

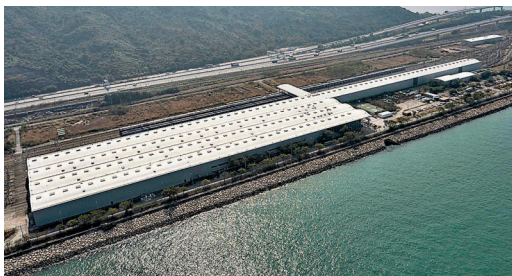


港鐵未來1年4000伙項目招標

中期純利下跌11.7%至41.78億 經常性業務轉賺24.2億

港鐵(0066)昨日公布截至6月底中期業績，今年上半年純利按年少賺11.7%至41.78億元。受惠防疫措施取消後的乘客量增加，以及香港與內地的鐵路服務重開後逐漸恢復的過境及免稅店業務，經常性業務扭虧為盈，賺24.2億元；每股盈利0.67元；中期息維持派0.42元，可以股代息。港鐵股價昨日收報35.25元，升0.1元或0.3%。

◆香港文匯報記者 黎梓田



▲金澤培表示，本地鐵路服務已錄得相當於疫情前九成以上乘客量。記者郭木又攝

▲對於何時重推小蠔灣項目，港鐵稱會密切留意市場情況。資料圖片

行政總裁金澤培表示，本地鐵路服務已錄得相當於疫情前九成以上乘客量。而過境鐵路乘客量亦持續回升。免稅店業務亦見復常，並開始再度為港鐵的財務表現作出貢獻，正努力使收入來源的動力全面恢復。他指，由於今年上半年的新訂租金下跌，在車站零售租金收入和物業租賃收入方面繼續面對挑戰。而廣告收入仍取決於經濟復甦的程度，以及消費情緒及開支的改善情況。

先推東涌東站第一期招標

物業業務方面，港鐵預計，未來12個月有約4,000伙單位招標，料首先推出東涌東站第一期項目，其他項目正在籌備中，包括技術研究、批地及法定程序，並視乎市況而進行招標。另外，下半年將為「日出康城」第十一期利潤繼續入賬。

港鐵指，目前公司正為「港島南岸」第三期、「日出康城」第十二期及第十三期、天榮站、何文田站第一期和油塘通風樓申請預售樓花同意書。最近，留意到愈來愈多物業買家選擇分期付款，這將令港鐵延遲確認物業發展項目的利潤。

黃竹坑站商場下季開業

商場方面，金澤培表示，黃竹坑站「THE SOUTHSIDE」樓面面積達4.7萬平方米，預計將於今年第四季分階段開業。連同大圍站「圍方」，使零售物業組合的應佔總樓面面積增加約三成。

金澤培指，公司致力推展小蠔灣項目，項目可提供約10,720伙住宅單位，亦會繼續推展另外14個正在興建的住宅物業發展項目，為香港市民提供約1.6萬伙住宅單位，足夠應付

公司未來發展需要。對於何時重推流標的小蠔灣項目，物業及國際業務總監鄧智輝表示，公司會密切留意市場情況，過去亦進行了很多檢討及研究工作，並聽取發展商意見，將優先處理與鐵路設施相關的工程。他也指出，正在檢視推出市場次序，形容東涌東站項目較小蠔灣項目簡單，強調兩個項目會以先後次序推出市場。

金澤培又表示，東涌綫延綫工程已於今年5月展開，預計於2029年竣工。《鐵路發展策略2014》下的其餘多個項目，其中就屯門南延綫及東鐵綫古洞站項目協議與政府進行的磋商已進入後期階段，預期於今年稍後時間動工。北環綫項目預計今年稍後刊憲。

籌備研究引入氫能輕鐵

金澤培補充，公司未來五年將投放

超過650億元更新鐵路資產及保養維修，當中會大力提供智慧鐵路設施。公司計劃今年底引進以信用卡開港鐵，提供更多車費電子支付選項。港鐵首部雙層電動巴士現正進行設計和生產階段，預期年底完成。公司也計劃未來數年引入至少30部電動巴士，並已開始籌備引入氫能輕鐵列車的可行性研究工作。

財報顯示，期內總收入275.74億元，按年升19.7%；香港車務營運收入93.42億元，按年升60.7%；香港車站商務收入24.15億元，按年升63.1%；香港物業租賃及管理業務收入24.56億元，升6.5%；內地及國際鐵路、物業租賃及管理附屬公司收入130.79億元，按年少0.5%。物業發展利潤7.32億元，按年大減90.6%，公司解釋是去年同期有數個物業發展項目同時入賬導致高基數效應所致。



