

基金互認明啟動 南下淘金

公募基金「駐港辦」佔優勢 每公司首批料不超過5隻

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）內地與香港基金互認明日（7月1日）正式實施，部分具備先天優勢的內地基金公司也已經做好「南下淘金」的準備。包括在香港擁有分支機構或牌照的公募基金，如華夏基金、南方基金、大辰基金、招商基金等，不少已經和香港子公司簽訂互認的合作協議。此外，一些中外合資的基金公司，類似上投摩根、匯豐晉信、景順長城等也已經展開積極的合作。

數米基金研究員俞顯辰認為，部分內地基金有現成渠道出海，並已進入備戰階段。另據提供海外投資諮詢的機構格隆匯分析認為，首批互認的基金中最先受益的一定是內地各公募基金的「駐港辦」，它們無疑佔盡渠道上的優勢。類似華夏基金、南方基金等，早年就赴港去外資林立的市場開拓，雖然開始資產規模小，很難從香港本地真正掘金，但介於背靠雄厚的內地市場，加之中證監定向派發上千億的RQFII額度、A股ETF等，使得它們最終在港站穩腳跟。如今在香港本土，那些公司都是做得順風順水。

在意如何吸引港投資者

景順長城在接受本報記者採訪時表示，目前已在基金互認的籌備工作方面做足功課，渠道方面不是問題，7月1日啟動應不成問題。

作為內地首家中美合資基金公司，景順長城已經確認了其在香港的代理人是景順投資管理有限公司（簡稱景順香港）。兩者之間已經進行了較長時間的溝通和準備，並對香港投資者的投資習慣、渠道偏好等做過前期調研。

由於景順長城和景順香港在兩地均有優勢，此次雙方通過兩地基金互認契機，將發揮各自專長聯合為兩地投資者提供優質的投資服務。

談及對基金互認中所關注的問題，景順長城市場部人士向本報記者表示，他們較為在意內地基金如何吸引香港投資者。從以往來看，在香港推出的RQFII都很受歡迎，可以預見香港投資者對中國類型基金的需求，香港投資者投資的將是中國市場的成長性。

該人士還表示，景順長城基金多年來在A股投資方面獨具優勢，將通過內地及香港基金互認的機會，向香港投資者展示自己的良好業績和投資能力。

在基金風險而言，以景順長城主推的A股基金來講，其中分很多種類，不同種類風險程度不一。A股基金大類上分股票型、債券型、混合型、貨幣型等，其中股票型基金是高風險高收益、混合型基金次之，債券和貨幣是較低風險的固定收益產品。

首推長期穩健旗艦產品

不過，在選定首批推向香港市場的產品，必求一個「穩」字，景順長城目前在準備申報的基金互認產品上也已敲定了第一批名單，主要是向香港推薦一些長期業績較好、風格穩定的產品。之後隨着香港客戶對內地產品類型認知的增加，陸續推出其他種類的產品。

此外，其他不少在港有分支的內地基金也都坦言，首批推送產品已經準備就緒，招商基金和上投摩根基金都表示符合基金互認標準的產品有約20隻，第一批選擇的都無一例外的是長期、穩健的旗艦產品，而數量一般則不會超過5隻。



內地基金十大排名料洗牌

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）目前內地基金公司競爭激烈，前期A股牛市使得新基金高密度發行，基金公司之間的差距也愈來愈明顯，目前隨着兩地基金互認的開闢，勢必還將引發新一輪變化，屆時內地前十大基金公司排位或將迎來變化。

博時基金坦言，兩地基金互認是絕對不容錯過的快速拓展海外基金代銷市場的最佳時機，屆時可依托在港子公司博時國際強化國際化戰略，同時亦可推動老牌公募基金管理公司向「泛資管」轉型。

下半年業績或與出海銷售掛鈎

南方基金則指，從達到互認標準的內地基金來看，規模超過10億元（人民幣，下同）的比比皆是，上半年借助牛市內地已有淨增長率超過200%的「牛基」出現，而下半年的業績統計將在極大程度上和出海銷售的產品掛鈎，因此兩地互認開闢後在一定程度上會影響到全年基金的排名情況。

港外資行代銷審核機制嚴

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）據多家基金公司表示，產品出海銷售的渠道選擇呈現多元化，一般而言分為代銷和直銷，甚至還有零售渠道。從投資者購買行為來看，多數內地銷售的基金可直接在網上購買，但出海的产品還需香港地區銷售商來做安排，並尋找合適的網上銷售機構。

