

貿戰緩和 港首季出口指數反彈

貿發局維持今年出口增5%預測

香港文匯報訊(記者 莊程敏)貿發局昨公佈,2019年首季出口指數按季反彈4點至39.2,反映港商對所有行業及出口市場的信心回升,不過仍遠低於50的榮枯線。貿發局研究總監關家明昨表示,受訪者普遍認為中美就貿易紛爭的談判已有進展,但他認為不可能一個談判就令問題完全解決,加上美國大選等因素,市場仍存在不穩定性,相信未來指數仍會於50以下反覆上落,惟該局對今年的出口增長預測維持不變,出口值升5%,出口量升3%。

關家明昨指出,雖然首季出口下跌,但相信全年要增長5%難度不大,因出貨量一般集中於下半年,特別是暑假及聖誕前後,而首季亦受到季節性因素及提早出貨的影響,如今年農曆新年較遲,令2月在基數效應下跌幅較大。不過他預計,第2季出口指數處於50以下的機會仍大,但不再重複去年第3季單季急挫19點的情況。關家明補充說,在眾多行業中,出口商最看好機械(42.2),其次為玩具(41.4)及電子(39.7)。在出口市場方面,港商對日本(48)最具信心,其次是歐盟(47.4)、美國(46.1)及中國內地(45.7)。

港商看好機械玩具等行業

調查又指,儘管港商對出口的信心上升,與上季(54.4%)相比,較少受訪者(51.4%)擔心中美貿易摩擦會不利短期出口表現,但48.5%受訪者已親歷中美貿易糾紛帶來的負面影響,特別是在削減訂單(69%)方面,其他衝擊包括遭買家壓價(34.9%)、取消訂單(22.7%)以及分擔或承擔部分新增關稅成本(16.2%)。為應對中美貿易摩擦,逾半受訪者(54.1%)考慮發展美國以外的市場,其他計劃還包括轉移生產或採購基地(27.4%)以及縮小公司規

模(19.9%)。貿發局建議港商擴展業務至新市場,如俄羅斯遠東地區以及東盟國家。貿發局環球市場助理首席經濟師陳永健指出,俄羅斯遠東地區(又稱遠東聯邦區FEFD)天然資源豐富、土地充足、基礎設施提升,加上進入歐亞經濟聯盟國家(EAEU)暢通無阻、政府又提供慷慨的稅務優惠,是一個具吸引力的製造業投資熱點。陳永健稱,從事食品加工、紙張和紙張、橡膠和塑料、電氣設備、醫藥和珠寶行業的港商特別適合在FEFD拓展業務。

網購盛行增電子商貿機遇

貿發局經濟師袁淑妍亦指,東盟電子商貿機遇持續增長。她指,東盟中產愈來愈熱衷網購,或以多種渠道購買旅遊消閒、時裝和娛樂,以及消費電子、健康、美容及保健的產品及服務,而網上評論往往左右他們的消費決定。她建議,港商可考慮透過百貨公司或專賣店的全渠道零售,或在社交媒體及B2C平台售賣產品,以開拓這些市場。

另外,貿易價值指數自去年第4季的44.8升至今年首季的45.9;採購指數自去年第4季的43.4升至今年首季的44,就業指數亦由去年第4季的46.6升至今年首季的48.9。



科法斯: 中企遭買家拖欠款項期趨長

香港文匯報訊 去年對內地經濟是充滿挑戰的一年,經濟增長降至6.6%,且預期會在2019年進一步趨緩。據科法斯的最新調查顯示,在1,500家受訪中企中,有59%認為經濟在2019年難有起色,這是自2003年開展調查以來的最悲觀預期。逾期付款的情況也有所惡化,62%的中企在2018年遭遇過買方逾期付款,有40%的受訪者宣稱所面臨的逾期付款情況有升高趨勢,相比2017年29%的佔比而言明顯上升。

平均信用期限增至86天

科法斯指出,內地去年經濟面臨困境,經濟增長放緩為內地企業帶來不利影響。例如,企業債券違約金額翻了4倍,達到160億美元,而透過中國最高法院裁決的企業破產案件數字飆升至6,646宗。科法斯分析,由於內地在2018年上半年實施去槓桿操作,導致資金流動性緊縮的困境,不難理解企業面臨的壓力。與此同時,中美貿易緊張局勢升級,打擊了消費者信心,導致國內消費疲軟。

