

內房拖累 九倉核心少賺12%

香港文匯報訊(記者 蘇洪鏘)內地樓市變幻難測,發展商謀求轉型突圍。本港老牌藍籌上市公司九倉(0004)半年純利按年跌32%至117億元;期內內地物業銷售額約為90億元人民幣未達期內目標,管理層坦言對全年約230億元人民幣的銷售目標並不樂觀,未來擬主攻投資物業,而集團最新宣布收購大股東會德豐(0020)的中環卡佛大廈,為轉型第一步。

九龍倉昨天公布截至6月底之中期業績,期內核心利潤按年減少12%至51.19億元,較市場預估值54.8億元為低;半年純利按年跌32%至117億元,每股基本盈利3.86元,派中期息每股55仙,按年升一成。

期內收入163.15億元,按年升9.6%,營業盈利按年升17%,至71.24億元。然而,受毛利率較低以及合營及聯營公司貢獻減少所致,上半年發展物業的淨盈利下跌46%至7.92億元,佔集團總基礎盈利的15%。

內地今年售樓恐難達標

同日,集團昨天公布以26.88億元,向母公司會德豐購入中環卡佛大廈,交易將於9月10日或之前完成。九倉指,交易提供切實可行並有利可圖的投資機會,將可擴大集團的投資物業組合。九倉昨天收報60.15元,升1.35%;而母公司會德豐收報39.55元,升1.41%。

上半年集團在內地的銷售額僅約89.2億元人民幣,未達期內目標,九倉副主席兼常務董事吳天海形容,當前內地樓市為「政策市」,企業無能力將

政策改變,更直言今年能否達230億元人民幣的銷售目標有難度,主要由於旗下可推貨量不多,加上市場仍在調整中,故內地樓市並不樂觀。

增收租物業 購卡佛大廈

過去半年九倉亦未有新添土地,擬先觀察再作部署,至於現有投資物業的租金收入,在未來數年亦能回籠數百億元資金。吳氏強調,集團並非一面倒看淡內地樓市,指若遇到規模大的商業靚地,仍會繼續投資新項目。集團擬主攻內地及本港的投資物業,至於發展物業則「暫時停手」,收購母公司的卡佛大廈乃轉型的「第一擊」。

內地各地新盤陸續出現劈價促銷,九倉旗下項目亦有減價情況,吳天海表示,集團一貫採買如輪轉策略,定價較貼市,強調不會胡亂減價。

集團早年以53億元人民幣入股綠城約24%的股權屬長線投資,吳天海表示,入股至今九倉已回本38億元人民幣,現時在融創的投資額只有15億元人民幣仍待回本,相信於綠城的投資回報仍然吸引。他補充,早前融創中國(1918)入股綠城中國(3900),其入股仍未完全完成,融創亦未有委派



吳天海稱,九倉擬主攻內地及本港的投資物業。張偉民攝

人進入綠城董事局。

稱免費電視競爭「一面倒」

至於系內有線寬頻(1097)的奇妙電視正待審批免費電視牌照,吳天海表示,已向商務及經濟發展局表達集團意見。他形容,數年前申請時的免費電視競爭情況,與目前很不同,幾年前兩間免費電視台的收視可能還在八二之比,「當下本港台可能『五甲不入』」。他又以賽馬形容目前「一面倒」的形勢,「一入場就要同馬王比,但就要跑外圍,連同負重,形勢根本一面倒。」

奇華拓內地澳門市場



黃錫祥(右)稱,傳統月餅完全沒受新興月餅打擊。旁為黃嘉信。蔡明暉攝

香港文匯報訊(記者 蔡明暉)中秋節將至,又是月餅銷售旺季,奇華餅家董事總經理黃錫祥昨日出席「中秋 MAKE A WISH」活動後表示,隨着經濟發展,市民消費力大增,奇華亦將準商機打入內地和澳門市場。他指去年內地分店由4間擴大至9間,按年增長超過1倍。惟由於廠房的產能有限,所以不會在內地大幅開店。「我們在內地賣的餅,其實仍然是香港廠房製造,暫時亦沒有打算在內地設廠供應當地。」

