

國泰去年虧損收窄至55億

燃油對沖 2013年後首次盈利

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：受惠去年下半年扭虧，國泰航空(293)截至去年12月底止，全年虧損收窄至55.27億元，較2020全年虧損216.48億元，大幅收窄74.5%，同時較公司原先預期虧損介乎56億元至61億元為低。受消息帶動，國泰航空昨日午後抽升，收市報6.64元，逆市揚4.73%。



面對疫情的嚴峻挑戰，國泰航空經營前景漸露曙光。資料圖片

國泰航空(293)業績摘要

業績	2021年	按年變幅
收益	455.87億元	-2.90%
股東應佔虧損	(55.27億元)	-74.50%
每股普通股虧損	(95.1仙)	-77.60%

國泰航空營運統計數字		
收入乘客運載人次	71.7萬	-84.50%
乘客運載率	31.10%	下跌26.9個百分點
貨物運載率	81.40%	增加8.1個百分點
飛機使用量(包括停泊的飛機)	每日時數3.4	-20.90%

有信心向港府清付款項

截至去年底止，國泰可動用現金流約303億元，比前年增加5.8%，國泰管理層相信可渡過短暫困難。管理層又強調會審慎理財，目前沒有計劃變賣資產，亦沒有要求政府再注資的計劃。對於多次延遲向港府支付優先股股息，國泰行政總裁鄧健榮指，主要因為外來環境及復蘇速度不穩定，需要小心管理流動現金所致；相信未來可按與政府制定框架，向港府清付所有款項。

人手方面，鄧健榮表示，國泰自去年年中起已重新招聘機師，其中約130至140名前國泰及前國泰港龍航空的機師，將於今年3月底重新入職，另有約150名前度飛行見習計劃的學員陸續加入集團。得益於企業重組計劃及人手削減，國泰去年的員工成本，按年大幅減少40.74億元。

至於多年來遭外界指責的燃油對沖，去年取得23.36億元盈利，為自2013年以來首次；帶動去年燃油成本按

年下降43.22億元。展望今年的燃油成本，國泰航空主席賀以禮坦言，國際油價急升急跌，走勢實在難以預測，但相信當前的燃油對沖政策，足以應付當前狀況。

另外，對於空運牌照局較早前向大灣區航空發出航空服務牌照，賀以禮表示歡迎市場競爭，又指倘若港府針對機組人員的防疫措施，能夠於未來數月放寬，則有助集團在客運及貨運方面的業務表現。

2月貨運運力僅及疫前兩成

鄧健榮談到，第五波疫情爆發後，國泰貨運運力只有疫前約20%水平，3月已升至約30%水平，但如果現行防疫政策不變，貨運運力最多只有約三成水平。集團有信心可以渡過短暫困難，並會繼續與政府溝通，期望獲得放寬。

首隻SPAC將上市

【香港商報訊】記者鄭偉軒報道：據悉，香港首隻特殊目的收購公司(SPAC) Aquila Acquisition(7836)已經通過港交所(388)聆訊，近期有望上市，預料將以每股10元發行約1億股Class A新股份，集資10.01億元。涉及Class A股份佔總發行股份80%，3月22日掛牌。這類SPAC公司需要盡快找到標的企業，在上市日後24個月內公告併購，並在36個月內完成併購。

資料顯示，Aquila Acquisition計劃專注於亞洲，特別是中國的「新經濟」，包括綠色能源、生命科學、先進技術和製造業公司等。由招銀國際資產管理及其公司管理層持有的AAC Mgmt Holding Ltd，分別持有Aquila Acquisition 90%及10%股份。公司在初步招股文件披露，公司三名執行董事皆為招銀國際高層，獨董則包括摩通中國投行部前主席龔方雄。是次上市保薦人為摩根士丹利與招銀國際。

除Aquila Acquisition外，金管局前總裁陳德霖，及前行政長官曾蔭權胞妹曾瓊瑛等人發起的香港匯德收購公司，較早前亦已向港交所提交上市申請，海通國際任保薦人。

九倉去年多賺56%

【香港商報訊】九倉集團(004)主席及常務董事吳天海表示，因應第五波新冠肺炎疫情，今年香港樓價將有所下調，但集團除了啟德項目外，九龍貨倉及油塘等項目最快仍要二至三年才會預售，現時主要以豪宅銷售為主，但豪宅資金回籠周期長，成交可遇不可求，因此今年樓市表現對公司的影響不大。

九倉截至去年底止全年基礎純利36.46億元，按年增7%。若計入投資物業重估虧損及其他項目，純利升56%，至60.19億元。每股基本盈利1.97元，第二次每股中期股息0.2元，全年合共派息0.4元，按年持平。

集團收入223.78億元，增6.6%。其中香港發展物業收入38.6億元及營業盈利11.51億元，主要因為77/79 Peak Road售出六座洋房。

基礎純利增加7%

吳天海指出，目前內地樓市較兩年前弱，暫時未見轉強的可能，由於集團貨源較少，今年內地全年的銷售目標下調至90億元人民幣。去年內地項目銷售金額達到140億元人民幣。

內地房地產週期轉變，目前市場機會較幾個月或一年前更吸引，集團會選擇性地討論投資，但以目前市場環境而言，相信並不需要急於購入項目，選些有得揀，目前手上仍有若干項目進行中，並強調公司不會退出內房市場。

