

羅兵咸 10 億賠償恒大股民 不承認任何法律責任

香港文匯報訊（記者 周紹基）香港證監會昨日宣布，與羅兵咸永道香港達成協議，羅兵咸永道香港在不承認任何法律責任的基礎上，同意預留 10 億元向恒大的合資格獨立少數股東作出賠償。此為香港首次有已倒閉公司的核數師，向因虛假及具誤導性的財務報表而蒙受損失的獨立少數股東作出賠償。恒大於 2024 年 1 月停牌，並於 2025 年 8 月 25 日退市，根據網上資料，退市時約有 16 萬名小股東持有恒大股份，若以 10 億元均分予他們，每人約可分得 6,250 元。

會財局罰 3.1 億 半年禁接新業務

另外，會財局昨亦公開譴責羅兵咸永道及兩名前註冊負責人張肇昌及周世強；並處以合共 3.1 億元罰款，其中羅兵咸永道罰款 3 億港元，張肇昌及周世強分別罰款 500 萬元。會財局又禁止羅兵咸永道 6 個月內就任何公眾利益實體項目承接新客戶、或為新客戶執行該等項目、或為新客戶出具相關報告。

根據證監會與羅兵咸永道香港所達成的協議，證監會與羅兵咸永道香港同意在不承認任何法律責任的基礎上，有關事宜將完全並最終得到解決，且證監會不會對羅兵咸永道香港採取任何進一步行動，前提是羅兵咸永道香港必須履行協議的條款。

羅兵咸永道香港曾審核恒大截至 2019 年 12 月 31 日

及 2020 年 12 月 31 日止財政年度的財務報表，根據證監會審視羅兵咸永道香港所擔任的角色後，認為恒大散發虛假及具誤導性的財務資料，而核數師亦嚴重違反其專業責任，故曾出現市場失當行為。

證監會的結論是，恒大於 2019 財政年度及 2020 財政年度的經審核年度收入，分別被誇大 2,139 億元人民幣或 44.79% 及 3,502 億元人民幣或 69.03%。因此，恒大於 2019 財政年度及 2020 財政年度分別為 335 億及 314 億元人民幣的經審核年度利潤，實應為 71.2 億及 199 億元人民幣的虧損。

賠償詳細條款將會適時公布

證監會表示，本着為股東爭取賠償的最終目標，證監會斷定，與羅兵咸永道香港達成協議，是最符合恒大獨立少數股東的利益，而根據該協議，已預留 10 億港元，以透過由獨立管理人監督的程序，分發予該等獨立少數股東作為賠償。賠償程序的詳細條款將會適時公布。同時，恒大的獨立少數股東及其中介機構應保存涉及該公司股份的交易記錄，以便就賠償提出申索。中介機構亦應向這些股東提供合理協助，以便他們提出申索。

儘管羅兵咸永道香港在事件中不承認任何法律責任，但證監會認為羅兵咸永道香港作為核數師角色，涉及 6 項缺失（詳見附表）。

證監會行政總裁梁儀儀昨表示，這是首次有已倒閉公司的核數師，向因虛假及具誤導性的財務報表而蒙受損失的獨立少數股東作出賠償。這將向審計業界及投資大眾發出一個明確的訊息：證監會致力就財務資料的披露是否準確和可靠，向上市公司及其核數師追究責任，藉以維護市場的廉潔穩健，同時保障投資者的利益。

羅兵咸：已果斷採取整改措施

羅兵咸永道昨日表示，此前恒大審計工作的表現遠低於該公司一貫持守的高標準，以及持份者的期望。過去兩年，羅兵咸永道中國已果斷地採取了問責和整改措施。香港會財局所施加的業務限制不會影響該事務所現有客戶；相關限制只針對該事務所未能在 6 個月內承接新的香港公眾利益實體審計客戶。

就恒大財務造假事件，早在 2024 年 9 月 13 日，國家財政部和中國證監會當日公布，普華永道（羅兵咸永道內地名稱）共涉及 11 項指控，對普華永道共罰款 4.41 億元人民幣，並給予普華永道警告、暫停經營業務 6 個月，及撤銷承擔直接審計責任的普華永道廣州分所等行政處罰。相關處罰亦創內地監管部門對會計師事務所作出的最嚴厲處罰，罰款額並接近中國證監會 2024 年之前的 3 年、對 50 多次次違法違規會計師事務所的罰沒款總和。

