

# 私營景氣好轉 訂單增長強勁 香港2月PMI創4年高位

香港文匯報訊 香港營商環境繼續改善。日經/Markit昨公佈，經季節調整後，2月份日經香港採購經理指數（PMI）為51.7，略高於1月份的51.1，顯示私營經濟的景氣度進一步好轉，而最新數值更高踞4年以來最佳。不過，就業聘僱和庫存卻同時縮減，這壓抑了PMI指數的整體升幅。

日經/Markit公佈，今年首季中段有更多跡象反映客戶需求不斷加強。調查數據顯示，產出與新訂單的增長動力充沛，兩者的擴張率均錄得2014年2月以來最高。內地市場對香港產品和服務的需求起支持作用，有關的出口增速加快是4年以來最急。

## 業務頻繁 企業大規模採購

上行走勢持續，積壓工作愈加繁重，2月份的未完成工作量連續第二個月上升，增幅擴大至3年最高。產能受壓並未有鼓勵就業，香港私營企業反而更大幅地裁減人手。調查資料顯示，裁員、節約成本、員工自動離職等，都是就業減少的原因。

此外，業務頻繁促使企業進行更大規模的採購活動。2月份的採購水平延續了過去15個月的增長周期，升幅雖然顯著，但已放緩至6個月低位。反觀投入品庫存，則連續第二個月下跌，惟減幅輕微。企業對投入品的強勁需求，繼續拉緊供應鏈的荷載，供應商2月份的配送時間已接連11個月延長。

有業者匯報，訂單增加影響了供應商的表現。配送延誤亦與投入品價格攀升扯上關係。投入品價格急漲，帶動了2月份的整體投入成本大幅飆升，採

購價格的升幅接近1年半最高，而薪資增長也推高了整體通脹。為抗衡成本高企，企業藉由進一步加價以保持盈利。企業雖曾在過去兩個月看好未來產出，但卻在2月份轉淡。

## 成本飆升 未來前景續看淡

IHS Markit首席經濟師 Bernard Aw表示，2018年開局的正向走勢順延至2月份，有望打造香港私營企業4年來的最佳季度成績；惟競爭加劇，成本飆升，將企業對未來前景的信心削弱至負面。PMI調查的其他指標顯示，未來數月的營商活動將持續增長。新接業務量錄2014年初以來的最大按月增長，並有更多跡象反映，來自內地的需求繼續加強，而企業亦持續擴大採購規模。

Bernard Aw又稱，飛漲的成本大大壓抑了增長勢頭。由於原材料價格急升和人民幣升值，投入品的價格持續高企。為保持盈利，企業也隨之調高產品售價。成本攀升的附帶影響在勞動市場浮現。企業為積極削減成本和精簡人手，進一步縮減聘僱；但鑑於目前產能受壓，故可預期就業增長將於未來數月重現。整體而言，日經香港採購經理指數的走勢，與2月份本地生產總值的按年增長率4%大致相符。



日經/Markit公佈2月份香港PMI為51.7，顯示私營經濟的景氣度進一步好轉。資料圖片

## 日經香港PMI創4年新高



## 香港PMI調查結果撮要

- 2月份香港PMI為51.7，略高於1月份的51.1
- 產出與新業務齊升，出口內地的銷情亦告升溫
- 投入成本通脹依然高企
- 競爭加劇、成本飛漲，企業信心受挫

# 調查：56%人用銀行Apps 遇阻

香港文匯報訊 金管局今天(3月6日)舉行智慧銀行新紀元技術簡報，昨日有市場調查指出，儘管本港71%的客戶在過去12個月內曾使用其主要金融機構的網上銀行服務，35%的受訪者表示在登入網上銀行時遇到問題，而56%在使用流動銀行應用程式時曾遇到問題，很明顯客戶認為銀行需要更努力地提升數碼渠道的用戶體驗。

## 僅30%人曾使用手機銀行

J.D.Power昨發佈的調查發現，本港超過一半(57%)的銀行客戶已經準備好接受他們的主要金融機構採用虛擬銀行營運模式，認為銀行需要重新思考他們的營運策略，以滿足客戶不斷轉變的需求。調查亦發現，52%的銀行客戶使用流動支付服務，即通過手機支付商品和服務。這個比率遠高於新加坡的35%及澳洲的19%，但仍然低於內地的98%。30%的受訪者曾使用手機銀行服務，這個比例遠低於內地的78%、澳洲的43%及新加坡的41%。

J.D.Power服務行業總監 Anthony Chiam表示，對比分行和電話中心等傳統渠道，自助服務渠道例如自動櫃員機、網上及手機銀行服務等獲得更高的客戶滿意度。有趣的是，雖然數碼渠道