面臨這些不利條件,最新調查顯示,大多數受訪企業認為,2019年的經濟成長難有起色(59%,一年前為33%)。這是科法斯自2003年開始進行內地企業付款行為調查以來首次發生的情況。

中企已經被迫採用更長的信用期限來維持業務水平。平均信用期限從2017年的76天增至2018年的86天,延續了自2015年以來的上升趨勢,汽車和運輸行業的信用期限最長,其次是建築和能源。

汽車建築業承受高風險

逾期付款狀況也在2018年有所惡化:2018年,62%的企業遭遇過買家逾期付款情況,40%稱其逾期付款金額在2018年有所增長,這比2017年的29%要增加不少。更令人擔憂的是,遭遇超長期逾期付款(超過180天)款項在年營業額中的佔比超過2%的受訪企業比例從2017年的47%增至2018年的55%。科法斯的經驗顯示,80%的超長期逾期付款無法收回。當此類逾期賬款在企業的年總營業額中

的佔比超過2%,便會對企業現金流構成風險。

此外,在這風險譜系的高風險一端,超長期逾期付款金額超過年營業額10%的受訪者中,所佔行業比例最大的為建築業(28%),其次為汽車(27%)和ICT(25%)。製藥業比例最低(7%),甚至低於農產品業(12%)。雪上加霜的是,近60%的受訪對象承認使用銀行承兌匯票及/或商業承兌匯票來代替現金支付。這類付款模式其實蘊含着現金流風險,而隨著經濟增長在2019年繼續趨緩,預示內地企業面臨更嚴峻的營運風險。

科法斯亞太區經濟學家卡洛士·卡薩諾瓦(Carlos Casanova)認為,經過一段時間的高速增長,內地經濟終將遇到不可避免的結構性困境。該行對1,500家內地企業的調查結果證實,由於資金流動性緊縮和競爭加劇,降低了利潤率,導致企業付款能力惡化。隨着經濟增長進一步放緩,對於大部分企業面臨現金流和償債壓力的行業而言,風險將日益加劇。

新東方在線今招股 入場費5605元



■孫暢(中)指騰訊是公司的第二大股東,日後將加強與騰訊的合作。左為孫東旭。記者彭子文攝

香港文匯報訊(記者 岑健樂)內地在线教育服務供應商新東方在線(1797)今日起至下周三招股,發行逾1.645億股,其中約10%公開發售,招股價介乎9.3元至11.1元,集資最多18.26億元,以每手500股計算入場費約為5,605.9元。股份將於3月28日掛牌。

新東方在線執行董事兼聯席行政總裁孫

暢昨於記者會上指,騰訊(0700)目前公司的第二大股東,公司日後將加強與騰訊的合作,增加在科技方面的投入,為內地學生提供優質的學習體驗。

按中間價每股10.2元計算,集資淨額約15.67億元,當中30%將用於投資員工招聘及培訓活動;30%用於有選擇性地收購或投資可互補的業務及支持集團的增長戰略;餘款用於增加及改善內容供應及課程開發能力、投資改善及升級技術基礎設施等。

教育業整頓利公司發展

國家教育部部長陳寶生在今年兩會上指出要為學生「減負」,會否對公司業務造成衝擊?新東方在線聯席行政總裁孫東旭稱,自去年教育行業開始整頓以來,公司

一直積極配合,並進行過大量自查行為,藉以確保公司的教學質量。他認為國家進行教育行業整頓可提升行業准入門檻,令行業得以持續健康發展,對大公司來說是利好消息。

管道工程最多集資1.5億

另外,於新加坡專營基礎設施管道建設及相關工程服務的總辦商管道工程控股(1865)昨起至下周二公開招股,計劃發行2.3億股,其中10%為公開發售,招股價介乎每股0.55元至0.65元,集資最多約1.5億元。以每手4,000股計算,入場費約為2,626.2元。股份將於3月27日掛牌。

以招股價中間價0.6元計算,集資淨額約為1.007億元。其中約59.7%將用作於2019年9月30日前遷往將購置的新物業;約31.2%將用作於添置兩台頂管機。

此外,內地創新移動廣告技術公司豆盟科技(1917)昨首日掛牌上市。該股開市報0.59元,較招股價0.41元高43.9%。一度高見0.79元,全日收報0.63元,較招股價升53.7%。以一手10,000股計算,不計手續費每手賺2,200元。