證監會稱羅兵咸永道香港涉 6 項缺失

1. 在擔任中國恒大的核數師期間，牽涉入披露《證券及期貨條例》第 277 條所指的虛假或具誤導性的資料；
2. 在對恒大的 2019 及 2020 財政年度的財報審計期間，沒有維持核數師的獨立性；
3. 在審計規劃、執行審計程序及處理審計違規事項方面，沒有抱持充分和專業的懷疑態度；
4. 沒有設計並執行有效的實地視察，以確定物業的建造及交付狀況，從而作出適當的收入確認；
5. 主動默許恒大管理層操縱審計樣本及實地視察的行為，致使提前確認收入一事遭到隱瞞；
6. 沒有充分核實相關證明文件及紀錄的真確性。

澳洲會計師公會調查：穩定環境低稅制優勢 七成受訪企業料業務擴張

港中小企營商信心攀新高

今年首季內地經濟按年增長 5%，表現好過市場預期，香港中小企業業務表現亦水漲船高。澳洲會計師公會最新調查顯示，香港中小企業 2025 年的表現創十年來最強勁紀錄，對 2026 年的信心亦攀升至新高。澳洲會計師公會大中華區分會理事葉耘開昨展望指出，儘管全球地緣政治緊張與外部不確定性挑戰重重，但香港內在優勢仍是中小企的核心競爭力，香港穩定一致的營商環境，配合簡單低稅制等政策優勢，反而令香港在吸引國際企業與投資者方面脫穎而出，他對香港今年的整體商業前景依然充滿信心。

●香港文匯報記者 岑健樂



澳洲會計師公會最新調查顯示，香港中小企業去年的表現創十年來最強勁紀錄。圖左為澳洲會計師公會大中華區分會理事葉耘開。

中小企業業務表現及展望

- 錄得增長的比例由 2024 年的 65%，升至 2025 年的 68%。
- 71% 預計今年業務將持續擴張。
- 76% 預期本地經濟會有所提升。
- 報告支付債務有困難的企業比例從 2024 年的 22%，大減至 2025 年的 3%。
- 僅有 4% 預期償債方面會面臨困難，較先前的 26% 大幅改善。
- 2025 年認為科技投資有助提升盈利的中小企比例升至 64%，較 2024 年的 59% 有所增長。
- 五分二的受訪企業去年已投入資金發展 AI 應用，緊隨其後的是 CRM 系統。
- 報告因網絡事件遭受損失的企業比例，從 2024 年的 72% 驟降至 2025 年的 43%。
- 近五分之三的中小企預期今年將面臨網絡威脅，顯著高於調查平均值（42%）。

整理：香港文匯報記者 岑健樂

澳洲會計師公會昨發布《亞太區小型企業調查 2025-2026》報告，共訪問亞太區 11 個市場 4,166 家中小企業，它們來自香港、內地、新加坡與澳洲等不同地點。其中，香港受訪者佔 305 名。調查結果顯示，香港中小企的業務在 2025 年表現強勁，錄得增長的比例由 2024 年的 65%，升至 68% 的新紀錄。該正面勢頭預期可延續至今年，71% 中小企預計今年業務將持續擴張，76% 預期本地經濟會有所提升，兩項指標均刷新調查以來的新高。

港營商環境改善成增長關鍵

葉耘開表示，營商環境的改善是支持香港中小企增長的關鍵。去年香港在資本市場穩定、旅遊與消費復甦，以及房地產市場平穩發展的多重帶動下，整體商業信心和經濟動力都明顯增強。在這樣有利

的環境下，小型企業不單受惠於商業活動轉趨頻繁，更有空間去實現健康、可持續的擴張。

展望未來，葉耘開稱留意到全球地緣政治緊張與外部不確定性帶來挑戰，惟香港的內在優勢仍是中小企的核心競爭力。他指出，地緣政治風險上升，的確會為貿易與物流等行業帶來阻力，例如推高燃料成本或導致供應鏈中斷，但該行對香港今年的整體商業前景依然充滿信心，因為當全球許多地區的局勢變得難以預測時，香港穩定一致的營商環境，配合簡單低稅制等政策優勢，反而令香港在吸引國際企業與投資者方面脫穎而出。