將擴建廠房提升產能

黃錫祥表示,品牌的兩個賣點是老字號和品質。在品質方面一定要控制好,才能得到客戶的信任。「5、6年前,當時在內地做的成本遠低於香港的時候,我們都不打算在內地做,現在亦一樣要以控制品質為先。」奇華餅家執行董事黃嘉信稱,奇華在廣州、深圳和澳門都分別有3間店舖,但仍以內地的銷售情況最好,「因為上海豪宅多,平均單價都有近100元。」又指,每年內地網購和郵購業務亦都有不錯的增長。

黃錫祥透露,一直在計劃興建的第二期、三期廠房,投資額為幾億元,預計第二期最快可於下年動工,廠房完成並投產後,產能可以提升超過兩倍,以應付未來內地、澳門及本港的增長需求。

今年月餅最多加價7%

黃錫祥表示今年月餅銷售已經開始,亦見到比去年有所增長。「雖然市場有不少新興的月餅,但傳統月餅完全沒有受到打擊,相反由於客路愈來愈多,亦見到生意有所增長。」不過他坦言,由於今年月餅的製作成本都有上升,所以今年月餅會加價約3%至7%。「製作成本沒一樣不加價,尤其以果仁加幅最厲害,近30%;生油和蓮子亦貴了10%;還有人工和租金,所以售價亦有少許調升。」

黃錫祥強調,奇華餅家在本港銷售以本地客為主,自由行銷售佔比不多,因此自由行人數減少,生意的增長亦沒有下降。

萬洲納富時多個指數 股價破頂

香港文匯報訊(記者 陳楚倩)富時集團昨宣佈,即時將內地最大豬肉產銷商萬洲國際(0288)納入富時多個指數,包括富時環球指數、富時強積金環球指數、富時跨國企業指數及富時環球風格指數。

萬洲國際成為富時多個指數成份股,瑞銀首次給予萬洲「買入」評級及目標價8.17元。瑞銀預期,集團2013年至2016年經常性盈利年複合增長率為49%,因美國生豬業務周期性見底,Smithfield盈利改善,以及中國的銷量增長。相信集團的中期業績會成為短期盈利催化劑。

在基金掃貨的情況下,刺激該股高見7.05元並創上市新高,昨日收報6.97元,升4.66%,成交額達13.20億元。

東方海外扭虧賺1.81億美元

香港文匯報訊(實習記者 倪夢環)東方海外(0316)昨公布截至6月底中期業績,期內營業額較去年同期上升7%,錄得32.37億(美元,下同);股東應佔溢利1.81億,上年同期則虧1,526.4萬;每股盈利29仙,中期息每股派7.5仙(上年同期則不派息)。受業績扭虧刺激,東方海外昨收升4.65%,報42.8港元。

需求回升 對下半年運費樂觀

相對於去年中期的虧損打擊,集團認為在現有市場環境下,今年上半年業績已令人滿意,貨量增長及市場氣氛都較去年更為積極,而環球經濟發展亦似乎步入正軌,令市場保持審慎樂觀的態度,根據集團報告,行業營業利潤率已由2013年的0.1%上升至0.4%。

集團署理財務總裁董立新表示,受惠於歐美市場貨量需求增長,美洲及歐洲的航線運費現均有上調,而上調持續的時間則要根據具體供求情況,但不可否認的是貨量的上升對於運費的增加有正面影響。亞洲航線方面,董立新強調,從季度來看,亞洲內航線的交易量明顯上升,集團運作方向正確,料可維持現時水平。總體而言,集團對下半年運費較為樂觀。集團上半年貨量較去年同期上升10%,運載率上升5%,帶動整體收入增加4%。

因油價佔營運成本的20%,得益於油價下跌及管理改善,集團上半年燃油成本控制較為有效,按年下跌8%。董立新稱,未來會繼續提高硬件及新船方面的用油控制,期望下半年可維持上半年成效。但集團亦表示,業界未來仍將持續面對運載力過剩問題,除非油價能回落至更合理水平,否則在追求規模及燃油效率



