

加強兩地溝通 助私募市場發展

業界觀點

香港發展私募基金及創投行業由來已久，隨着本港的發展，該行業已具一定的規模。香港私募基金財務人員主席何志成表示，希望香港政府能與內地政府及私募基金企業加強溝通與交流，採取更多元化的措施吸引更多的資金來港，該協會深信香港極有潛力成為區內更強大的資產管理中心。

去年底成立的香港私募基金財務人員協會曾做過調查，調查報告結果顯示，79%的受訪者認為，隨着中國內地對外投資越來越多，他們相信若私募基金或創投公司需要進行境外投資，香港將是他們建立據點最合適的地方，其次為中國內地經濟特區或自由貿易區。「香港一直是海內外資金的跳板，內地資金借助香港走出去，海外資金也借助香港走進來。」何志成說。

何志成(右)與葉家強(左)均表示，香港政府應與內地多溝通，以深化本港金融中心的角色。



對這個說法，在中國—東盟投資合作基金任投資組合管理及風險管理主任的葉家強表示了認同：「內地政府做了大量的工作去配合香港，希望能將香港「跳板」的角色打造得更好，吸引更多的資金進入本港的資本市場。」他表示，因為內地在法律法規，尤其是外匯管制方面有很多的限制，現在絕大多數成功「走出去」的私募基金都是有政府背景的，但他堅信，隨着兩地經濟改革的深化，相信未來企業的私募基金也可以更多地在海外市場上一展拳腳。

上市的不二選擇。葉家強表示，香港成熟的法律法規是經過多年發展而制定的，金融從業人員嚴格地遵守着各種法律法規及職業操守，成熟的銀行系統及股票市場亦可互相推動發展，加之香港這個開放的平台吸引了很多金融人才來港，在這些因素的共同作用下，香港才脫穎而出。

談到本港私募市場面臨的危機，何志成和葉家強都認為，香港現在有不少有實力的競爭者，例如新加坡、前海和上海自貿區，香港應爭取主動，深化香港金融中心的角色，吸引更多公司選擇香港作為上市融資平台，否則很容易被其它競爭者超越。

「政府應該加強與內地政府和PE、VC機構的溝通，了解香港應該怎樣配合內地的發展，也可以將本港資本市場的聲音更多地傳達給中央，例如如何幫助民企簡化手續，令他們的資金更容易進入香港，這樣才能令本港的資金越來越多。」葉家強說。

此外，何志成指出，政府應加強金融人才的培養，並努力吸引新生血液入行。「早前協會曾與政府商討過，我們認為政府應將香港打造成對投資者更有利的投資平台。」他說。

談到政府於2013/14年度財政預算案公佈為離岸基金提供優惠稅務優惠，他們表示，雖然現在框架中的細節仍未出爐，但行業同仁都非常歡迎新的政策。需要注意的是，制定細節的時候應該配合「走出去」戰略，必要時應適當放寬條款的限制，不要讓「硬性規定」成為吸引企業私募基金來港的阻滯。

點金

過去十年自由化，未來十年創富行。融資投資開公司，黃金基金人民幣。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

敏華抓緊國內外增長契機

受惠於內地經濟發展及城市化進程加快，剛剛晉身美國第三大休閒沙發企業的敏華控股，今年計劃於三四線城市增設逾200家間零售店。敏華控股主席黃敏利日前接受本報專訪表示，集團憑藉靈活拓展三大核心優勢，即研發、海外人才團隊及專業知識管理所奠定的基礎，結合中國內需強勁增長及歐美市場回暖的契機，致力保持今年銷售額達雙位數字增長的勢頭。他計劃今年力求突破，一方面與美國倉儲式商店巨頭合作外，另一方面則瞄準內地網購市場。

香港文匯報記者 陳濤

黃敏利回顧去年業務表示，集團年內通過強化內部管理，堅持品質與創新，在各主要市場取得令人可喜的成績。「我們致力成為功能化行業的創新領導者，

將繼續強化與眾多大型傢具零售商的長期合作關係，並透過定期在美國舉辦傢具展覽，向客戶推出多款創新產品。

靈活多變市場策略

敏華控股公佈2014財年業績，淨利潤創歷史新高。黃敏利表示，業務增長的關鍵在於靈活多變的市場策略。他指美國市場各項宏觀經濟數據持續好轉，為美國傢具市場帶來新機遇，而歐洲經濟正逐步復甦；從黃敏利看來，集團將致力創新提高競爭力的同時，提供更多高性價比的產品，進一步鞏固海外零售商的長期合作關係，從而推動銷售增長，爭取更高的市場份額。