據悉，一般在香港設立了基金子公司的公募基金，基本都會將其作為代銷渠道之一，但除了代銷也會尋找一些直銷平台，這主要緣於代銷和直銷的購買成本存在差距。

此外，還有一些基金公司正在大力開拓香港的零售渠道，據上投摩根基金介紹，他們正在接洽外資機構希望開拓第一梯隊的零售渠道，因為從他們對批准的基金互認產品研究發現，感覺這些公募基金較為符

合零售。不過想在香港做基金零售，面臨的困難也不容小覷，據了解外資行對基金上架有着嚴苛的審核機制，甚至會對負責銷售的基金經理做調查，完成一輪審核的時間最久甚至需要半年。

未知是否依靠網絡銷售

目前而言，內地基金在境內的銷售很大程度上還會依靠第三方網絡平台，很多投資者在港通過上網即可輕鬆購買各類產品。至於出海到香港的基金是否依然還可以使用這樣的方法，各家公司對此都未有太明確態度。

景順長城基金表示，目前尚不清楚香港是否有合適的網絡銷售機構，即便是有還要看他們在港的代理人的安排，因為代理人才真正了解香港本地市場。

福方改名 下半年料續收購



■福方集團行政總裁楊曉櫻（中），旁為執行董事蔡志輝（右）。實習記者湯澤洋攝

香港文匯報訊（實習記者 湯澤洋）福方集團(0885)新任行政總裁楊曉櫻昨於記者會表示，集團已更名爲「仁天科技」，並將全面專注於資訊科技業務，成爲面向企業的科技解決方案商，為各行業提供物聯網整體服務。

她認為，物聯網屬計算機發展中的第三階段，其發展空間遠大於當前互聯網，相信未來企業對物聯網的需求會有巨變和大爆發。她又說，不少公司每年於IT方面的投入超過一億元，因此集團的盈利能力很強，但目前規模急需擴張。集團去年已扭虧為盈，純利約8.8億元。

自去年9月至今，集團已收購五家公司，楊氏透露，現時仍有10間收購目標，下半年繼續收購的可能性很大。因內地的市場潛力及創新能力較吸引，集團收購會以內地為主，但當市場IT需求穩定後，不排除海外收購的可能。她又指，A股理性化有利於收購事宜，集團傾向規模不大、技術先進、團隊年輕及成長空間大的企業。

執行董事蔡志輝補充，集團目前有12億元資金可用於收購，亦有貸款、發債等融資渠道。未來的收購將以市盈率不超15倍的企業為主，預計回本期為兩至三年。

利福指本港零售業仍困難

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）本港零售銷售持續疲弱，惟跌幅有所收窄，五月份零售業總銷貨值按年下跌0.1%，跌幅較四月份顯著收窄2個百分點；總銷貨量上升4.6%，升幅較四月份擴大2.1個百分點。利福國際(1212)財務總監潘福全昨表示，本港零售市場仍然面對困難，何時回復正常，要視乎外圍環境。

潘福全提到，旗下崇光百貨上月舉行的推廣活動「感謝祭」，由去年的10日加長至17日，零售額有「個位數」增長，對此表示滿意。人流方面，他指首日有18萬人次，比去年少，相信只是由於日子延長，客流量得以分散。他又指，是次「感謝祭」本地人佔比感覺上比內地人為多。而對於11月的「感謝祭」會否同樣延長，他指暫時未有定案。

他指，本地零售市道主要受本地物價影響，本港的物價優勢開始被周邊地區追上，再加上港人喜歡出國旅遊，相信下半年零售市場仍然具挑戰性。但他未有回應股市波動會否影響零售業，認為不能以短期表現評論。另外，對於新世界(0017)主席鄭家純家族出售利福國際股權後，會否再有合作，潘福全指，目前沒有計劃。

美聯：上半年住宅成交量金額回落



■布少明表示，今年度上半年住宅的成交宗數及金額都比去年下半年回落。資料圖片

香港文匯報訊（記者 梁偉聰）美聯物業住宅部行政總裁布少明昨於記者會上回顧上半年樓市表現時表示，今年度上半年住宅的成交宗數及金額都比去年下半年回落。另外，美聯物業首席分析師劉嘉輝指，本港樓市受外圍氣氛影響，而內地日前「降息降準」對經濟有支持，股市短期的震盪，暫時看不見對樓市影響。他預期，如外圍不利因素持續，將影響套股換樓潮。

