倩）中電（0002）澳洲業務盈利大幅倒退逾九成，拖累集團去年表現。期內純利按年倒退27%，錄得60.6億元，遠遜於市場預期。每股盈利2.4元。第四期中期息0.98元，全年總股息維持每股2.57港元。公司指，總盈利下跌主要由於澳洲所作的減值撥備，去年為部分澳洲、印度和中國內地的資產作出非現金減值和其他支出合共36.96億元。

中電業績報告披露，去年整體收入維持平穩，達到1,045億港元，其中香港電力業務收入輕微上升至33.8億元，澳洲業務收入下跌2.8%，至649億元。扣除一次性項目，綜合營運盈利93億元，跌1%。澳洲的營運盈利更大跌逾九成，錄1.26億元。中國內地業務錄增長最多，營運盈利增加逾五成至21.3億；香港地區成為業務貢獻最多的市場，全年賺69.66億元。

澳洲電力市場供過於求

首席執行官藍凌志表示，澳洲業務連年虧損，主要受當地電力市場供過於求致零售價格偏低，行業需時整合調節，料未來一段長時間才可見改善。澳洲聯邦政府最近亦公布相關再評估碳稅及再生能源的扶持政策，有利集團在當地的業務發展。故在短期內不會考慮撤出澳洲市場，現階段或會出售澳洲的非核心資產投資，計劃在2020年逐漸減少當地業務權益。

但他強調，集團並無裁員計劃，來年調配主要集中提升人員效率，各地業務持續擴展，將來或有需要增加人手。至於近期出現的人事變動主要涉及管理層退休作人員交替。

重申港電費有上調壓力

近年電費頻頻加價，中電去年宣布將加價3.9%。集團副主席阮蘇少湄表示，為配合政府的減排政策，未來幾年本港電價仍面臨價格上調壓力，公司與大亞灣核電廠已達成於2014底至2018年期間，增加10%供電的協議，料可令電價減低1%至2%。她續指，加價壓力主要由於減排使用再多1倍天然氣，新合約天然氣價亦加近3倍。公司會盡力與燃氣供應商洽商及提升機組效率。

內地業務方面，集團為神華國華及神木兩項合營企業作出2.97億元的撥備，以反映其可收回金額。甘肅省太陽能發電項目自去年7月投產，已貢獻2,000萬港元盈利。但出售博興生物質能熱電廠則錄得7,500萬元的虧損。對於集團未來業務展望，藍凌志表示，公司集中資源投放內地及本港市場的清潔能源範疇。同時並計劃淘汰過時和危險的內地燃煤電廠。

電盈業績靚 券商跌眼鏡

香港文匯報訊（記者 陳遠威）電訊盈科（0008）昨交出亮麗業績，去年純利增長13%至18.85億元，令唱淡其盈利倒退的券商大為驚嘆。電盈指業績出色是由於旗下香港電訊（6823）財務表現堅穩，以及nowTV和企業方案業務發揮增長潛力。每股盈利25.98分，派末期息13.85分。

多賺13%勝預期

電盈昨開市後一度升至3.6元高位，其後走勢反覆，最終亦以3.6元高位收市，單日升2.27%。

電盈去年純利增長13%至18.85億元，核心收益增加10%至266.43億元，核心EBITDA增6%至81.29億元。計及盈大地產（0432）後，綜合收益增8%至273.17億元，綜合EBITDA增3%至80.33億元。核心EBITDA邊際利潤為31%，倒退1個百分點。

nowTV客戶增5%

截至去年底，nowTV客戶增加5%至123.7萬名，即年內淨增加5.4萬名；每名客戶平均消費額（ARPU）由173元上升至187元。由於now TV訂購收益顯著增長，媒體業務收益30.02億元，增加8%。EBITDA增3%至5.08億元，公司解釋是因轉播英超聯及擴展國際市場初期帶來的成本影響；邊際利潤維持17%。

企業方案業務收益29.61億元，增幅達20%，因項目推行順利、數據中心容量和雲端運算需求增加，以及新收購業務帶來貢獻。EBITDA同增20%至5.2億元，由於內部業務增長，邊際利潤維持18%。期內取得訂單價值63.92億元，增長15%。新收購的Vandasoft Technology及顧誠方案對去年EBITDA貢獻仍有限。電盈持有63%權益的香港電訊收益及EBITDA則分別增長8%及3%，至228.32億元及79.01億元。

Tom去年蝕5.5億不派息

香港文匯報訊（記者 黃嘉銘）TOM集團（2383）昨公布，截至去年底，全年虧損擴大至5.5億元，2012年同期蝕3.37億元，不派息。公司首席執行官楊國猛昨解釋，虧損擴大的原因是為了撤出內地2.5G服務，專注發展電子商務（郵樂網）及移動互聯網，產生17億元非現金商譽減值撥備。

TOM集團昨日股價下挫7.24%，收報2.05元。期內，公司營業額為19.28億元，按年少賺12.6%。首席執行官楊國猛昨日沒有正面回應來年會否再有項目需作撥備，只表示企業不時會有項目「新陳代謝」。