太古：對香港和內地前景有信心

◆太古及太古地產主席白德利(中)表示，上半年業務未有受到內地經濟放緩影響。香港文匯報記者郭木又攝



香港文匯報訊(記者 蔡競文)太古系昨日公布中期業績，太古A(0019)及太古B(0087)上半年股東應佔盈利42.21億元，按年升1.21倍，太古A每股派第一次中期息1.2元、太古B每股派第一次中期息0.24元。太古及太古地產(1972)主席白德利表示，上半年業務未有受到內地經濟放緩影響，長遠來說對香港和內地市場有信心。

太古中期多賺121%

白德利表示，太古地產的1,000億元的投資計劃進展順利，至今已承諾投放約40%的

資金到全新投資項目，未來業務擴展的路線圖越發清晰，在香港、內地及東南亞三個核心市場中，實踐其長期發展策略。截至8月4日，已承諾的投資計劃總額約390億元，其中於內地投資170億元、香港投資110億元，以及投資110億元於住宅物業買賣項目。此外，白德利指出，於6月底宣布以304億元代價出售美國太古可口可樂100%股本權益，此項交易倘獲批准，將以具吸引力的估值實現重大價值，為股東帶來即時及大額的回報。另一方面，太古地產上半年純利22.23億

元，按年跌49%，每股派第一次中期股息0.33元，按年增加3%。上半年基本溢利38.92億元，按年增長近6%，其中來自物業投資的經常性基本溢利上升，主要反映香港和內地零售物業租金收入上升，惟部分被香港辦公樓租金收入減少所抵消。

太地港零售租金收入升17%

上半年香港零售物業組合的租金收入總額為12.3億元，按年升17%，反映所有防疫限制措施解除後的復甦以及提供予租戶的租金支援大幅減少。香港零售市場展望方面，該集團認為雖然經濟環境不明朗及股市波動，但預計香港的人流和租戶銷售額將會持續改善。

上半年香港辦公樓物業組合租金收入總額為27.78億元，按年跌2%，主要市場需求仍然低迷，反映經濟持續不明朗，而辦公樓市道疲弱，主要受到供應增加影響，空置單位加上新供應所致。不過，該集團辦公樓物業組合仍然表現穩定，恢復通關後租賃活動也漸趨活躍，有更多潛在租戶到來視察。截至今年6月底，太古廣場租用率為97%，太古坊的港島東中心及太古坊一座租用率為97%。

◆VINEKO創始人梁志輝不諱言今年看不到會發生什麼事，睇唔通前景。香港文匯報記者北山彥攝



VINEKO：創業廿多年最擔心今年

專訪

香港文匯報訊(記者 莊程敏)香港寸金尺土，納米樓

比比皆是，人們對戶外傢具的需求相對較低。然而，VINEKO創始人梁志輝(Jackie)希望將歐洲成熟的悠閒生活態度引入香港，讓本地人也可享受和品味新興的戶外設計潮流和文化。他坦言：「創業廿多年，最擔心係今年，因為睇唔通前景，今年看不到會發生什麼事，貿易戰及全球經濟等問題都看不清。」未來會以亞洲市場為主，因相對較穩定，而且高級戶外市場愈來愈成熟，特別看好內地市場。

細緻點管得緊 有要求有市場

梁志輝原本是從事電子產品的維修員、繪圖員至高級工程師，於2002年看準市場商機，毅然創立以生產電子產品為主要業務的公司，隨後成功於歐洲接下製作及生產戶外餐椅項目，與歐洲設計師合作，2005年開設第一間傢具廠，原因是市面上很難找到達自己要求的傢具廠。而他運用電子廠的概念去經營傢具廠，最快3個月時間就可以出貨。

「其實傢具的製品的誤差接受正負3mm，但電子產品只接受正負零點幾，對我們來說一點難度都沒有。」梁志輝表示，公司高層人員沒有一個做傢具出身，全部都是做電子，所以用電子廠的概念去經營傢具廠，工作要細緻，環節要管緊，「以一張1米乘3米的枱為例，做顏色噴圖，出面可能接受很多個塵點，但我們一個塵點都不可以有。」此外，傢具廠採用自動化生產，大規模使用機械以取代

傳統師傅的手工。經過多年發展，廠房員工人數亦從最初的50人增至現在的250人。

談到疫情對公司的影響，他指出，疫情期間好多人留在家中開始換傢具，這兩年銷售額反而是紀錄新高，去年自家品牌生意升一倍。而受危機影響的多數是中低端品牌，有些同行甚至是零訂單。「每次有危機，我們都剛好在轉型及擴充。2008年開設自己品牌；2019年將廠房擴產；疫情時再加大投資在ERP電腦管理系統，擴大生產。」他認為，有錢人始終有錢，銷售會減慢但不會慢到零。事實上，隨着公司的發展，他們的客戶開始更加成熟，對產品有更高的要求，因此他們的銷售也相對穩定增長。公司市場包括歐洲、美國、澳洲、新加坡和中國，並且在這些地區都擁有良好的知名度。

