

港商在粵可獨資經營娛樂場所

香港文匯報訊 國務院日前印發《關於在廣東省對香港、澳門服務提供者暫時調整有關行政審批和准入特別管理措施的決定》（《決定》），向香港和澳門的服務提供者擴大服務業開放。當中包括，允許港澳商人在廣東新的試點地區獨資設立娛樂場所。

《決定》列明擴大服務業開放，改革香港、澳門服務提供者在廣東省投資服務貿易領域的管理模式。其中包括：允許港澳服務提供者在廣東從事相關協議規定的空運支持業務；允許港澳服務提供者在廣東從事遊戲遊藝設備的銷售服務；允許港澳服務提供者在廣東經營徵信業務；允許港澳服務提供者在廣東新的試點地區獨資設立娛樂場所；以及允許港澳服務提供者在廣東從事海洋運輸服務。另外，允許港澳資金在廣東前海、南沙、橫琴從事非學歷職業技能培訓服務。

現有制度須相應調整

2014年12月18日，經國務院批准，內地與香港、澳門分

別簽署了《〈內地與香港關於建立更緊密經貿關係的安排〉關於內地在廣東與香港基本實現服務貿易自由化的協議》和《〈內地與澳門關於建立更緊密經貿關係的安排〉關於內地在廣東與澳門基本實現服務貿易自由化的協議》（以下統稱《協議》），在廣東省率先與香港、澳門基本實踐服務貿易自由化。為保障《協議》順利實施，國務院決定在廣東省對香港、澳門服務提供者暫時調整有關行政法規、國務院文件和經國務院批准的部門規章規定的行政審批和准入特別管理措施。

《決定》要求國務院有關部門、廣東省人民政府要根據上述調整，及時對本部門、本省制定的規章和規範性文件作相應調整，建立與《協議》要求相適應的管理制度。

旭輝少賺1.75%增派息

香港文匯報訊（記者 張易）旭輝集團（0884）公布，2014年股東應佔盈利18.61億元（人民幣，下同），按年下跌1.75%，每股基本盈利0.31元，末期息11港仙。佳兆業（1638）違約風波重新引發市場對內房股的戒心，旭輝派息率由2013年不到23%增至27%，主席林中坦言「為挽回投資者信心」。隨着市道轉好，明年派息率料續升。他透露，今年會與包括恒基地產（0012）在內的多個香港發展商合作。

期內公司收入按年增長35.86%至161.79億元，合同銷售金額增加38.4%至212.06億元；毛利率25.9%，與上年的25.8%相若。截至去年底現金結餘71.2億元，淨負債比率為58.2%，按年下降9.4個百分點。

今年銷售目標250億元

公司今年銷售目標為250億元，按年增長約18%。林中預計下半年市道優於上半年，故新盤和加推會集中於5月、6月及第四季推出，平均加價幅度可達10%至15%。首席



■林中稱增派息為挽回投資者信心。

張偉民 攝

財務官游思嘉補充，今年目標毛利率及淨利潤率與去年相若，分別為25.9%及12%。

林中稱，未來會集中發展剛性需求及自住性房屋。他又透露，一般每年購地成本佔整體收入30%至50%，但今年比例會較去年提高，預計上半年購地力度較下半年大。

融資成本方面，有望由8.3厘再降「0.5個百分點」，境內貸款比重約55%。林中預計今年人行會進一步減息或降準，未來希望境內外融資比例各佔50%，以維持融資彈性及平衡融資成本。

詹純新：成製造強國 須工匠精神

香港文匯報訊（記者 董曉楠、譚錦屏 北京報道）當前經濟新常态下，中國如何實踐從製造大國邁向製造強國的轉變，成為今年全國兩會代表委員熱議的話題。中共中央政治局委員、國務院副總理馬凱在參加湖南代表團審議時，對製造業龍頭企業中聯重科的轉型升級、體制創新予以讚揚。全國人大代表、中聯重科董事長詹純新在接受記者採訪時表示，中國裝備製造業要「由大到強」，就必須發揚「工匠精神」。數據顯示，中國裝備製造業的產值已經超過美國，成為全球第一，但不容否認的是，中國製造行業的整體素