的用戶體驗有所不足，但與傳統渠道相比，客戶仍然較滿意數碼渠道，他們喜愛這些便利的24/7全天候服務，大家亦期待見到銀行如何在數碼時代建立和深化與客戶之間的關係。

## 電子錢包最滿意微信支付

調查還有其他主要發現包括：在各種電子錢包中，受訪者對微信支付最為滿意。在流動支付用戶中，29%的受訪者表示Apple Pay是他們的主要電子錢包，其次是佔17%的八達通「好易界」。而Android Pay、支付寶和微信支付分別佔16%、15%及8%。然而，微信支付獲得了最高滿意評級(10分為滿分，它獲得了7.7分)，緊隨其後的是Apple Pay(7.6分)。

於零售銀行滿意度排行榜方面，調查指花旗銀行高踞榜首，整體滿意度評分高達723分。花旗銀行在客戶互動、賬戶資訊、產品提供、費用和設施這五方面均獲得了最高評分。這項研究根據客戶的主要金融機構所提供的產品和服務來評核客戶滿意度。研究通過以下六個關鍵因素來衡量整體滿意度：客戶互動(33%)、賬戶資訊(19%)、費用(16%)、設施(16%)、產品提供(12%)和解決問題能力(4%)。

## 2018年香港零售銀行滿意度研究

整體滿意度指標排行(以1000分作比例)

銀行	滿意度	消費者五星評級
花旗銀行	723	★★★★★
星展銀行	706	★★★★
東亞銀行	692	★★★★
渣打銀行	688	★★★★
研究平均	679	
恒生銀行	673	★★★
匯豐銀行	669	★★
中銀香港	665	★★

註：交通銀行、建行亞洲、大新銀行、富邦銀行、南商銀行及華僑永亨銀行由於樣本較小或不足，不在今次研究內

資料來源：J.D. Power 2018年度香港零售銀行滿意度研究

2018年香港零售銀行滿意度研究是基於2,371位零售銀行客戶的回饋。研究於2017年11月至2018年1月進行。J.D.Power在包括澳洲、加拿大、中國內地、印度、新加坡和美國在內的主要金融市場中進行一系列零售銀行研究。

# 光大國際斥10億研環保業務



王天義指未來五年會拿出逾10億元人民幣研發環保業務。周曉菁攝

香港文匯報訊(記者 周曉菁) 光大國際(0257)昨公佈截至2017年底全年業績，期內收益按年升43%至200.43億元，權益持有人應佔盈利同比增加26%至35.09億元，每股基本盈利78.3港仙，末期息12港仙，全年共派24港仙。行政總裁王天義於記者會上表示，未來五年會拿出至少10億元人民幣投入研發，涉及環保能源、環保水務、綠色環保等業務。

王天義：加大力度「走出去」  
王天義續指，環保業務在內地及海外市場，均有很大發展空

間，集團會積極抓住併購的機會，同步推進內地和海外業務。目前環保能源盈利佔比約為70%，有信心佔比可維持增長。截至去年末，集團擁有19個在建及13個籌建中的垃圾發電項目，他預計今年的籌建項目不會少於去年。

對於海外項目，王天義補充，會加大「走出去」的力度，現時海外投資佔比只有2%，實屬偏低，而「一帶一路」沿線國家在未來5至10年會急速發展，垃圾發電會是商機之一。他強調，在考慮海外項目時，回報率要與內地的投資項目相若，現階段會集中在東南亞、中東歐地區發展，公司已經在波蘭和越南分別收購了廢物處理公司和建立垃圾發電站，期望能在大力拓展海外業務前打好穩固的基礎。

年報披露，集團手持108.8億元現金，較2016年同期大增54%，王天義解釋，主要因為去年5月分拆旗下光大綠色環保(1257)業務上市，當時共籌集約33億元，短期內沒有再分拆旗下業務的計劃。

# 細劉：看好今年零售市道



左起：利福國際執行董事劉金麟、利福國際財務總監潘福全、利福國際主席劉鑾鴻、利福國際執行董事劉今晨。岑健樂攝

零售市道前景將受惠本地就業市場強勁與訪港旅遊業持續回暖，不過金融市場波動與貨幣緊縮政策則可能對本地零售帶來負面影響。因此，集團對今年香港零售市道前景審慎樂觀。

## 受惠賣產去年多賺1倍

不過，利福國際主席劉鑾鴻(細劉)則對前景充滿信心。他相信今年首2個月本港零售銷售，將有雙位數增長；如無意外，今年本港的零售表現仍會向好。此外，他表示由於集團業務管理良好，因此SOGO的營業表現，將「持續跑贏大市」。

期內，銷售所得款項總額按年增加6.7%至約102億元；而銅鑼灣與尖沙咀SOGO的營業額為共約48.99億元，按年升4.9%。其中，銅鑼灣SOGO期內銷售收入升4.3%。而銅鑼灣SOGO收入佔該集團銷售所得款項總額84.8%。年內，銅鑼灣SOGO的平均每日入店流量為79,000人，逗留購買比率維持約34.1%，而平均每宗交易額則由前年的794元升至864元。