對內地有信心 研推亞洲產品

梁志輝又提到，公司在行業中的競爭優勢在於他們的市場定位非常精準，戶外傢具行業面臨的競爭主要來自進口產品，但這些產品價格昂貴，至於價格低的品質又不佳，所以公司市場定位很好。他又指，最近在廣州展會上獲得很多詢問，對未來內地的訂單亦有信心。

另外，他談到希望將歐洲的生活理念帶到香港，「香港人以往多數怕曬，愛涼冷氣，但近年好少，多了食客喜歡坐餐廳外面」，公司亦有推出較小巧的產品迎合亞洲市場。公司計劃明年會擴大生產線，預計自家品牌銷售能增一倍，但代工生產方面則可能受到歐美經濟不明朗影響而下跌兩成。



◆VINEKO產品會以亞洲市場為目標，並特別看好內地市場。香港文匯報記者北山彥攝

佐丹奴多賺96% 增營銷投入

香港文匯報訊(記者 岑健樂)佐丹奴(0709)昨日公布中期業績。其中，銷售額按年增加5%至19.7億元。公司股東應佔淨溢利按年大升約96%至1.9億元。每股基本盈利為12仙，每股派中期息17仙。

劉國權：營商環境仍不穩定

佐丹奴主席兼行政總裁劉國權表示，集團將繼續投放資源於營銷活動，以強化品牌形象，增強定價能力。在地域方面，集團將進一步開發新興市場的加盟/授權業務。

他續指，由於全球通脹、利率上升以及令人擔憂的地緣政治衝突，營商環境仍然不穩

定。因此集團管理層已準備好透過經營靈活性、地域多元化計劃和精簡資產負債表紀律來應對這些不確定性。

另一方面，佐丹奴於業績公告上表示，展望2023年餘下時間，集團預期定價能力得以持續，店舖數目亦將有整體增長。集團將增撥營銷資源，繼續提升品牌形象，並在通脹環境下捍衛售價。集團正就生成式人工智能進行廣泛內部培訓，旨在於競爭出現前裝備員工，使之具備必要的技術。

積極拓展加盟及授權經營

此外，集團表示雖於直營店擴展方面保持謹慎，但會積極拓展加盟及授權經營。

集團近年已在新興市場取得顯著成果，預期於未來數月再度取得重大進展。此外，集團的線上業務為重點領域。集團將鞏固自有的網絡渠道，同時與既有第三方平台鼎力合作。集團已於內地及韓國建立重大線上業務。

至於其他市場，例如香港及台灣等地區亦正加速發展。集團表示對前景保持審慎樂觀，並將聚焦於維持盈利能力、提升品牌形象，以及擴展發展中國家的業務據點。集團將繼續聘用更多年輕行政人員，確保為集團恰當注入活力和合適續行。

受業績表現良好帶動，佐丹奴後股股價急升，全日收報3.15元，升0.21元或7.14%。

太保壽險夥慧擇戰略合作

香港文匯報訊(記者 馬翠媚)隨着內地相關部門出台「前海金融30條」及「前海金融30條實施方案」等政策，不少分析均看好跨境保險業互聯互通勢將迎來黃金機遇。太保壽險香港與慧擇香港昨在港簽署戰略合作協議，並在港推出保險產品「金滿意多元貨幣幣」，讓受保人可於香港承保及北上養老。

瞄準「北上養老」缺口商機

慧擇控股董事長兼CEO馬存軍表

示，近年大灣區內很多人透過專才計劃等移民香港，但其父母大多都留在內地，同時香港亦有很多長者到大灣區養老，在瞄準香港保險客戶「北上養老」的服務缺口下，推出符合有關法規、消費權益的保險產品。

太保壽險首席市場官熊璋表示，歷經5年發展，太保家園在11個城市落地13個太保家園養老社區，達到一定的保費即可獲得太保家園的入住資格，料2030年太保家園將實現養老床位2.5萬張。

領展CEO王國龍 減持套4560萬

香港文匯報訊(記者 岑健樂)領展(0823)行政總裁王國龍減持。聯交所資料顯示，王國龍在上周四(3日)以每股平均價42.39元，減持107.58萬個基金單位，套現約4,560萬元。減持套現後，王國龍於領展的持股比例由0.19%降至0.15%。領展今年2月提出以「5供1」方式供股，供股價為44.2元，意味王國龍的減持價較供股價為低。領展昨收報40.5元，跌0.8元或1.94%。