紗價跌 天虹紡織業績倒退72.8%

■左起：天虹紡織聯席行政總裁朱永祥、主席兼行政總裁洪天祝、執行董事許子慧。 張易 攝

香港文匯報訊（記者 張易）天虹紡織(2678)昨公布去年業績，純利按年減少72.8%至3.07億元（人民幣，下同），每股盈利35分，派末期息8港仙。純利減少，主因紗線價格下降，公司為谷銷量犧牲毛利。主席兼行政總裁洪天祝表示，未來會進軍毛利較高的下游產業，主攻中國以外市場。

內地去年改革棉花政策，加上儲備棉投放價下調，棉花價格不斷下跌，拖累紗線價格下降。期內，公司紗線銷量創新高達43.2萬噸，按年增長52%，收入按年增長27.2%至104.7億元，但毛利率按年跌6.8個百分點至12.4%，毛利減少18.26%至12.94億元。

國內外棉花差價今年回歸合理

洪天祝預計，今年棉花與紗線市場價逐漸穩定，國內外棉花差價回歸合理水平。截至去年底，公司共有約216萬紗錠，中國及越南分別約117萬及99萬。由於年內無擴張產能，公司今年產能料與去年相若，待年底越南生產基地竣工後，明年可增約17萬紗錠產能。

提及由美國主導的跨太平洋夥伴協定（TPP）有望年底達成，洪天祝直言「十分期待」，視其為「改革開放」、中國加入世界貿易組織（WTO）後，紡織業第三波機遇。他解釋，TPP的「一條龍」免稅政策，將為公司在越南帶來穩定訂單，長遠利好上游紗線業務。

另外，公司於業績公告提到將增加海外銷售，但聯席行政總裁朱永祥昨日並無透露今年海外銷售佔比及全年銷售目標，只稱各部分業務將平穩發展，全年資本開支約6億元。

利福核心利潤實跌6.4%

劉鑾鴻：反水貨客損香港「購物天堂」形象

香港文匯報訊（記者 黃萃華）利福國際(1212)昨公布截至去年底的全年業績，錄得純利21.44億元，按年下跌12.4%；每股基本盈利1.31元，派末期息每股34.3仙。首席執行官劉鑾鴻稱，旗下商場以本地客為主，即使收緊一簽多行對集團影響也不大。

期內營業額按年增加0.2%至59.7億元，撇除於2013年因出售天津的物業和一個商標的一次性收益，核心淨利潤下降6.4%至21.44億元，毛利率由2013年59.8%上升0.2個百分點至60%。集團銷售所得款項總額為136億元，較2013年跌1.3%，其中香港的銷售所得款項99.1億元，佔整體銷售所得款項的72.8%。

主打本地客 受個人遊影響不大

對於近月本港多地出現反水貨客行動，以及政府有意收緊一簽多行，劉鑾鴻表示，反水客行動出現的地方多是鄰近邊境，對集團未有造成影響，但事件會影響香港「購物天堂」的形象，呼籲各界人士要理性，亦希望不會再發生同類事件。至於收緊一簽多行，他認為對自由行相關的行業均有影響，而利福旗下商場自由行比例不是外界想像般高，主要依然是以本地客為主，佔60%，而海外客則40%，海外客中有80%是內地旅客，因此即使收緊一簽多行，對集團影響不大。並表示，或會改變貨品組合，增加本土消費，不能單靠自由行客戶。

劉鑾鴻指，去年本地零售市道轉差，整體零售銷售錄得負增長，而集團仍可維持正增長，今年會做更多有效推廣，會重點加大推廣開支，目標有單位數同店銷售增長，但相信增長未及以往般高。他補充，今年首兩個月同店銷售與去年同期相若。

內地會全力做好滬閘北項目

他說，內地電子商貿影響力大，其中以中低檔產品影響最大，但他指不希望迎合電商趨勢而做電商，強調在未想到好的電商計劃之前，集團不會貿然投放資源在電商項目。現時會做好上海閘北項目，同時留意其他發展機會，作為上海閘北項目後的另一發展。

