

破產令解除仍屢受管理人訊問

李兆峰冀修破產條例堵漏洞

已清盤前上市公司「兆峰陶瓷」創辦人李兆峰，上周遭破產管理人向法院申請查訊。李兆峰接受訪問澄清，其破產令早於2005年解除，自去年出任德國上市公司ROY Ceramics之主席後，自己及公司同事一直收到破產管理人來信詢問，散播不實信息，損害公司名譽及公眾利益。他質疑，有人借《破產條例》（下稱，條例）漏洞，以查訊名義不斷向曾破產者作出滋擾；他希望藉公開事件，可連結其他苦主以採取法律行動，亦期望立法機構修例堵塞漏洞。

大公報記者 陳詠賢

「兆峰陶瓷」於1993年上市，其後因投資失利於2000年遭頒令清盤，而李兆峰個人因擔保上市公司3億元債務，於2001年被法庭宣布破產。李兆峰透露，根據條例，其破產令本可於四年後，即2005年自動解除。但這期間，一名叫鄧忠華的會計師，於2002年向破產管理署申請任其個人破產管理人，其間鄧忠華多次向破產管理署提出反對理由，以拖延破產令終止。

破產令2005年正式解除

李兆峰憶述，破產延長期本應不會超過四年，即最遲於2009年應完結，但當年有人一直以程序拖延破產令，其間他多次接到來電，被要求付錢了結麻煩，對方於2005年索價2億，更謂：「你畀錢我咪搞你囉！」但三次索款，李兆峰均未作回應。最終，法庭頒令，指拖延不合理，判李兆峰之破產令於2005年正式解除。

破產令完結後，李兆峰將陶瓷潔具廠ROY Ceramics重組，去年4月30日於德國上市，他再於同年八月出任上市公司ROY Ceramics的主席兼行政總裁。李兆峰表示，自公司於德國上市後，自己、家人及公司同事不斷收到鄧忠華以破產管理人

之名義的來信，信中提及李的破產令，但未有指明已終結，信息不盡不實。上周，破產管理人指李兆峰在破產前及期間隱瞞資產，於香港高等法院申請訊問李兆峰，及李的弟弟和兒子。

李兆峰澄清，自己於破產令解除多年後，才出任公司主席，自己及業務均不受條例所限，但法庭稱「與破產管理人合作為終身責任」，容許破產管理人不斷向自己及其身邊人申請訊問。他於六月時親身前往破產管理人辦公室，即鄧忠華之辦事處回應問題，但鄧拒絕見面，反而向法院要求訊問。李兆峰認為有人刻意將事情鬧大，誤導公眾，令公司聲譽及股價受損。

希望集合苦主報警求助

李兆峰透露，是次接受訊問約數十條問題，對方的疑問卻無實質證據支持，如申請要求訊問其子，「我個仔94年時只得10歲，向佢提訊問有何意義？」他質疑，有人利用條例漏洞，可不斷以無理據的訊問滋擾曾破產的商人，甚至以此謀利。他表示，如有其他曾破產的商人，同樣遭受訊問困擾，可主動跟他聯絡，集合更多苦主後報警求助，亦希望事件引起立法會關注，從而修補條例漏洞。



▲李兆峰質疑有人借《破產條例》漏洞向曾破產者作滋擾，他希望連結其他苦主以採取法律行動，亦期望立法機構修例堵塞漏洞
大公報記者何嘉駿攝

傳奇創業史 曾擁35億身家

【大公報訊】李兆峰為上世紀90年代香港商界傳奇人物，出身於泰國華人家，1983年向父親借取100萬元，創立兆峰陶瓷，靠轉售外國陶瓷生產線而年賺億元。公司於1993年上市，相傳李兆峰當年身家漲至35億元，同年家族籌建李氏大藥廠（00950）；藥廠於2002年上市，2010年轉主板上市。

自1996年起，兆峰陶瓷內地廠房生意下滑，公司借取10億元收購德國陶瓷廠，但因當地廠房員工罷工，令公司陷入困境，再於2000年遭銀行申請清盤，翌年李兆峰因個人擔保公司債務，而招致破產。

李兆峰弟弟李兆邦購入北京陶瓷潔具廠，李兆峰於破產後負責打理廠房，並以此打造原為德國品牌的ROY Ceramics，靠此重建陶瓷業務，再於去年將業務帶到德國上市。

李兆峰指出，公司是香港唯一一家在德國上市的企業，但他稱，因有人不斷在當地散播，關於他本人破產之不實信息，ROY Ceramics股價自去年四月上市價的9歐元，跌至目前只有0.537歐元。