同時，敏華控股亦抓緊中國內需持續增長的契機積極拓展市場。黃敏利指出，中國傢具出口量早已在全球排名首位，而自2010年起，內地實施買房限購後，一線城市的市民對傢具質量要求提高的剛性需求下，對品牌功能化需求大增，敏華控股成功開拓了更換傢具的客群。「內地現正推行城鎮化政策改善民生，三四線城市居民對傢具需求逐漸提高，有利提升對集團產品的需求。內地三四線城市傢具市場未來增長潛力巨大，我們大為看好銷售前景，相信未來內地市場佔總額比例有機會提升至一半，形成出口內銷各半。至於銷售網絡方面將主力以分銷商所經營的加盟店拓展，有利減少分銷支出及降低風險，並提升營業利潤率。」黃敏利補充說。

截至2014年3月底，敏華控股目前在中國共433個城市約有1,011家「芝華仕CHEERS」、「愛蒙」及「名華軒」特許經營零售店。其中「芝華仕CHEERS」被授予「中國名牌」的榮譽稱號，連續多年穩居香港沙發銷量榜首，亦是北美十大休閒椅品牌之列的唯一中國品牌。

黃敏利表示，縱使在內地維持穩定的客源，2014財年中國市場銷售業績更錄得約27%的增幅，但相對外銷市場的盈利，比例仍不足以令集團調整市場策略。

抓緊內地網購熱潮

敏華控股主要於中國生產休閒椅，出口至美國及歐洲等海外市場客戶，同時亦在中國內銷，公司收入超過九成來自休閒椅產品。集團將於2014年下半年完成天津工廠一期廠房的建設，計劃新增年產能20萬套椅。黃敏利有信心讓集團更靈活地把握銷售增長所帶來的機遇。他表示，內地經濟發展和城鎮化進程，加速令消費者對傢具的要求日益提高，加上內地網購已成為熱門的消費模式，敏華控股早於內地最大網上零售平台「天貓」開設「芝華仕」旗艦店。黃敏利認為，O2O將成為傢具行業的趨勢。他指出，內地消費者習慣於先在網上瀏覽、挑選，再到線下店鋪體驗，這種購物模式也將在傢具市場中流行起來。「由於單件式傢具以網銷為主，加單的速度亦較店面快，故此，公司會加快發展網上銷售業務，冀能在未來3至5年內，把網上銷售佔整體收入由現時的2%，有可能提升至5%。」他指出，現時傢具網購市場主要是內地一二線城市，並以單人位沙發等產品為主。而為降低製造成本，黃敏利亦找來布料製造商，合作研發出像真度頗高、成本較低的模擬皮「LEATH-AIRE」新面料，創出一條毛利更高的產品系列。「新面料成本只是傳統皮革的50%，成本降低可令產品更具競爭力，吸引更多精打細算的消費者。」

「總之，我們做的傢具有別於傳統類型，集合了智慧電一體化的功能，可根據家庭及個人需要設計。我們特別聘請了意大利設計師設計外觀，德國機械工程師負責機件及技術創新，又聘請織七戰鬥機的技术人員研發按摩椅，壯大廣納不同國籍專家加入研發團隊。」黃敏利總結表示，擁有雄厚的人才有助集團維持核心競爭力，更視發展



敏華控股主席黃敏利表示，集團今年積極謀求突破，一方面計劃與美國倉儲式商店巨頭合作外，另一方面則瞄準內地網購市場。

品牌為集團業務增長的重要因素，而敏華控股財務情況從來表現理想，在過去三年，敏華控股在國內外的發展提供了強大的資金動力，他期望生意目標是以自然增長，數年後當集團發展達到更大規模時，會再考慮是否橫向發展。

恒興黃金借上市壯大業務

上行公司

新疆最大黃金礦業公司恒興黃金於日前召開記者發佈會，宣布將於本月29日在港交所主板掛牌上市。集團董事長柯希平表示，希望透過上市將公司規範化，變得更開放、更透明，擺脫「家族經營」的模式，力求令公司有更長遠的發展。

恒興黃金擁有位於新疆伊寧縣金山金礦，總佔地面積約為5.7平方公里。恒興公司副董事長陳宇表示，公司擁有成熟的開採技術，該金礦於去年12月試產，今年首季度生產約476盎司黃金，下半年將正式投產，預期明年可達至每年約500萬噸設計選礦能力，另根據獨立報告，金山金礦每年平均可產黃金7.8萬盎司。

公司管理層表示，公司擁有並運營新疆最大的金礦，享有良好的開採條件，擁有成熟的技術並致力通過技術升級不斷提升運營效率。公司堅信，通過發覺額外資源量和提升儲量，具備進一步增長的深厚潛力。管理層指出，新疆普遍被認為是一個礦產資源豐富的地區，且因大規模的開採歷史較短，其黃金開採的潛力尚未完全開發，公司相信自己佔據有利位置，可以通過擇優收購，特別是在新疆地區，擴充資源量和業務。此外，公司表示，相信憑藉其高級管理團隊擁有的