至於早前周大福退股一事，財務總監潘福全稱，董事局的改變暫不方便透露。他又指，營運上的工作一直由劉鑾鴻負責，因此周大福退股及董事變更未會影響集團，而新股東卡塔爾投資局未有具體合作方案可以公布，正研究合作空間，暫時不能透露。

欠租金收入 利福地產轉虧

利福地產（2183）亦於同日公布全年業績，由2013年錄得5,865.7萬元盈利，變為去年蝕1,387.8萬元，每股基本虧損3.31仙，不派息。去年該利福地產未錄得營業額，公司表示，自2013年4月出售天津物業以後，已停止收取任何租金，因此期內投資物業中並沒有收到任何租金收入，而其他投資物業仍然空置，而主要收入來源是銀行存款利息收入及來自母公司利福國際的項目管理服務收入，但上述兩項收入址不足以支付經營成本。

■利福國際首席執行官劉鑾鴻。 黃萃華 攝

中國白銀純利增89%

■中國白銀主席及首席執行官陳萬天。 張易 攝

香港文匯報訊（記者 張易）中國白銀(0815)公布去年業績，股東應佔盈利按年升89%至2.48億元（人民幣，下同），每股盈利0.27元，派末期息5港仙。期內純利創新高，收入卻僅微升1%，公司主席及首席執行官陳萬天昨解釋，主因國際白銀價格回落拖累銀錠平均售價，抵銷線上業務帶動的收益增長所致。

線上業務處快速上升期

公司去年1月推出線上銷售平台「金貓銀貓」，全年錄得2.71億元銷售，佔總收入約17.8%，利潤率28.3%，高於傳統製造業務。與此同時，銀錠銷售按年減少25%至7.65億元，主要由於平均售價下降所致，銀錠總產量保持穩定，約268噸。陳萬天指線上業務處於快速上升期，未來銷售佔比會超過線下業務。

被問及內地嚴打網絡售假，陳萬天表示，於「金貓銀貓」銷售的第三方珠寶品牌，皆須提前入貨到公司貨倉，再由公司統一發貨。另外，平台與入駐品牌簽訂授權協議，確保商品貨真價值。他透露，線上商品均價500至800元，當中以2-3克重的中空3D金飾最受歡迎。

該股昨升3.86%，收報2.69元。

九倉三大商場一月生意跌6%

■九龍倉集團副主席吳天海(左)，旁為執行董事李玉芳。 張偉民 攝

香港文匯報訊（記者 張易）九倉(0004)於本港三個旗艦商場海港城、時代廣場及荷里活廣場，去年零售收入按年增長17%至81億元，但第四季錄得按年跌幅。九倉執行董事李玉芳昨解釋，主要是「佔中」行動、內地打貪及亞洲貨幣貶值減弱消費氣氛，上述三商場今年首月銷售仍較去年同期跌6%，直到2月才好轉回升，預計全年有單位數增長。

新品牌加入 長遠仍樂觀

受農曆新年消費帶動，九倉三大商場2月銷售按年增長約3%。不過，整體零售市道放緩，高端珠寶、鐘錶業疲弱，以及海港城及時代廣場仍有翻新工程，令今年銷售增幅難及去年。與此同時，時裝、皮具銷售升幅不俗，隨着新品牌加入，李玉芳對長遠銷售仍然樂觀。

商場銷售增幅放緩，租金收入卻持續增長。李玉芳透露，部分時裝品牌租金分成約18%，相對於其他商場的約30%有吸引力，「要求進駐的牌子很多」。今年有約1/3商戶要續租，料租金起碼有單位數增長。

吳天海：收緊自由行打擊市道

5月將出任主席職位的副主席吳天海於記者會多次慨嘆「生意難做」，又強調自己不是悲觀，而是「小心」。他相信若政府收緊自由行政策，對本港整體零售市道有一定打擊，九倉難免受牽連，加上歐洲經濟疲弱、美國加息等外圍不明朗環境，對今年零售市道較為保守。

巨星國際去年多賺55%

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）巨星國際（2393）昨日公布截至去年12月底止全年業績，純利按年升55.06%至1.01億元（人民幣，下同），每股盈利5.4分，派末期息3.4港仙。首席執行官何震發指，預期上半年可完成一月時公布的目標收購項目。