■TOM集團首席執行官楊國猛。 黃嘉銘 攝

郵樂網引入新股東

公司同時披露，與中郵合資經營的郵樂網，目前估值為8.3億美元（約64.74億港元），公司及中郵分別持有49%及51%權益。楊國猛表示，近日與中郵重組新的聯營公司，為郵樂網引入新股東，該批新股東共有4名投資者，以海外為主，當中有管理逾千億美元資產的經驗，投資新合營公司1.1億美元（約8.58億港元），持有新合營公司13.25%股權，公司及中郵的持股量分別攤薄至42.51%及44.24%。

楊國猛又指，其持有42.51%股權的郵樂或會在適當時候再融資，當中郵樂網上市亦可能是考慮之列。截至去年底，郵樂網錄得14.32億元人民幣交易，按年增長1.75倍。

■劉國權(中)指，今年第二季將推出新廉價品牌Beau Monde。 方楚茵 攝

佐丹奴新品牌攻長情

款式復古

香港文匯報訊（記者 方楚茵）踏入業績期，服裝股表現有人歡喜有人愁。當中佐丹奴（0709）去年全年純利按年跌20%至6.63億元，撇除2012年特殊出售收益，純利則按年跌3%，派末期息每股24仙。銷售額雖升3%至58.5億元，但內地、台灣、新加坡及澳洲銷售額均跌。內地銷售跌達9%，集團主席兼行政總裁劉國權認為，內地零售業處結構改革，將以不同系列應對，今年第二季推新廉價品牌「Beau Monde（BM）」及新女裝品牌「EULA」。前者更講明回歸基本款，做回「1988年的佐丹奴」。

推EULA搶攻女裝市場

集團表示，廉價品牌「BM」今年度將設點100個至150個，毛利會比整體毛利率低7個至8個百分點，但預期銷量較大。首先開拓華南市場，於家樂福等超市設點。劉氏指，雖然集團一直為佐丹奴提升定位，但品牌太深入民心，定位難升格，故「BM」將取代佐丹奴於超級市場的位置，亦可吸納佐丹奴舊有客群。新女裝品牌「EULA」則比現時佐丹奴Ladies便宜近三四成，集中於優質百貨店設點，認為現時女裝只佔集團銷售的兩三成，仍有增長空間。

內地關82加盟店門市

期內，內地關閉82間門市，多數為加盟店，加盟商數目跌至58個。劉氏直言今年繼續關店，但今年仍會加開200個至250個點，主要因新品牌及佐丹奴品牌的百貨公司策略改變，將從休閒服裝層面轉至「一拆三」，分別於男、女及童裝設櫃枱，令品牌可以在百貨店內佔更佳位置，推動銷售。他又指，公司由以往補貼舖租，改為增加品牌推廣及翻新店面，有利加盟店盈利。

內地網購火紅，期內集團網上銷售額增20%至1.74億元，但網上業務只佔內地品牌銷售額的8%，集團指較預期失望，未來望提升至15%。除加強與於阿里巴巴的合作外，今年3月8日亦會有大型O2O（網上至網下）活動。

本港期內銷售額僅升2%，但集團認為比預期差，期望今年無論銷售額及同店銷售增長均可達雙位數，主要因集團加強推廣及簡化設計、裁切及風格，更受市場接納。他指近年時裝吹韓風，剪裁貼身，但新設計下剪裁較闊身及簡單。今年4月又會推新門市設計「Concepts」，乃多品牌大型門市，首站將於澳門推出。期內，集團毛利率升2個百分點至60.7%，存貨同轉天數升8日至82日。

利亞零售料內地虧損見頂

香港文匯報訊（記者 方楚茵）利亞零售（0831）昨公布2013年全年業績，期內純利按年跌24.81%至1.5億元，主要因持續高企的零售租金及勞工成本、華南市場新店數目增加，以及集團投資網購業務「指點（Finger-Shopping.com）」的影響。

全年純利跌25%派息13仙

集團純利按年跌24.81%至1.5億元，每股盈利20.27仙，派末期息每股13仙。營業額按年增5.9%至45.21億元，當中便利店營業額按年增5.6%至35.78億元，主要因本港及華南地區同店銷售額分別按年增長4.6%及13.3%。聖安娜餅屋營業額則按年增長7%至10.16億元，主要因去年本港同店銷售額錄中單位數增長，加上節慶食品銷量有所改善。

集團行政總裁楊立彬昨指，內地業務虧損增加，主要因公司於2012年大幅開店，導致經營虧損增加，但預期內地業務虧損已見頂，未來亦會減少開店。集團計劃今年開店65間，關店23間，淨開店42間，資本開支約5,000萬元，一半店舖設在香港，另一半則設於內地。受累於今年首兩個月天氣寒冷致產品銷售下跌，期內同店銷售增長低於5%，相信第二及第三季將會回升，目標全年本港同店銷售增長5%，內地同店銷售增長則達10%。

國泰加開北美貨運航線

香港文匯報訊 國泰航空（0293）昨宣布，進一步加強美國市場的貨運服務，於下月21日開辦每星期兩班的貨運服務，來往位於俄亥俄州的哥倫布市。哥倫布市將是國泰服務北美洲的第12個貨運航點，當地有為數不少的成衣配送中心，全新的貨運服務讓付貨人有更多及更靈活的選擇，運送貨物往來亞洲及北美洲。