但他表示，公司未來發展不會因此受左右，目前正於美國建造新廠房，未來發展會更國際化。

解除破產令要點



一、過去從未裁定過破產，而且切實遵守《破產條例》規定的破產人，只要債權人或受託人沒有反對，可在破產令頒布當日起計算的四年後自動解除破產。

二、債權人或受託人可以根據《破產條例》所載列的理由對破產人自動解除破產提出反對，理由包括：破產人不合作、行為操守令人不滿或未能擬備周年收入及取得的財產說明書等。但破產延長期不會

超過四年。

三、破產人被頒令破產後，如沒有在受託人指明的日期或期間內返回香港，其破產期不得在他不在香港期間繼續計算，而是直至他通知受託人返回之時方可繼續計算。

四、獲解除破產後，可獲免除所有可予證明的債項，但不包括以欺詐方法招致的債項、因觸犯法例而被判處的罰款和導致任何人身體受傷而須作出的賠償等。

恒大首三季銷售超萬科冠全國

【大公報訊】根據億翰智庫發布的數據，今年前九個月已有三間房企的銷售金額突破2000億元，其中恒大以2805.6億元銷售金額，超越萬科成為行業龍頭，而碧桂園亦已完成了年度業績目標。

9月30日，億翰智庫發布了2016年一至九月中國典型房企銷售業績排行榜，數據

顯示，於前三季度，恒大實現銷售金額2805.6億元，排在第一名；萬科2610.2億元，排在第二名；碧桂園以2239.3億元排在第三位。同日，克而瑞研究中心發布的一至九月《銷售流量榜》、《銷售權益榜》數據則顯示，恒大於流量金額、權益金額和銷售面積上，均全面超越了萬科。

鄭州重啓住房限購

【大公報訊】記者馮雷鄭州報導：繼「鄭九條」、6700畝供地之後，河南省會鄭州又重啓「限購政策」。鄭州市政府一日晚間發布限購通知，市內五區和鄭州航空港經濟綜合實驗區、鄭東新區、鄭州經濟開發區、鄭州高新區範圍內，對擁有兩套及以上住房的本市戶籍居民家庭和擁有一套及以上住房的非本市戶籍居民家庭限購180平方米以下的住房。

鄭州市官方稱，只要大家都理性消費，針對目前出現的房屋交易量和房價較快上漲勢頭的限購措施就會盡早結束，回歸

房地產持續健康發展的常態。目前，鄭州外來人口大多是鄭州周邊地帶打拚的年輕人，都是剛需，而這個政策對於純剛需來說沒有任何影響。

業內人士認為，鄭州是次調控不很嚴厲，還是比較溫柔。官方希望房地產市場能健康、有序地發展，也不想調控將整個市場「一棒子打死」；對於購房者來說，心理預期將會進一步得到緩解和趨於穩定。政策沒有真正影響到投資客的布局。限購政策的出台，並不會影響目前房價。

今年以來，全國一線和部分二線城市地價、房價上漲較快，鄭州亦出現房屋交易量和房價較快上漲情況。鄭州開關區接連出現地王，加上鄭州三環附近在售樓盤數量有限，導致不少開發商封盤漲價，瘋狂漲價又引發老百姓恐慌性購房。該市重啓市區住房限購政策，是為加強房地產市場調控，合理引導住房需求，抑制投資投機性購房，促進房市平穩健康發展。



▲鄭州三環附近樓宇供應有限 馮雷攝

千百度擬內地設百家Hamleys店

【大公報訊】南京民企千百度國際控股（01028），去年十一月以1億英鎊作價收購了擁有256年歷史的英國玩具店Hamleys，其南京分店已於本月一日正式開幕。Hamleys英國行政總裁表示，對中國嬰孩市場充滿信心，並計劃將在中國各大城市開設近百家分店。

南京分店位於南京新街口三胞廣場，是一座樓高4層、面積逾7.5萬呎的超大玩具城，成為內地單體面積最大的玩具店，亦將是全球最大的「場景互動式」玩具店。店內不僅保留Hamleys的英倫氣息，更將

明城牆等中國元素融入店內裝飾，還設有兩間生日派對主題房。

業內人士認為，受二孩政策刺激，外國企業將加速搶灘內地市場，無論進口數量還是金額都會呈現高速增长。據國家海關總署統計，2015年中國玩具進口金額比去年同期激增了38.27%。

Hamleys中國行政總裁黃家強表示，進入中國市場，不是為了賣玩具，而是希望將中國打造成童話王國。他又表示，會了解內地消費群喜好，增加場景與體驗，以提升與顧客之間的互動性。

