

基金公會為兩地基金互認提建設性建議

農曆新年過去不久，內地與香港的基金界似乎開始急切盼望兩地基金互認這一好事能夠盡快到來。這一心情被香港投資基金公會投資基金委員會主席李錦榮在接受本報專訪時充分表達了出來。他表示，公會就兩地基金互認早前已提交一系列建議予香港證監會，以期配合兩地證監會加快基金互認進程。

■香港文匯報記者 謝志豪、馮雪婷、劉辰燁



■李錦榮表示，公會早前已提交一系列建議予香港證監會，以期配合兩地證監會加快基金互認進程。

李錦榮在訪問時表示，目前，兩地基金互認討論進入技術層面階段，兩地監管機構基本已就互認的框架達成共識，尚餘部分細節仍需再進一步詳盡討論，尤其在資產規模、跨境資金流動等方面。而基金公會此前一直以來都高度關注此事，並與香港證監會保持溝通，針對基金及相關行業的專業人士進行過一系列調研，以期能從實際操作層面幫助兩地證監會細化基金互認的細節。

「兩地基金互認雖然已達成不少共識，但有不少細節方面的事情需要再商量。公會曾特設專責小組探討涉及的技術問題。如現時內地客戶買賣基金有很大一部分是通過網上銀行直接購買，跟本港主要從客戶經理人手中購買不同，這意味着香港的網上銀行在基金買賣方面可能需要投入大量資金進行升級，可能對支援系統構成負擔。」李錦榮說道。

此外，兩地購買基金的客戶對風險的承受能力亦存在不少差異。內地客戶在購買基金產品時，更注重所謂的「保本」，即風險承受能力較低，這讓內地不少基金都以此為賣點，大肆宣傳。而香港基金買賣的風險披露中，首先強調的就是「基金可升可跌」，這些可能會令內地客戶感到擔憂。

李錦榮續指，內地散戶較愛短炒基金，傾向在發行初期買入後，短線錄得雙位數升幅便隨時有大量贖回獲利，難免對新產品帶來挑戰，故未來針對投資者的教育問題也是兩地基金互認過程中不可避免需要討論的細節。

針對上述基金互認所面臨的困難與挑戰，李錦榮表示，基金公會曾就不少細節提交過不少建議給香港證監會，如納入的基金範圍、管理人的條件、審批程序、實際投資運作交易程序、推廣過程、投資者教育、披露要求及保護投資者機制等。香港基金公會希望能通過該會提交的建議，令兩地的證監會聽到業界真實、有建設性且具實際操作性的意見，以幫助兩地證監會加快細節討論的過程。

李錦榮指出，基金互認對兩地的基金公司、投資者，以及環球基金公司皆有利，是多贏的舉措。兩地基金互認令本港的投資者除了港交所的ETF之外有了更多的選擇，有多元化的產品供本港的投資者挑選，也可有助本港基金公司打入內地市場。對於環球基金公司來說，以後要想向內地投資者銷售基金產品，只需要在香港註冊成立基金公司，就可以透過兩地基金互認的相關機制，向內地的投資者銷售產品。

此外，他提醒到，兩地基金互認後，環球資訊聯繫性增強，雖然零售投資者應注意美國退市、及部分新興國家不穩定因素可能帶來的風險，但投資者亦不應忽略目前的低息環境及持續的經濟復甦（尤其是已發展國家）亦為調整投資組合及部署長線投資策略提供了良好的機會。

李錦榮分析指，香港的基金市場自由面廣，無限制，資本可投資的範圍廣泛，選擇多元化。香港的基金市場發展已較為成熟，基金本身已經商品化了，即在發展基金產品的同時，還衍生一系列的服務，如相關的律師、會計服務等。加之香港的基金公司環球性的滲透率高，具有國際化的經驗，可以說投資者前來購買的不僅僅是多元化的基金產品，更是具有「環球智慧」的服務。而兩地基金互認後，數量龐大的內地投資者可透過相關渠道購買香港的基金產品，相信會為香港的基金業生態帶來顯著轉變。「就好像當年開放RQFII（人民幣合格境外機構投資者），自RQFII去年初推行以來，香港註冊基金數目由以往佔總基金數目約四分之一，顯著增加至三分之一」他解釋道。