董立新稱,集團對下半年運費較為樂觀。張偉民攝

之誘因下,新船訂單將有增無減,所帶來運載力過剩之挑戰在中短期內將揮之不去。

研究增新船並優化全球網絡

另外,董立新還指,集團所屬「G6」聯盟將研究增加新船並優化全球網絡,獨立企業組成聯盟或成行業趨勢,而馬士基與地中海航運計劃成立的「2M」聯盟,他表示因細節未出,所以影響亦未知。

東莞鄭州樓市鬆綁

香港文匯報訊 繼佛山樓市取消限購政策後,河南鄭州和廣東東莞也先後宣布對樓市鬆綁。據東莞市官網公布的消息,該市昨天出台《關於促進房地產市場健康平穩有序發展的若干措施》。

內容主要包括:取消新建商品住房銷售價格備案制,適時調整普通住房價格標準,解除積分入戶家庭人均住房面積限制,延長契稅繳稅期限,減少建設單位修改方案次數,以及優化住房公積金貸款政策等多條房地產政策放寬措施。

莞取消房價備案制度

東莞有關政府部門稱,《措施》既非「救市」,也不涉及「限購」,而是從行政服務的角度入手,尊重市場規律,在市場與政府的關係上,使房地產市場在房地產資源配置中起決定性作用,旨在讓市場扮演重要角色。

據指,東莞過去並未執行「限購」,此次針對房地產政策的調整主要目的,是放寬過往購房中行政審批從嚴從緊的限制。

其中,取消房價備案制度,使開發商可更靈活應對市場,及時調整銷售策略。東莞發展和改革局在《措施》中表示,取消房價備案制度,主要是考慮目前東莞房地產市場供需關係發生了新的變化,現行房價備案制度設置成交價格上下幅度以及調整周期的規定已不適應現階段的市場發展需要。

另外,據21世紀經濟報道指,鄭州市房管局官方微博日前發佈消息



東莞鎮區許多樓盤打出了0首付廣告。資料圖片

指,經報請上級部門批准,自即日起,市內五區、鄭東新區購買住房時不再需要提供住房套數證明以及居住、納稅和社保等情況證明。成為又一正公布取消「限購」的城市。

39個城市鬆綁「限購」

至今,內地涉及「限購」的46個城市,已經有39個明文取消或暗地鬆綁「限購」。

利郎多賺2.4% 連特別息派17仙



左起:利郎首席財務官高玉蘭、副主席兼執行董事王聰星,主席兼行政總裁王冬星、副主席及行政總裁王良星、營銷市場中心總監章宇峰。黃萃華攝

香港文匯報訊(記者 黃萃華)中國利郎(1234)昨宣布上半年業績,營業額10.9億元(人民幣,下同)較去年同期微跌0.2%,純利按年上升2.4%至2.48億元,每股基本盈利為20.7分,派中期息及特別中期息,分別為12港仙及5港仙,共17港仙,按年持平。

期內,毛利賺4.46億元,按年升2.1%,毛利率40.9%,較去年同期上升0.9個百分點。營業額下跌0.2%至10.9億元是受零售市場疲弱,以及「提質不提價」策略所致。

副主席兼行政總裁王良星指,會通過改革創新來提高競爭力,而「提質不提價」策略初見成效,策略會持續

進行,短期內不會改變。他指營業額雖然下跌,但毛利率及純利率仍較去年同期上升,預料下半年毛利增長不大,但可以保持。

「提質不提價」初見成效

而上半年地方業績參差,西南地區受惠於西部大開發,上半年業績有雙位數增長。但華北地區銷售大幅下滑,比其他地區表現較遜。營銷市場中心總監章宇峰指,山西上半年有18間分店關閉,但只是短暫性調整。他補充,公司秋冬季的服飾適合北方地區,相信情況會有所改善,又指會繼續支持華北市場。

上半年,智美旗下「LILANZ」店數目減少158間分店,而「L2」則新開18間分店。副主席王聰星指,未來下半年關店數目不會多於上半年,又指關店是為了提升經營成效。

下半年表現料優於上半年

而7至8月同店銷售有低單位數增長,料下半年可達中單位數增長,強調下半年表現會較上半年優勝。副主席兼執行董事王聰星指,秋季訂貨情況有改善,主品牌「LILANZ」在秋季訂貨會上錄得中單位數增長,副品牌「L2」有10至15%的增長,而「LILANZ」在冬季訂貨會的總額有高單位數增長,副品牌「L2」也有低單位數增長,反映分銷商已逐步回復信心。