他續指，中東地緣政治風險上升也為本地中小企帶來新機遇，特別是國際關注度提升，為建立合作夥伴關係、擴大網絡及開拓新市場創造了空間。

港企在亞太區對償債最有信心

另一方面，調查結果顯示業務表現提升，強化了許多本地中小企的財務穩健性。調查顯示，報告支付債務有困難的企業比例從 2024 年的 22%，銳減至 2025 年的 3%；對於今年的展望亦保持樂觀，僅有 4% 預期償債方面會面臨困難，較先前的 26% 大幅改善，該結果亦顯示香港的中小企在所有受訪地區中，對債務償還最有信心。

成本上漲仍是 2025 年香港中小企面臨的主要挑戰，有 29% 的受訪企業表示其業務受此負面影響。然而，該比例在所有受訪市場中位列第二低，反映出香港去年相對溫和的通脹環境。值得注意的是，員工成本被視為負面因素的比例從 35% 升至 42%，成為香港企業在 2025 年最沉重的成本負擔。這亦解

釋了為何計劃增聘人手的中企比例，由去年的 42% 回落至 38%。

澳洲會計師公會大中華區分會中小企及創業委員會副主席梁迪峰表示，雖然員工人數增長放緩，但隨着企業轉向投資高價值人才，整體員工成本持續上升。他指出，提升數碼化與自動化水平有助於緩解勞動力短缺的壓力。中小企目前在招聘時，更傾向於尋找具備數碼及 AI 技能的專才，或設立新職位以驅動業務轉型。這類職位的薪資水平通常較高，這也解釋了為何在招聘步伐放緩的情況下，整體員工開支依然錄得增長。

逾 49% 燈飾業界看好未來兩年生意

香港文匯報訊（記者 蔡競文）第三屆智慧照明博覽及第 17 屆香港國際春季燈飾展昨結束。為期 4 天的展會匯聚約 900 家展商，吸引約 1.3 萬名來自 114 個國家及地區的買家親臨參觀和採購，貿發局於展覽期間進行現場問卷調查，訪問了 450 名參展商和買家，展商及買家對未來業務走勢的信心普遍有所增長，49.1% 受訪者預計未來 12 至 24 個月整體銷售額將會上升，47.6% 受訪者預計持平。

調查還顯示，受訪者認為未來兩年照明產品於以下目標銷售市場的增長前景為理想及非常理想：印度(73.4%)、澳洲(71%)、東盟國家(70.4%) 和日本(68.1%)。市場潛力方面，最多受訪展商正在嘗試開拓的市場分別是中東(31.8%)、歐洲(29.5%)、東盟國家(23.9%)、拉丁美洲(17.6%) 和北美洲(14.8%)。

在智能照明方面，受訪者認為家居自動與智能照明控制系統(48.2%)、節能照明控制方案(38.2%)，以及戶外智能保安照明系統(31.1%) 在未來兩年最具發展潛力。相對於傳統燈飾產品，受訪者表示消費者願意支付平均額外 29% 溢價購買配備智能功能的照明產品。

提供與國際買家對接絕佳平台

據貿發局指出，今年的智慧照明博覽及春燈展，來自亞洲的馬來西亞、菲律賓、歐洲的法國、德國、荷蘭、俄羅斯、土耳其，以及北美和南美市場如巴西、加拿大、美國等的買家數目均見上升，再次彰顯香港在全球照明產品及技術交流中的樞紐角色。

首次參展的韓國展商 NIZ 公司財務總監 Rebecca Seo 表示，展會為公司提供了與國際買家對接的絕佳平台，成功吸引來自丹麥、德國、日本及美國等地的國際買家，其中一家日本知名家居用品專賣店更已即場下單，「受惠於新展區所帶動的暢旺人流，我們預期展會今年將為公司帶來高達 7,000 萬美元的訂單。」

今屆展會亦吸引中東買家前來採購，深圳展團的太龍電子銷售副總裁張捷表示，在展會上已成功對接一位來自阿聯酋的買家，以及一位來自美國知名女性時尚品牌的採購代表，雙方均有望成為公司的合作夥伴，預期此次展會將為公司帶來 200 萬美元的銷售額。