李錦榮表示，基金互認是規則性的長期的發展，雖然基金業者肯定希望開放程度越高越好，但相信證監會更傾向採用循序漸進的過程，不會一下子完全開放，這對香港和內地的金融機構和投資者都有益。且開放的量取決於金融機構最終敲定的方案、產品品牌推廣的投入的資源、民眾的接受程度等。

基金公會一向以促進香港作為亞洲區主要的基金管理中心，維持香港的競爭力為目的。李錦榮表示，基金公會在兩地基金互認後擔當兩個角色，協助會員、

點金

晨露閃耀，綠茵鋪展，馬年的第一線春光作現。冬練備戰的「白馬」，凝翠韜光的「黑馬」，此刻都已揚鬃奮蹄，一馬當先，超越對手，奔騰向前。唯有一馬當先，才能馬到功成。



附屬會員等香港投資者進入內地的市場，通過機制去壯大規模，使香港基金業蓬勃發展，這是公會的使命之一。基金公會有80間基金公司會員及附屬會員，另有49家包括信託人、會計師及律師等參與基金成立及行政工作的專業機構為聯席會員，基金業的向好，會帶動周邊高增值產業的發展。基金公會同時着重優化香港投資者利用香港作為一個平台去投資基金，以及協助內地的投資公司了解香港的基金市場，推廣香港基金市場。總的來說，在關注基金產品供方的權益的同時又提供資訊令投資者的投資效益增長，使基金會成為投資理財的工具。

陽光100搶攻二三線城市商用綜合物業

儘管市場傳言內地多家銀行停止向房企發放貸款，陽光100卻無受負面消息影響公開招股。陽光100計劃於3月13日正式掛牌上市，成為年內第一隻登陸香港的內房股。陽光100董事長易小迪表示，集團正重新梳理企業的戰略，去住宅化，增加商用綜合物業的投資比重。「我相信今年商用物業佔收入比例將提升至近50%，2015年則進一步增至50%以上，總之，我們要成為中國二三線城市大型綜合商業體和複合型社區最大的、盈利領先的開發商之一！」

■香港文匯報記者 羅紫韻

易小迪向本報記者表示，陽光100目前以商用綜合性物業及時尚複合社區為其主打業務，此類產品附加值較高、利潤理想，且公司在目標市場擁有充足的高質量土地儲備，未來發展空間巨大。據悉，是次集團在港上市的集資額中約60%所得資金將用作增購內地項目或待發展土地，預料集團土地儲備擴充將再提速。近年內地城市化進程加快，各城市房地產項目開發增速明顯。多數內房企業集中一線核心城市市場，導致供給過剩，市場上行空間大不如前。陽光100在市場佈局上另闢蹊徑，瞄準市場空間較大且發展迅猛的二三線城市，且以概念獨特的綜合商用物業及時尚複合社區為其核心業務模式。

商業項目同質化問題嚴重

「商用綜合物業模式在滿足用戶基本商用需求的同時，引入國際品牌酒店、休閒購物街及超級市場等，能夠為用戶提供較高附加值的物業產品體驗，同時具備投資金額較少，周期較短及利潤較高的特點，在電商渠道大行其道的市場環境下，亦可為集團緩解競爭壓力。」易小迪還指出，複合時尚社區

以商用功能為主，滿足少數居住需求，綜合配套設施完備，且以時尚元素及獨特風格為其賣點。

易小迪也觀察到，在內地許多二三線城市，商業項目的建設表面上呈現過剩的現象，其實是同質化問題；事實上，貼近生活需求、有特色的街區型商業仍是短缺的。「這種街區型商業的存在，不僅可以使一個住宅區變得更有活力、帶來新的生活方式，也同時能夠成為一個小型區域生活中心和城市公共客廳。」

陽光100執行董事兼常務副總裁范小沖也表示：「陽光100的商用綜合物業模式將作為所在城市升級的引擎，發揮重要功能作用」。目前陽光100在武漢、成都、無錫、柳州等數個城市的黃金地段均建有商用綜合體項目。

充足土儲供未來發展

值得注意的是，由於較早進入內地二三線城市房地產市場，陽光100在土地儲備上具有先發優勢，其房地產項目均處於城市中心地段，項目盈利能力較強，且多個項目已成為城市地標性建築。目前集團在手仍有大量取得成本低而未來增值潛力較大的