布少明表示，上半年一手銷售持續暢旺，註冊量及金額錄得約8,300宗及約800億元，分別上升約20.2%及28.8%。二手住宅註冊量及金額錄得約2.4萬宗及1,400億元，分別增加11.5%及41.7%。布少明預期，下半年在發展商推售態度更為積極下，一手交投仍有上升動力，而二手則發展平穩，相信下半年仍然以一手市場為主導，預計全年一手私樓註冊量約2萬宗，全年二手可有5萬宗。

料美加息對樓市影響不大

布少明對於美聯亦定下發展大計，指未來一手市場仍是主戰場，成代理行必爭之地，未來將會以「無極限」策略大規模擴展，無論聘請人才及開設分行均不設數目上限，預料下半年可動用資金達2億，視乎市況可再調整加碼。對於美國加息，他認為今年內未必會加息，即使加息，市場亦早已消化，現時買家入市已有加息的心理準備，故料對樓市影響不大。

對於近日股市波動，劉嘉輝認為對樓市交投無影響，希臘債務問題屬外圍衝擊，但香港回歸後樓市愈來愈倚重內地，反而內地「雙降」措施對內地經濟有支持，假如外圍因素惡化至影響中國的程度，才為本港樓市帶來衝擊。不過他表示因現時很多人從事零售業，如零售業表現持續疲弱，恐失業率會上升，屆時影響樓市。

信佳國際純利增109%



■(左起)信佳國際首席科技總監兼執行董事吳民卓、主席兼董事總經理吳自豪、首席財務總監李耀祥。吳婉玲攝

香港文匯報訊（記者 吳婉玲）信佳國際(0912)昨公布截至3月止全年業績，純利增加109.1%至1.7億元；每股基本盈利62.55仙；收益13.42億元，按年上升7.8%；末期息8仙。主席兼董事總經理吳自豪昨於業績會表示，公司未來將朝三個電子產品業務發展，分別是互動教學、寵物及銀齡，考慮收購其他公司或尋找合作伙伴。

期內，毛利率為13.4%，按年跌0.6個百分點，毛利率下跌是由於集團於期內搬遷廠房，生產輕微受影響，新廠房已於去年10月全面投入運作，並提升了30%產能，該廠房第二期將於明年初落成。

或明年淘寶開網店

寵物業務方面，吳自豪表示今年會全力進軍內地(包

括香港)市場，在天津及南沙自貿區成立公司，同時考慮明年上半年在淘寶或天貓等電商開設網上商店，寵物食品業務的毛利率達40%至50%，若能增加營業額，將有助提升毛利率。

公司去年建立寵物手機應用程式社交平台，至今累積8,000名會員，過往亦一直有分銷寵物食品，認為寵物業務具發展潛力。首席科技總監兼執行董事吳民卓期望年底可累積達2萬至3萬名會員，公司會採取多渠道宣傳，並正研發寵物產品，預計首批產品於年底推出。

互動教學方面，公司將會在7月提交新產品予客戶測試；銀齡業務方面，公司暫時投資額不大，早前曾投資電子長者尿片。

吳自豪指公司目前現金流達1.77億元，暫時未有融資需要。

MegaBox料下半年消費雙位數增

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）縱然本港零售市道面對內地客減少來香港影響，但主打本地家庭客的九龍灣MegaBox總監文靜芝昨表示，今年上半年該商場的人流及消費額按年均有逾10%升幅，由於下半年有暑假及聖誕節等傳統零售旺季，她相信下半年此商場的表現會比上半年好，仍有雙位數字升幅。

她稱，由於5至6月該商場有做一折促銷活動，今年上半年該商場的人流按年升10%，消費額亦上升15%至20%，人均消費1,000至1,200元，上升逾10%，其中以食肆、家品、運動用品表現最好，個別租戶升幅達30%至50%。

她指出，今年暑假MegaBox斥資七位數字夥拍香港迪士尼樂園於今日起至9月6日期間於MegaBox設立首個《魔雪奇緣》冰雪小鎮觀光館，於L5中庭有8呎高

雪人Olaf小白雪山，9樓有「3D魔幻館」，她預期，暑假期間的人流及消費升20%。

她稱，目前該商場出租率逾99%，今年有20%樓面租戶到期續租，亦有新租戶加入，平均租金加幅達30%，目前尚餘細舖呎租叫價130至140元。



■MegaBox總監文靜芝(右)、香港迪士尼樂園度假區市務總監陳國裕。梁悅琴攝



■今日起至9月6日期間於MegaBox設立首個《魔雪奇緣》冰雪小鎮觀光館。梁悅琴攝