華訊攻物業投資 租金收入逾億



▲華訊主席林賢奇 大公報記者李潔儀攝

【大公報訊】記者李潔儀報導：面對傳統製造業的利潤有限，電子產品生產商華訊（00833）積極尋求提升回報的項目，近年透過引入策略股東，涉足物業投資。華訊控股股東兼主席林賢奇表示，公司投資的北京購物中心一年的租金收入可達一億（人民幣，下同）。

早年屢傳賣盤消息的華訊，繼去年底成功引入新投資者劉靖，最近配股予央企中國華融國際旗下全資附屬公司，又以象徵式1美元現金及承擔15億元負債，收購北京朝陽區一幢購物中心，涉及總建築面積約4萬平方米。

不會放棄電子產品銷售

「製造工業的利潤不高，透過新投資者的人脈關係，既可提升公司知名度，又可物色投資物業，增加股東回報。」林賢奇接受《大公報》訪問時表示，引入策略投資者後，公司開始物業投資，惟強調不會放棄電子產品銷售業務。

林賢奇提到，該北京購物中心40%面

積出租予包括沃爾瑪（Walmart），今年首6個月收益約3700萬元，待計及其他新租約，每月租金收入可達1100萬元，一年計算即約1.32億元。他續說，除了北京項目，公司亦正物色其他新的項目，希望可加強投資物業的組合。

每股回報有望進一步提升

此外，林賢奇指出，目前公司的派息率約80%至90%，隨着投資物業的貢獻入帳，有望進一步提升每股回報。

華訊日前以折讓價50%，向華融國際旗下全資附屬公司配售10.47%股權，待本月20日的股東會批准交易後，林賢奇的持股比例降至52.28%，劉靖持股量由15.38%降至13.77%。林賢奇表示，倘若遇有合適項目需要配股，個人或會再減持1%至2%，惟強調會保持大股東的地位。

華訊自今年6月底收購北京物業簽訂諒解備忘錄後，股價開始震動，過去4個月累積升幅達19%。該股上周五收報2.84元，跌2.4%。

龍光冀三年躋身深樓銷售三甲

【大公報訊】記者趙建強深圳報導：龍光地產（03380）首席財務官賴卓斌表示，集團未來將會繼續擴展大深圳市場，目標希望在三年內，成為深圳房地產市場銷售額三甲。他指出，目前公司在深圳擁有可售貨值超過1200億元（人民幣，下同），加上其他城市更新項目於未來兩三年內陸續形成供應，相信未來公司業績可持續向好。

深圳在售項目毛利率40%

賴卓斌稱，目前公司在深圳有多個在售項目，銷售均價皆遠高於買地價格，如玖龍龍巖樓面地價約每平米2.5萬元，目前售價已達每平米8萬元。而在建的紅山玖鑽，樓面地價約每平米僅約1.9萬元，目前周邊項目售價已超過每平米7萬元等，反映集團未來毛利率可維持較高水平。

他指出，上半年集團毛利率約30.3%，而目前深圳在售項目毛利率已高達40%，料下半年隨着深圳項目入帳比率增加，毛利率亦可提升。

展望未來，賴卓斌稱各大發展商均有意進軍深圳，加大市場競爭，反映市場看

好該市前景，公司會繼續在深圳繼續尋找合適土地收購機會，除市區地塊外，軌道交通沿線項目也會是集團首選之一，而鄰近深圳的地區，及東莞、惠州等地亦是集團買地目標。公司亦會透過舊廠房改造等方法尋找地皮。

他又稱，看好中山、珠海兩地市場，在深中通道及港珠澳大橋通車後，樓價將追落後，未來會視乎情況拓展該區。

賴卓斌強調，公司買地會以一年、兩年內開發並銷售為計算準則，若認為有利潤方會投地，不會購買單價過高的地皮以免出現風險。提及深圳樓價及地價大幅抽升，賴卓斌承認過去一年深圳樓價升幅高達70%，擔憂若深圳樓價繼續以如此高的幅度上升，政府可能會推出調控措施打壓樓市。

他認為，深圳住宅用地供不應求，加上每年大量年輕人流入深圳，都會繼續推高深圳樓價。

繼續在港尋找發展機會

另外，周五截標的九龍筆架山龍翔道住宅地皮，龍光聯拍世茂房地產（00813）

首度進軍香港，賴卓斌稱，除看好香港市場外，亦希望透過在港投資對沖人民幣貶值風險，他又表示公司未來會繼續在港尋找發展機會。



▲龍光地產首席財務官賴卓斌 大公報攝