■陽光100將成為年內首隻登陸香港的內房股。

土地儲備可供未來項目開發使用。易小迪亦指出，「集團現時仍有多達1,170萬平方米可開發土地儲備，而我們在收購土地時採用了審慎專注的拿地策略。陽光100只拿兩種類型的地，一種是城市中心的商務綜合體地塊，另一種是郊區大盤。」在早前獲得的近郊大盤中，地段價值的變化也促使陽光100加大了商業地產比重，街區綜合體在整體投資中的比重將提升到超過40%。

不過，易小迪強調，陽光100不會把規模擴張放在第一位，也不打價格戰，而是看重通過企業內部管理和產品創新來提高毛利率。「近幾年房地產市場畸形的發展，很多開發商通過囤地致富，或是降低工程質量快速走量，能夠踏實地認真地做產品的卻很少。然而房地產開發在提供居住空間的同時，塑造未來的生活，這本是房企所應有的對消費者的初心。」

捷足先登

金活醫藥搶佔內地醫保改革商機

香港文匯報訊（記者 羅紫韻）兩會剛剛召開，市場憧憬內地政府加強醫療行業的資源整合。在國內外從事名牌藥品及保健品代理的金活醫藥，早已瞄準發展商機，搶先宣布收購蕪湖張恒春醫藥，這是一家內地著名製藥企業，為中國四大國藥百年老字號品牌之一。「今年內我們要實現兩大發展：一是併購上游業務，目標為生產非處方（OTC）中成藥的藥廠；二是拓展電子商貿業務。」金活醫藥執行董事林玉生如是說。

金活醫藥向本報記者指出，金活醫藥正與蕪湖藥業商討成立合營公司，「我們會持有合資公司的55%股權，而合營公司則全資持有蕪湖張恒春醫藥。」據悉，是次收購蕪湖張恒春醫藥涉及8000萬元人民幣，「我們通過該筆收購拓展製藥業務，除擁有65項醫藥產品，還將擁有醫藥研發團隊及佔地約3.3萬平方米的製藥工廠。」林玉生相信，這次上游業務的收購，將有助於提升集團的毛利率；當然，金

活醫藥亦會繼續利用自身有利的分銷系統以擴大銷量。

目前，金活醫藥除分銷念慈菴川貝枇杷膏、喇叭牌正露丸等知名品牌產品外，近期更已取得美國兒童益生菌名牌Culturelle產品的中國市場總代理，以原裝進口外國貨出售，與合生元直接競爭市場生意份額。

事實上，金活醫藥早已看準內地醫療行業的發展機遇。該集團去年率先在深圳前海開展物流配送基地前期準備工作，今年又積極物色收購中成藥製造商，以及農村連鎖藥店，期望在三年內把零售專櫃由目前的2,500家，增加到5,000家，同時亦積極研究在香港設置專櫃。據了解，金活醫藥現時有400多個業務員，監察及推動898個一級與二級分銷商，覆蓋內地超過70,000個零售門店，可謂志不在小。

林玉生也表示，集團未來將繼續進行收購，主要分為上游製藥業及下游終端零售業，同時也會投放更多的資源在

上游產品研發上，研發預算約佔營運收入8%左右，而現時在研項目約有4至5個。此外，集團未來還將加快申請包括京都念慈菴等旗下4款主打藥品納入基本藥物及醫療社保機制內，以獲得國家醫院優先採購及擴大產品銷售規模。

在林玉生看來，內地醫療改革力度將逐步加大，進一步拉近城市及農村之間的醫保水平差距，而「全民醫保」可以提升農村藥物市場發展潛力。基於此，集團將抓緊機會在縣級城市開設連鎖零售店及專櫃，今年內搶先佔據三四線城市的醫療保健藥品市場，「縣級城市毛利至少達40%，遠遠高出競爭激烈的一線城市。」

除發展傳統銷售渠道外，林玉生表示，今年集團還將全力開拓電子商務業務，「鑒於網絡銷售將成為未來趨勢，我們目前已組成電子商貿部門，希望爭取今年年底前開通網上零售店。同時，我們也會透過與內地大型電商合作以發展網購業務。」



■林玉生表示，集團今年目標搶佔三四線城市的醫療保健藥品市場。