至於尖沙咀SOGO年內銷售收入升22.3%。年內，尖沙咀SOGO的平均每日入店流量為14,900人，逗留購買比率為27.7%，較去年的

25.4%，增加2.3%，而平均每宗交易額則由前年的983元升至1,034元。期中，化妝品及護膚產品銷售佔尖沙咀SOGO總銷售額約60%。

## 啟德項目料2022年開幕

另一方面，利福國際執行董事劉今晨表示，集團位於啟德的項目將會發展成兩幢大廈，將有兩種不同的零售銷售模式，其中一幢會是百貨公司，模式與現時的SOGO相若，目標客戶群主要是年輕人；至於第二幢大廈則是商場，將設有電影院及醫療設施。利福國際財務總監潘福全其後補充，啟德項目在2022年開幕不成問題，而投資額維持在130億至140億元不變，沒有需要就此項目再作融資。

談到集團為何不增加派息時，劉鑾鴻表示，集團希望能保持足夠的現金以尋找適當的項目投資，並認為九龍西及新界仍有業務發展空間，不排除於銅鑼灣、尖沙咀與啟德外，發展第4間SOGO。至於電商業務方面，他則表示將為今年11月的「感謝周」活動引入電子平台技術，期望能因此增加營業額。

利福國際昨收報11.34元，跌0.526%。

及大嶼山東涌合共34間OK便利店推行，並計劃於2018年內普及至全港大部分OK便利店。除早上7時半至10時的繁忙時間外，長者可以在其他店舖營業時間使用「EPS長者提款易」服務。

易辦事公司(香港)總經理蘇偉標表示，公司與OK便利店攜手推出「EPS長者提款易」服務，是希望從金融服務向長者提供更便利的生活環境。期望未來可以聯拍更多的商業夥伴，於今年內將計劃擴展至全港大部分地區，讓「EPS長者提款易」服務更加普及。

# 長者OK便利店可用易辦事提款

香港文匯報訊 易辦事公司昨宣佈夥拍OK便利店，正式開始推行首階段「EPS長者提款易」服務，作為「EPS Easy Cash提款易」的延伸，讓長者可於居住的社區提取小額港幣現金，以便利日常生活。

## 每卡每日最多提款1000元

「EPS長者提款易」服務的使用方法相當簡

## 高鑫盼線上收入2年後佔20%

香港文匯報訊(記者 張美婷) 高鑫零售(6808)執行董事兼大潤發中國主席黃明端昨於業績會表示，去年阿里巴巴入股集團約36%，成為高鑫第二大股東，相信其首個戰略合作的「淘寶到家」可帶動線上訂單，目前線上收入佔整體銷售收入約2%至3%，料2020年佔比將提升到10%至20%。

## 2門店測試「淘寶到家」

黃明端昨表示，「淘寶到家」將在今天開始測試2間門店的系統，其他分店會在6月陸續進行改造，料今年底在260多個城市中，可完成460多家實體大賣場的線上系統改造。他又稱，集團有與內地其他電商進行O2O業務合作，惟有些平台訂單量僅幾十個，未來可能集中精力發展「淘寶到家」和大潤發自有App兩大線上平台，料2019年將成為業務的「爆發

期」。高鑫首席執行官兼執行董事呂德偉補充，阿里巴巴在科技方面的優勢及其擁有的5億淘寶用戶，不但能加強集團線上線下業務，亦能帶來巨大的客戶流量。

## 51%新開門店在三線城市

在實體業務方面，大潤發中國首席財務官徐盛育表示，去年下半年調整了開店數目，今年已開7間分店，今後還將多開28間門店，未來三年以營業面積估算，新開店的51%將在三線城市，四線城市約33%。

高鑫零售公佈截至去年12月底的全年業績，其股東應佔溢利按年升8.6%至27.93億元人民幣，每股盈利29分人民幣，派末期息0.16港元。

高鑫零售昨收報9.72港元，大跌9.665%。

## 香港寬頻4G月費劈至78元

香港文匯報訊 香港寬頻(1310)昨宣佈，即日起推出旗下流動通訊服務組合全新優惠，其中4G 21Mbps服務計劃月費更低至78元。新客戶及續約客戶登記即送「香港寬頻Wi-Fi蛋」10天免費試用，現有客戶也可獲贈5天免費試用。

另外，6GB與12GB升級至本地無限數據用量計劃將同步減價，指定現有香港寬頻家居寬頻或家居電話服務客戶，或由CSL/1010/SUN Mobile攜號轉台至香港寬頻的客戶更可享特別優惠月費，由原來168元及238元，分別減至最新優惠148元及218元。