質和科技競爭實力與發達國家相比仍有較大差距。產品工藝水平、質量、功能等有待提高，「大而不強」的現狀遭業界詬病。

加強培訓 改善質量

「目前由德國等老牌工業強國發起的『工業4.0革命』席捲全球。如果中國製造業在這場革命中不能守住現有優勢，做出創新成果，就很可能失去市場地位和技術優勢，對中國現代化進程造成嚴重影響。」詹純新稱，攻克製造業質量難題，日本用時10年，韓

國為20年，中國近30年時間卻仍未解決，重要原因是「工匠精神」的缺失。中國企業和工人對工匠精神認識有缺失，急功近利，缺乏對細節的追求，令產品不夠扎實，不夠耐用。喚起工匠精神需要加強培訓、管理、激勵及崗位流動機制，促進工匠精神的傳播與交流，進一步提高行業、社會對職業技能教育、工匠精神的重視。

今年新春伊始，詹純新在致公司全體職工的信中，就大力倡導和培育「工匠精神」，讓做到極致的思維與行動扎根在每個員工的意識深層中。

前海企業獲准境外發債

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）深圳前海企業獲准境外發債並結匯。國家外匯管理局深圳分局昨日正式發布了前海外債宏觀審慎管理試點實施細則，前海怡亞通、首創環境、五礦供應鏈、華訊方舟等4家試點企業與工商銀行、農業銀行、中國銀行、招商銀行、中信銀行合作，辦理了首批外債試點業務，簽約金額共1.3億美元。

4試點企業簽資1.3億美元

前海近日獲外匯管理局正式批覆為首批外債宏觀審慎管理試點地區。試點主要內容包括：統一中外資企業外債管理方法，在外債管理方面首次給予內外資企業平等的國民待遇，對區內非金融企業借用外債實行比例自律管理，可按規定結匯使用，要求外債餘額不超過上年末審計淨資產的兩倍；中資非金融企業辦理外債簽約登記時，其全部負債（含當次外債簽約額）不超過其總資產的75%；區內企業借用的外幣外債資金，可按規定結匯使用。

該項試點是外匯管理部門首次允許中資企業借入外債並結匯，有效緩解企業融資難、融資貴的問題。同時，在外債管理方面首次給予內外資企業平等的國民待遇，有利於建設公平競爭的營商環境。該試點與前海跨境人民幣貸款業務一起，形成本外幣「兩條腿走路」的境外融資渠道，真正達成企業與全球低成本資金「牽手」。

日前，國家外管局已批准在中關村國家自主創新示範區核心區（海淀園）開展外債宏觀審慎管理試點，中關村核心區內一萬餘家企業會直接受益。

深車牌首競價 15萬人參與

香港文匯報訊（記者 郭若溪 深圳報道）深圳市小汽車車牌昨日進行首次網上競價，按照「價格優先、時間優先」的原則確定成交競買人，共有超過15萬人網上申請首批搖號和競價。下午3時公布的結果顯示，個人小汽車最低成交價為1萬元（人民幣，下同），平均成交價22,173元；單位指標均價33,240元，最低成交價10,100元。本次競價配置的深圳市普通小汽車指標4,445個，其中單位533個，個人3,912個。

新疆和田擬設西北首家民營銀行

香港文匯報訊（記者 王辛鵬 新疆報道）新疆今年有望成為西北五省第一個成立民營銀行的省份。據全國人大代表、新疆和田地委副書記、行署專員艾則孜·木沙在全國兩會期間透露，和田目前正在積極籌備新疆首家民營銀行。據悉，該銀行名稱暫定為南疆民營銀行。



■責任編輯：張健 版面設計：陳潔

2014年被稱為O2O元年，國內各大電商紛紛開展O2O生態圈建設。2014年1月和9月，作為中國商貿物流的龍頭企業，華南城先後與騰訊、馬可波羅達成戰略合作，強勢佈局O2O。

經過近一年的發展，華南城的跨界合作成效顯著，其塑造的「線上+線下」O2O營銷模式，更引領電商網絡。如今的華南城正如一艘巨大的航空母艦，在華盛奧特萊斯、乾龍物流、華南城網等多艘護衛艦的護航下，承載「世界綜合物流商貿中心」的偉大使命，揚帆起航！

■香港文匯報記者 孫雪、唐琳、曾萍

華南城作為商貿物流航母，擁有豐富的實體市場和龐大的商貿物流體系，並依靠華南城網等平台在電商領域成就斐然。而在電商領域的模式創新與跨界合作不僅加快華南城的線上服務升級，也帶來了規模優勢。