大酒店去年多賺逾7%



■郭敬文(中)表示集團今年首兩個月的業務大致與去年同期持平。記者莫雪芝攝

香港文匯報訊(記者 殷考玲)大酒店(0045)去年度純利12.43億元,按年升7.6%,派末期息16仙。面對全球經濟不明朗因素,該集團行政總裁郭敬文昨於業績會上表示,中美貿易戰和脫歐等因素對業務來說會有一定影響,因為酒店業依賴旅遊和貿易,但他認為內地和香港的業務仍然穩定,今年首兩個月的業務大致與去年同期持平。

截至去年底止,該集團收入62.14億元,按年升7%,若不包括未變現物業重新估值變動等因素,基本盈利為7.65億元,按年跌4%。集團旗下香港半島酒店去年錄得收入13.52億元,按年升4%。以去年第四季來看,半島酒店出租率為78%,按季下跌6個百分點,但第四季平均房租為6,223元,按年升11.8%。郭敬文稱,集團會維持現有的房租策略。

對於高鐵和港珠澳大橋開通,郭敬文表示,即日來回的

客人未必消費力低,該兩項交通基建開通後,到集團旗下商場購物的遊客有所增加。被問及會否於大灣區拓展業務,他稱暫時未有計劃,因為大灣區發展仍屬初期階段,待市場成熟再作考慮,但就會在大灣區開拓更多銷售業務,期望可開設更多商店。

纜車工程影響今年業績

該集團又指,山頂纜車改善工程已展開,該項目涉資6.84億元,計劃由公司內部全額出資,預期2021年完工。郭敬文表示改善工程進行期間山頂纜車會暫停營業約2個月,屆時會商討安排其他交通方式上山,對集團今、明兩年的收益帶來負面影響,但新纜車的載客量將由目前的每班120名乘客增加至210名,屆時將可大大縮短訪客的等候時間。他又稱由於山頂纜車改善工程涉及資金較大,計算過後預計營運至2035年會有適當回報率。

大酒店2018年度業績撮要

項目	金額	按年變幅(%)
收入	62.14億元	↑7
股東應佔盈利	12.43億元	↑7.6
基本盈利*	7.65億元	↓4
香港半島酒店收入	13.52億元	↑4
每股派末期息	16仙	持平

*不包括未變現物業重新估值變動的除稅後影響以及其他非營業項目的影響

製表:香港文匯報記者 殷考玲

金蝶國際盼今年雲業務收入增50%

香港文匯報訊(記者 莊程敏)金蝶國際(0268)首席財務官林波昨出席業績會時表示,去年金蝶的雲業務收入增長49.5%,雖然目前相關業務仍錄得虧損,但隨着收入逐漸上升,明年或可扭虧。而今年雲業務收入增長目標為50%,至2020年雲業務收入佔比將由目前的三成提升至六成,會繼續努力實現雲服務轉型,包括提高產品服務能力及創新等。

談及金蝶國際回購「雲之家」業務的原因,林波指「雲之家」在兩、三年前仍然是一個免費的平台,沒有收益,但有市場推廣效果,現時進入SaaS收費模式,相比騰訊的微信企業版、阿里巴巴旗下「釘釘」仍是免費模式,相信回購「雲之家」很快會為集團帶來收益,亦能與其產品產生協同效應。目前「雲之家」大型企業付費客戶包括海爾

及海信等7,000家企業。

暫無計劃上科创板

林波坦言,轉型至雲服務壓力頗大,希望可以提升產品服務能力,加快投資及併購,例如考慮產業合資公司等模式,與其業務產生互補作用,讓雲服務收入佔比上升。另外,他續指,由於香港市場發展不受限,暫無計劃會回歸A股或在科创板上市。董事會主席徐少春則認為,互聯網已進入下半場,未來10年是產業互聯網的時代,希望透過加速雲轉型,助力傳統產業塑造互聯網及新優勢,重構行業價值鏈。

金蝶日前公佈2018年止年度業績,權益持有人應佔利潤4.12億元(人民幣,下同),按年上升32.94%;每股基本盈利13.19分,擬派末期息1分,按年下跌



■徐少春(左二)認為未來10年將是產業互聯網的時代。左三為林波。

23%。期內營業額28.09億元,按年上升21.9%,其中管理軟件業務實現收入19.59億元,按年上升12.9%;雲服務業務收入同比增長49.5%至8.49億元。