期內，收益按年升30.51%至15.31億元，主要由於醫療耗材業務增長強勁所致；毛利2.63億元，按年升25.8%。毛利率由2013年的17.8%跌至17.2%，主要由於毛利率相對較低的醫用膠片業務於年度成為主要收益來源，產品組合有變所致。

醫療耗材業務佔比料升至65%

巨星去年11月斥資2.45億元收購體外診斷產品經銷商江蘇歐諾，轉型至醫療耗材業務，分部佔比由2013年佔約40%升至2014年47.1%，何震發預期今年佔比將提升至65%。但他強調不會放棄本業彩色相紙及數碼影像，又冀望兩年內拓展市佔率由現時的55%增至65%。

何震發指，今年一月公布的目標收購項目已屆最後盡職審查階段，規模將比收購歐諾更大，待收購細節訂下後才知道是否需要發債或融資去支付收購，預期上半年可完成。

國美「黑色星期五」購物節報捷

香港文匯報訊 國美電器(0493)昨宣布，集團於3月13日至15日於全國國美門店推出「黑色星期五」的消費狂歡優惠活動，各地門店皆刷新銷售紀錄新高，銷售總額在3月13日當日突破20億元（人民幣，下同）。其中，西安國美36家門店於13日當日累計銷售各類家電產品達上萬台，銷售額突破1.8億元，刷新了西安家電市場的單日最高銷售紀錄。

響應內地「3·15消費者權益日」，國美向消費者作出了低價、專車送貨服務、100%正品的三大承諾，旨在將國美主辦的「黑色星期五」活動打造成為中國消費者在全年中的最大權益的節日。作為國內首個大型線下購物狂歡節，國美「黑色星期五」的銷售成績也預示着公司轉型全渠道零售已見成效後，進入全新的發展階段。

是次「黑色星期五」狂歡節凸顯國美全渠道零售戰略的優勢。2015年初，國美提出將深化落實O2M全零售戰略，打造家電零售生態圈的發展方向，並在現有的採購平台、IT平台、物流平台基礎上，強化金融平台及升級售後平台，進一步完善供應鏈布局，打造成為覆蓋線下、線上、移動端的全渠道介面平台。

轉型全渠道零售顯優勢

國美憑藉升級後的低成本高效率的供應鏈平台，得以為消費者提供更低價、更優質的商品和服務，並構建起低價、體驗、服務為核心的零售品牌認知。

3香港明推「悅換悅新 Flexi Pass」

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）時下智能手機愈出愈多，港人換手機的頻率愈來愈密，但很多時會受電話合約的限制，完成兩年合約才換機。和記電訊（0215）旗下的3香港，將於明日開始推出名為「悅換悅新 Flexi Pass」的新服務，現有iPhone 6及iPhone 6 Plus用戶每月須多付28元，就可以在第7個月更換手機及簽新合約，同時用戶舊約將會取消。

換機可不再受兩年合約影響

換言之，港人換機可不再受兩年約影響，當今年新一部iPhone推出時就可重新簽約更換，不用無了期加長合約。和電營運總裁陳婉真表示，一旦蘋果推出新iPhone後，新服務用戶亦會優先獲通知及登記預訂。

今次3HK的新服務，用戶只需用滿半年，於第7個月至第15個月期間，將舊有手機補回差額及重新簽24個月合約，就可換新iPhone 6或iPhone 6，以及其他品牌手機，變相手機更為保值。用戶換機後轉新合約，換言之至少要向3香港多續6個月約。

陳婉真表示，新服務有望吸引換機客，但強調假如用家買機上台後將iPhone賣走，就無法使用該服務。而收回的手機會轉贈予慈善機構或流入二手市場。被問到有關蘋果的Apple Watch銷售詳情，陳婉真表示，公司正等待蘋果部署，並會盡力配合。