「馬華騰」組合 開啟O2O商業新模式

2014年1月15日，華南城與騰訊聯合宣佈，騰訊15億港幣入股華南城成為策略股東，雙方將以各自的資源優勢，在線上線下一體化商貿領域進行全面的合作，包括電子商務、品牌特賣、O2O零售、支付及倉儲物流，強強聯合讓華南城「線上+線下」的經營模式得以深入發展。9月，騰訊繼續增持華南城，持股比例增至11.55%。

同年9月，華南城入股馬可波羅網，以B2B為突破口，積極探索「線上+線下」雙軌發展，實體+網絡立體運營的商業生態系統，着力構建線上線下一體化的商貿物流模式，為華南城商戶共享商貿流通覆蓋全球的規模優勢打下堅實基礎。

「跟騰訊、馬可波羅合作，為華南城帶來了多方面



■華南城一號交易廣場。



■華南城夜景。

華南城攜手騰訊 馬可波羅 O2O 商業生態圈大器初成

正面的影響。」全國政協委員、華南城控股有限公司執行董事兼行政總裁梁滿林表示。

華南城引入騰訊的技術和戰略支持，將加快華南城的線上服務升級，為商戶更高效地提供一體化服務。同時，線上的服務也同時打通華南城線下各商貿物流中心項目的地域界限，形成一個跨地區的全國商貿批發網絡，讓華南城及其客戶享受貫通全國的規模優勢。

華南城旗下華盛奧特萊斯及好百年家居等業務已經與騰訊展開合作洽談，將借助騰訊旗下平台提供O2O零售服務體驗。華南城控股有限公司執行董事、首席財務總監馮星航介紹，騰訊不僅為華南城帶來資金上的支持，也將其在互聯網上的技術、運營、團隊等優勢資源傳遞給了華南城，這對於華南城的O2O戰略，是一個利好的補充。

在成為戰略合作夥伴之後，華南城即與騰訊開展微信合作，聯手打造微商聯盟，通過將華南城所有的實體商戶轉換成微信用戶，又將騰訊的6億微信粉絲資源分

享。據悉，華南城與騰訊強強聯合推出的華南城微商聯盟以「官方認證，電商講堂，行業展會，營銷助手，粉絲共享，全站推廣」六大基礎服務為主，集合「品牌微店，微會員，移動旺鋪，微社區，聯盟卡，微支付」六大功能為主，借助大數據工具，打通線上線下連接渠道，是華南城網專為中小企業打造的一個粉絲共享，相互推廣，互惠共贏的移動電商集群平台。

線上線下融合 構建中小企業可持續發展生態圈

在互聯網經濟不斷發展的今天，華南城率先進行轉型升級，利用華南城網推出「行業+區域」創新模式縱深發展，打造華南城集群網站。2014年，華南城網結合華南城在全國的實體佈局，以及各座華南城所在城市區域的特色，在站群的打造上可謂成效顯著，包括五金頻道、LED頻道、家居頻道、建材頻道等行業站群，綠色食品頻道、東盟購、香港皮革城等區域站群，各有特色又形成互補，能夠滿足華南城多個業

態的需要，推動華南城O2O戰略佈局。

華南城站群的打造，也是在以為中小企業商戶提供更多的電商增值服務，助力中小企業商戶成功為目的的前提下，推進華南城O2O戰略，實現「實體—PC端—移動端」的閉環。

華南城網常務副總經理葉南表示，華南城網站集群，直擊用戶需求，將線下實體挪移到線上，不僅可以更好地向城內中小企業商戶提供更多增值及創新服務，而且恰好與微商聯盟、華南城APP、微生活等移動端服務產品形成互聯互通互補關係。這不僅有助於華南城向第四代批發市場升級，同時通過實體與網絡、PC端與移動端、區域與區域之間的快速融合，有效推進華南城O2O的戰略步伐。

此外，華南城集群網站的建立，將打破地域的限制，將各座華南城串聯起來，上下聯通，互通有無，形成一個全國大範圍的網絡大市場，為中小企業商戶整合構建一個「實體+網絡+物流」生態圈，助推中小企業可持續發展，助力華南城品牌升級。