貿發局首次組織買家團赴中山

今屆兩項燈展獲中山市大力支持，成為特別合作城市，並組織中山古鎮展團及中山橫欄展團參展智慧照明博覽，組成中山智慧家居專展，展示當地具規模及競爭力的照明製造實力，協助企業拓展國際市場。百然燈飾是中山橫欄規模以上企業，公司經理劉曉霞表示，兩項燈展為中山企業提供一個高效的「出海」窗口，讓企業能直接對接來自歐洲、中東、南美及東南亞等地區的買家，推動產品及品牌走向國際。該公司預計能達成 200 萬美元的銷售額。

另外，在展覽期間，貿發局還首次組織買家團赴中山，考察多間照明企業廠房並參與商貿配對會議，全面加深與中山照明產業鏈的交流與合作。此次活動促成了多項實質性的商業合作意向，其中，新西蘭買家 Spark100 Ltd 成功與一家中山市照明供應商建立聯繫，預計促成價值 10 萬至 30 萬美元的採購訂單。

Giordano Ladies 旗艦店重開銷貨勁 港零售漸復甦

香港文匯報訊（記者 孫曉旭）服裝零售商佐丹奴（0709）正啟動品牌重塑，旗下女裝品牌 Giordano Ladies 位於香港皇后大道中、面積達 5,858 平方呎的旗艦店已完成翻新並重新開幕。行政總裁 Colin Currie 昨日透露，該店自上周五重開試業以來，開舖至今銷售較去年同期約翻倍，並在上周六突破去年最高單日銷售紀錄，年輕女性顧客比例由 35% 提升至 50%，開業首 3 日 VIP 會員銷售額按年上升 77.5%，對未來增長很有信心。

Colin Currie 指出，職場女裝市場的競爭不及體育服裝及快速時尚激烈，所以仍有「市場空白」，相信佐丹奴女裝具備發展潛力，未來可望加速成長。對於香港零售前景，他認為已見到復甦跡象，包括啟德體育園舉行演唱會等大型活動吸引遊客，提升城市活力。他提到，現時香港零售氛圍與兩年前截然不同，盛事經濟及訪港旅客正帶動零售消費，雖然面對北上消費的挑戰，市場仍具增長潛力。他透露，香港市場首季零售收入按年增長 6%，內地電子商務銷售增幅更達 46.7%。

尖沙咀門店 10 月重開

此外，他指，集團 2026 年首季整體收入按年增長 3.9%，零售收入上升 7.4%，主要受惠於大中華區增長，包括香港業務自 2025 年下半年延續至 2026 年第一季的良好勢頭，以及中國內地電子商務表現強勁。內地門店方面，他指公司目前擁有約 300 家實體零售店，大部分位於南方。公司在內地會優先發展電商業務，亦會審視表現不佳的實體零售店並進行轉型。



佐丹奴行政總裁 Colin Currie。香港文匯報記者孫曉旭攝

Colin Currie 表示，計劃在 2 至 3 年內完成香港 13 間 Giordano Ladies 門店的全面翻新，持續提升門店質素。他透露，將重新打造位於尖沙咀文匯大廈的 Giordano 門店，並預計今年 10 月重新開幕。

面對中東局勢帶來的物流及成本上漲壓力，Colin Currie 表示，中東業務約佔集團總貢獻 20%，由於已提前採購原材料，今年秋冬季產品暫無加價計劃。他指物流及運輸成本受局勢影響，下半年會密切留意發展。他表示，集團將堅持「數位先導」策略，今年 6 月推出全新「Giordano」網店，將旗下所有品牌整合至同一網上平台，隨後於今年第四季度，為核心品牌 Giordano 展開重新定位，並以香港為首發市場。

業績方面，佐丹奴首季總收入 10.36 億元，按年增長 3.9%；零售收入 9.3 億元，增長 7.4%；首季同店銷售上升 8.2% 至 8.2 億元。集團指，首季大中華區收入增長 7.8% 至 4.56 億元，佔整體 44%；東南亞及澳洲收入上升 4.2%，中東地區收入則跌 5.2%；季內線上收入上升 40.5% 至 1.6 億元，當中以內地等大多數市場表現強勁。