豐富黃金及採礦行業經驗，可帶領公司走向更廣闊的未來。

恒興黃金已經制定了擴充業務的具體措施，包括提升選礦能力及擴種生產業務，通過深入鑽探和勘探進一步擴大資源量及提升儲量，擇優收購及第三港策略性合作以及進一步加強作業安全及環境保護。

港股市場近日表現一般，對於公司為何仍然選擇在這期間來港上市，柯希平在發佈會上強調，公司並不缺錢，上市主要為擺脫家族式管理，並非為了圈錢，加入香港的資本市場相信可令公司更加規範，並可通過收購更多週邊資源而壯大公司業務。他預測，金價雖然受美元升值帶來的壓力，但世態動盪令黃金仍有避險及抗通脹功能，預期未來兩年金價仍會波動。

恒興黃金本次上市預計發行2.31億股新股，集資額最多4.6億港元。公司引入兩名基礎投資者，分別為紫金礦業的全資附屬公司金山香港以及恒安副主席連捷家族的SDF I控股，兩間公司分別認購恒興5000萬元及7000萬元股份。公司表示，本次集資所得資金，40%將用於2015年底前為全泥電化項目提供資金，37%用來償還來自大股東柯希平的未償還貸款及墊款，10%用於未來收購礦產資源或黃金礦業公司資金，10%作金川金礦及未來勘探工作資金，餘款作一般營運資金。

中國白銀力拓貴金屬珠寶電子商務平台

早著先機

為推動下游白銀零售業務的快速發展，中國白銀集團日前宣布成立深圳市大溪地科技有限公司。該集團將結合三家合作企業的資源，透過大溪地科技共同發展內地珠寶類目B2C、C2C及C2B電子商務平台，以冀成為內地主要的貴金屬與珠寶領域電子商務的領導者。

中國白銀集團主席兼行政總裁陳萬天表示，此次成立大溪地科技，將有助集團的電子商務業務快速增長。他指出，電子商務在中國的發展十分迅猛，正全面滲透乃至顛覆各個傳統商業領域。事實上，中國白銀集團多年來一直關注下游零售領域的發展機會，及至2014年借該集團上市平台及貴金屬價格下跌的良機正式進軍下游零售領域，並積極拓展國內珠寶電子商務領域的合作，構建強大的B2B2C電子商務平台。

據了解，中國白銀集團是次與上海阿米巴創業投資合夥企業（阿米巴）、珠海市動態科技有限公司（動態科技）及深圳睿富創業投資有限公司（睿富創投）共同成立大溪地科技。中國白銀集團將透過這家合營公司，與上述合作方的電子商務業務經驗及業務資源相結合，從而建立中國其中一個最大的綜合珠寶電子商務平台。陳萬天希望，該集團可以通過此次合作快速建立全方位電子商務生態系統，使之發展成為中國重要的電子商務平台及最大的金銀珠寶類目電子商務。

陳萬天續稱，大溪地科技將通過整合國內外各品牌線下貨源和會員共享，結合輕奢消費群體追求的獨立個性的特性，致力提供有質量、物流和服務保障的輕奢快時尚的珠寶品牌

特賣和個性化定制平台，並且通過平台吸引優秀藝術和收藏大家，實現以粉絲為核心的拍賣搶購等圈子銷售模式。

中國白銀集團為中國領先的白銀生產商，憑藉其生產高純度白銀的優勢，該集團已瞄準內地白銀零售市場，一方面推出電子商務平台銷售白銀飾品，又與富經驗的分銷商合作，務求於增長中的金飾市場分一杯羹，建立一個專業的白銀首飾品牌。陳萬天表示：「集團一直都生產白銀，對下游業務比較了解，而且公司有着原材料的優勢，可以控制產品質素。」他補充，下游市場現時仍未有一個較突出的銀飾品牌，原因在於產品質素，這令集團進軍下游存在契機。

為打入下游市場，該集團在今年初正式推出電子商務平台「CSmall」，為內地首個同類型的專業網上銷售平台。該集團又與天貓及京東商城等知名銷售平台合作，拓展網上業務。集團副總裁張金鵬表示，「白銀（飾品）的價錢很符合互聯網直接購買的價位區間，與鑽石、黃金等高價珠寶的區別這時候會體現出來。飾品追求的是時尚，因此集團把目標放在90後人士，這批未來市場的主力軍身上。」

考慮到顧客的多樣性，該集團計劃走多品牌路線，讓不同風格的顧客都有相應的專屬品牌，「目前CSmall只有公司的品牌進駐，當平台成熟後，會開始引入第三方品牌，選擇品牌的前提一定不是靠它的知名度，因為我們不想其中的一個品牌獨大。亦希望CSmall能夠成為一個手機商城，不會再走以往傳統店商之路。」

陳萬天重申，集團非常有信心做好零售業務。「人家做的成本要0.5元，我們只需要0.3元，因為公司可以以原材料銀條，毛利會比較高，品牌效益也更好，這是人家做不到的。」