國航上月客運力升12%

香港文匯報訊 國航(0753)昨日公布，2月份客運運力投入同比上升12.1%，旅客周轉量同比上升9.1%。其中，國內運力投入同比上升8.2%，旅客周轉量同比上升3.9%；國際運力投入同比上升21.2%，旅客周轉量同比上升22.1%；地區運力投入同比上升14.1%，旅客周轉量同比上升14%。平均客座率為82.5%，同比下降2.3個百分點，其中，國內航線下降3.5個百分點，國際航線上升0.6個百分點，地區航線持平。

貨運運力投入升25%

貨運方面，2月貨郵周轉量、運輸量同比繼續保持上升，環比則表現下降。貨運運力投入同比上升25.1%，貨郵周轉量同比上升34.2%，貨郵運輸量同比上升12.8%；貨運載運率為47.9%，同比上升3.2個百分點。2月，不含控股企業，國航航油採購總量為33.3萬噸，採購均價為4,057元（人民幣，下同）/噸，同比下降43.7%。其中，國外航油採購均價為3,531元/噸，同比下降42.9%。國內航班航油採購均價為4,195元/噸，同比下降43.8%。

2月集團引進三架B737-800飛機，退出一架A340飛機。截至2月底機隊總數為544架。

國泰2月載客量按年升12.4%

香港文匯報訊（記者 涂若奔）國泰航空(0293)昨日公布與港龍航空於今年2月份合併結算的客、貨運量。客運方面，兩航空公司在2月份合共載客267.55萬人次，較去年同期上升12.4%，乘客運載率上升3個百分點至84.9%。以可用座位千米數計算的運力則上升7.8%。今年首兩個月的載客量上升7.4%，而運力亦增加7.5%。

貨運方面，兩航空公司在2月份運載的貨物及郵件合共13.05萬公噸，較去年同期增長28.8%，而運載率為65.5%，上升6.2個百分點。

貨物及郵件增長28.8%

以可用貨物及郵件噸千米數計算的運力增加25.6%，而貨物及郵件收入噸千米數的升幅為38.7%。今年首兩個月的載貨量上升19.6%，運力增加16.0%，而貨物及郵件收入噸千米數亦上升24.5%。

李寧夥小米手環推智能跑鞋

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）李寧(2331)昨日宣布與小米生態鏈企業、小米手環締造者華米科技達成戰略協議，共同打造新一代智能跑鞋，並探索大數據健康領域，全新智能跑鞋預計今年第三季度推出。李寧股價昨日收報3.59元，升約3.5%。

李寧公司表示，選擇與小米手環合作，看中的是華米科技在智能可穿戴領域的綜合實力，雙方一拍即合，希望能借此機會為廣大中國跑者提供專業而價格親民的智能跑鞋。這是內地體育和智能硬件跨界合作的先例，也宣告了李寧公司正式進軍智能運動領域。

李寧公司指出，雙方通過一年的努力，將李寧專業運動實驗室十幾年積累的中國跑者數據和專業測試數據轉化為一系列獨特算法，由小米手環團隊實現在鞋底的智能芯片中。智能芯片通過採集跑者運動數據和對跑姿和步態進行分析，為中國跑者提供專業而量體裁衣的指導。同時，合作產品還將與小米運動移動端APP相連，對跑者的運動過程和結果進行運動記錄、步態分析，專業指導和里程換購。

首批合推兩款 定價親民

首批合作推出的兩款跑鞋，一款是已經積累了良好口碑的李寧頂級跑鞋烈駿的升級智能版，定價不會高於市場上現行售賣的普通烈駿版本；另一款是李寧全新跑鞋款式，此款智能跑鞋定價極為親民，創造智能鞋的價格新低。

華米科技是中國本土大型智能手機廠商小米科技的關聯企業，聚焦於智能可穿戴產品。小米手環在上市後三個多月就突破100多萬枚銷量。華米科技亦推出了小米運動APP及雲服務，已是中國最大的智能手環及互聯網服務企業。

工銀部分櫃員機暫停服務

香港文匯報訊 受紅磡掘路工程意外掘斷電訊公司的光纖網絡線所影響，工銀亞洲昨日部分離行式自動櫃員機暫停服務，直至另行通知。工銀亞洲指，客戶需要使用自動櫃員機服務，可往該行各分行內之自動櫃員機辦理相關業務。