常茂生物:力拓歐美市場

香港文匯報訊(實習記者 倪夢環)常茂生物(0954)董事長芮新生於記者會上表示,由於中間商囤積存貨對市場造成衝擊,料下半年傳統有機產品銷量仍可維持,但售價有5%左右的下降。未來集團將重推天然有機酸、PQQ及藥用輔料等新產品以開拓新市場。

天然有機產品將成新亮點

芮新生還指,因集團是全球唯一天然有機酸生產商,且天然產品在歐美國家大受歡迎,未來將加大歐美市場的佔比,預計天然有機產品將成為集團新的增長點,提高整體經濟效益。在傳統有機酸生產方面,集團更以丁烷代替苯作原材料,降低生產成本。而集團新建之連雲港生產基地亦可帶來規模效應,加強綜合競爭力。但是,由於內地經濟增長減緩,生產基地的投產亦受影響,預計最快明年可投入運營。

碧生源料下半年業績續增



碧生源董事長、首席執行官趙一弘。張偉民攝

7.8%和9.9%,帶動上半年業績轉虧為盈,預料下半年可維持增長勢頭,收入優於去年同期。

未來營銷費佔比將降

趙一弘指,兩茶下半年不會再加價,未來會視乎市場競爭情況決定是否加價。由於更換包裝令廣告提早播出,故上半年營銷費用有所上升,但預計全年廣告費用不會超過2億元(人民幣,下同),未來營銷費用佔比會顯著下降。

整合銷售網提高效率

集團調整經銷商及分銷商數目,期內經銷商由去年同期148家減至125家,分銷商由去年同期630家減至558家,趙一弘相信此舉可提高分銷效益,對公司銷售覆蓋和銷量沒有影響,惟他沒有透露整合的實質數目。

對於公司存貨總額按年增長1.39倍至約1,358萬元,存貨周轉天數亦由31天增至39天,首席財務官王娟解釋,主因集團採取「先付款,後發貨」政策,訂單增加後,要有相應存貨向經銷商發貨,強調生產能力無問題,亦毋須為此增加設備。

電子商務上半年為公司貢獻約4.5%收入,趙一弘表示,下半年會繼續優化電商投入措施,將推銷重點放在積極維護老客戶及開發新客戶上。

碧生源上周五公布中期業績,期內錄得盈利1,720萬元,較去年同期虧損457萬元,成功扭虧為盈。每股盈利為1.12分,派中期息1.25港仙。

智美下半年推體育真人秀

香港文匯報訊(記者 黃萃華)智美(1661)昨公布上半年業績,淨利潤按年升43.1%至1.02億元(人民幣,下同),不派中期息。收入較去年同期增長21.6%至3.21億元,其中賽事營運收入較去年同期大增30倍達7,000萬元,影視節目業務收入則倒退4.6%至2.5億元。副總裁盛杰表示,影視業務倒退主因是為節目類型重新定位所致,下半年將推出與體育有關的真人秀及賽事直播節目。

他指,上半年業績比預期理想,下半年不論廣告營銷或體育賽事都比上半年多,下半年已有13至15場馬拉松賽事取得播權,其中四場賽事是獨家營運權,預料下半年業績會有增長。

已獲多個賽事經營或直播權

而公司已獲取多個賽事的獨家經營權或直播權至2018年,當中包括央視的全年馬拉松及中華龍舟賽。另外公司已先後與湖北、浙江、上海、天津、湖南及河南省簽署戰略合作協議,取得該地馬拉松賽事播權,盛指公司還有更多目標省份正進行談判,北京是其中之一。

智美副總裁沈偉透露,下半年公司會舉辦1至2場頂級體育賽事,正考慮今年年底或會舉辦頂級足球賽事,賽事將會由公司全權管理,但未有透露詳情。

對於中央今年頒布推動體育文化的政策,盛指內地消費水平不斷提升,加上政府扶持下,有利於體育文化產品消費。