去年九倉內地發展物業收入少35%，至73.33億元，營業盈利減72%至17.88億元。至於內地投資物業收入53.66億元，漲28%，營業盈利增37%，至35.29億元，主要因為旗艦投資物業成都國際金融中心和長沙國金中心的商場表現強勁。

至於酒店收入4.97億元，則增多26%，營業盈利溫和增長3900萬元，主要因為內地的尼依格羅酒店初現復蘇。物流收入增17%，至30.02億元，營業盈利7.71億元，升55%，主要因為現代貨儲碼頭在內地處理的貨櫃吞吐量增加及錄得較高的加時存倉收入。

太古售太古海洋開發

【香港商報訊】太古(019)宣布旗下附屬公司Banyan Overseas Limited，在3月9日與紐約證券交易所上市公司Tidewater(NYSE: TDW)簽署買賣協議，出售太古海洋開發控股，代價約為1.9億美元(約14.86億港元)。

交易將以現金支付，部分則以由Tidewater發行的認股權證方式支付，讓太古集團有權以名義價格購入Tidewater 810萬股普通股。交易完成須待最終協議所訂明的先決條件達成後，方可作實。

太古海洋開發集團於1975年成立，總部位於新加坡，擁有及營運一支專用離岸支援船隊，在主要離岸開採及勘探區為能源業提供支援服務。Tidewater 擁有及營運業內其中一支規模最大的離岸支援船隊，在支援全球離岸能源勘探及開採活動方面坐擁逾60年經驗。

太古公司在早前出售香港聯合船塢集團和此項交易後，將不再營運任何海洋服務業務。

恒指弱勢收跌138點

【香港商報訊】記者周健鑫報道：昨日港股弱勢持續，恒指午後跌幅一度擴大，最多曾挫663點，臨近尾市跌幅收窄，收跌138點或0.67%至20627點，成交金額1852億元。國指跌48點或0.67%，收報7189點。恒生科技指數收報4393點，升0.26%。

體育用品股成市場焦點，內地運動品牌李寧(2331)被挪威主權基金拋售，股價急跌9%，收報61.5元，跌6.35元，成交金額達39億元，為第7大成交港股；安踏體育(2020)亦跌7%，收報96.85元，跌7.75元；李寧和安踏是跌幅最大的兩隻藍籌；特步(1368)跌4%，報10.46元，跌0.5元。

生物科技股普遍推沽，藥明生物(2269)和信達生物(1801)均跌約7%，藥明生物收報52元，跌3.9元；信達生物收報27.2元，跌2.05元。

市場擔憂通脹惡化，國際金價延續升勢，金礦股跑出，招金(1818)抽高5.3%，山東黃金(1787)升2.5%。

新股方面，內地鋰離子電池製造商中創新航計劃最快本週提交上市申請，集資最高15億美元(約117億港元)，有望成為今年至今本港最大規模的IPO。中創新航成立於2007年，為專業從事鋰離子動力電池、電池管理系統、儲能電池及相關集成產品和鋰電池材料的研製、生產、銷售和市場應用開發的高科技企業。

差異化服務魅力現 個人客戶冠同業

揭秘農行廣東分行零售迭創佳績的背後



農行廣東分行管理個人客戶超9700萬戶，其中港澳個人客戶數近50萬戶，服務客戶數量位居全國農行第一，在國內大行中也是佼佼者。該行如何能夠穩定並服務好數量超級龐大的客戶群？農行廣東分行

個人金融部總經理陳寶林總結到，因為農行廣東分行敢於自我革命、善於創新、願意從客戶角度出發為其提供服務。

陳寶林透露，朱正罡行長非常重視創新，前瞻性地提出了「變業績經營為業態經營、變產品經營為客群經營、變搶奪市場為開拓市場、變獨享客戶為共享客戶、變傳統要素為數字要素」的五變理念，為全行服務客戶打開了思路，極大地激發了大家的服務動力。

創新理念先行 客戶服務更貼心

廣東是中國最大的製造業基地，也是最大的人口輸入大省。基於得天獨厚的優勢，再加上農行廣東分行數年如一日的用心經營，該行在國內擁有了最大規模的個人客戶群體，可以說全國各地都有農行廣東分行的客戶。截至2021年末，該行管理個人客戶超9700萬戶，客戶規模接近全國農行的十分之一，在廣東銀行同業排名第一。經過20多年的積累，該行個人客戶數量接近50萬戶，也是國內大行的佼佼者。

「五變理念為農行廣東分行的零售業務打開了思路，大家從客戶都被發展過的舊想法，轉換成市場還非常巨大，我們想辦法了解並滿足客戶多樣化需求的新行動，工作起來動力十足。」陳寶林說起五變理念神采奕奕。

以變業績經營為業態經營為例，該行融合政務、教育、醫療、物業、電子商務等生態場景，輸出賬戶查

詢、小額繳費、在線支付等金融服務，解決客戶的非金融服務需求。得益於變產品經營為客群經營的創新理念先行，現在該行千萬級以上的客戶群體有七八個，其中最大的社保卡客戶有3000萬戶，令同業羨慕不已。對於基礎扎實、價值潛力巨大的社保卡、ETC、專業市場等客群，該行開展重點經營，構建了「平台+產品+活動+權益」的經營模式，實現了數據選客、平台養客、權益贏客。思路開闊後，該行服務客戶的道路越走越寬廣。

私行量身定製 滿足個性化需求

資產較多的頭部客戶一般都有非常多樣的金融服務需求。為充分滿足這些客戶的需求，去年，農行廣東分行成立了私人銀行一級部，為高端客戶提供包括「六盈」產品、家族信託、保險規劃、資本市場服務等一攬子專屬服務。

該行實行首席客戶經理制，並強化公私聯動、私私聯動，為私行客戶提供高品質一對一服務。如聯動香港分行為某客戶提供外保內貸服務，首筆業務金額6000萬，實現了「異幣授信、長年期保、跨境融資」三大創新。如「粵財信託」樂善清遠有愛項目慈善信託，採用雙受託人模式，同時引進基金會作為項目運作方，實現了「環保+公益」的慈善模式，有效滿足了委託人和受託人的財富保障與傳承、風險隔離及回報社會的需求。朱正罡行長以身作則，時常拜訪私行客戶，了解客戶的需求，被同事們親切地稱為農行廣東分行的「首席客戶經理」。

在全行上下的齊心努力下，截至去年末，農行廣東分行私行客戶近2萬戶，比年初增長三千戶；家族信

智慧生活圈 可视、可听、可互动、可购买



農行廣東分行加快智慧網點建設，為客戶提供一站式貼心服務。

託比年初增長了340單，新增規模約30億元，客戶數和管理資產規模均為全國農行第一。

數字化添便利 活躍客戶增長快

截至2021年末，農行廣東分行線上門戶掌銀月活客戶數突破1400萬戶，年內新增活躍用戶462萬戶，是全國農行首家突破千萬戶的分行，「廣東農行微銀行」粉絲數達800萬戶，是省級農行中最大的微信公眾號，這是該行運用金融科技，做好長尾客戶服務的寫實數據。

如何為海量客戶做好金融服務，農行廣東分行始終走在實踐的道路上。近年來，該行主動擁抱數字化轉型浪潮，研發系統為客戶進行多維畫像，實現分層經營。客戶經理們紛紛運用科技手段為客戶提供更有針對性的產品，讓很多客戶足不出戶，在線上就實現了基本的業務辦理。

該行打造了重點客群權益平台、車主平台、代發工資專區等重點平台系統，發揮基礎客群的引流創利作用；在同業首創消費扶貧愛心信用卡，客戶量已超過91萬戶；自研推廣的個人價值貢獻管理系統(PCVM)、E掌通可實現對重點客群的自動化、批量化、智能化服務；各種政務高頻開放金融場景超1萬個，批量化服務能力進一步增強。

個金業務現已成為農行廣東分行頗為自豪的業務之一。去年，該行在全國農行中率先跨上萬億台階。截至2021年末，該行個人核心存款日均餘額同業第一，達到1.11萬億元，同業佔比30%，個人存款日均

增量連續三個季度排名廣東銀行同業第一。2021年末，該行個人貸款突破9000億元，年內增量居全國農行和廣東同業第一。

穩推跨境理財 消保行動放首位

記者發現農行廣東分行的基因里有一股勇爭第一的勁頭和行動力，每當遇到新的業務要開辦時，他們總是當仁不讓，努力做到最好。在去年推進跨境理財通業務發展中，農行充分發揮綜合化經營優勢，加強集團境內外聯通互動，在系統功能、產品銷售、客戶體驗等方面不斷完善。為服務好香港的投資者，該行聯絡香港分行請來專家，根據香港的消費者權益保護制度給行內做線上培訓，將以客戶為中心的宗旨落實在日常工作中。用心工作也獲得了監管認可，該行消費者權益考評排名廣東銀行同業前列。目前，農行廣東分行大灣區10家分行、200多家網點可為客戶提供跨境理財通服務。

首日成為農行跨境理財通客戶的陳小姐表示，「跨境理財通」能讓更多大灣區普通投資者享受到「大灣區的發展紅利」，會積極向親朋好友推薦辦理。目前該行共有50戶私行客戶開立跨境理財通賬戶，還備備了500多戶私行意向客戶。

陳寶林在最後告訴記者，農行是一家能夠把粵港澳大灣區和鄉村振興戰略融合起來發展的國內大行，具有獨特的發展優勢，未來在打造「客戶體驗一流的智慧銀行」「三農惠領域最佳數字生態銀行」、開展跨境理財通業務發展方面都大有可為。

