

# 郭文基力拓跨境電商支付

## 香港「海歸」看好內地機會 北上打工闖出新天地

香港文匯報訊(記者李昌鴻 深圳報道) 港人赴內地工作大有可為,許多港人憑藉自身的聰明才智在內地當上企業高管,既為內地企業發展作出了貢獻,也成就了自己的事業。擔任易智付科技(北京)有限公司總經理、香港跨境電商協會榮譽會長的郭文基便是港人北上就業成功的典型。他4年前當上公司總經理後,推出多項能滿足客戶需求的措施,短短幾年間令公司網上支付交易金額暴增7倍,達到700億元(人民幣,下同)。目前,他正把目光瞄準跨境電商的網上支付,捕捉其快速增長的巨大商機。



易智付科技(北京)有限公司近日獲「中國國際貿易學會」授予「誠信經營示範企業」榮譽稱號。 網上圖片

郭文基告訴記者,他在澳洲留學,學的是計算機工程,畢業後先後給歐洲和台灣的企業打工。因為看好內地巨大的市場和機會,他於1998年轉赴北京工作,並加入易智付科技(北京)有限公司,是北京市政府附屬首都信息發展有限公司旗下的公司,擁有內地首家網上支付平台首信易支付公司,擁有支付牌照,並於2005年引入了一些新股東。公司提供便捷的網上支付和良好的服務,吸引了大批知名商戶,包括蘋果中國官網的網上支付、新產品、軟件下載,如iTune、App store等,以及Burberry等奢侈品品牌。

### 服務按客戶所需獲認可

郭文基說,4年前他升任易智付科技(北京)有限公司總經理,當時公司的網絡支付交易金額約只有90億元,現在公司有200多名員工,網上支付交易業務4年翻了7倍多,達到700億元。郭文基是如何做到的呢?他說,在澳洲留學、在歐洲和台灣企業工作,累積了很多資源,他透過自己的海外背景進行資源拓展。恰好近4年來是中國電子商務爆炸性增長的時期,他在管理中融合了沉穩、認真、專業的北京文化,善用跨國企業管理方法,幫助員

工拓寬國際視野,為公司發展打好根基。更重要的是,培養員工專業又高水平地服務客戶,要員工常常反過來為客戶想想,他們需要的是什麼服務,如何滿足客戶的需求,而不是硬把服務塞給他們,讓客戶提出在服務中所遇到的問題和想法,經過一段時間,員工的服務水平明顯大幅提高,也贏得大量客戶的認可。由於所提供的服務專業和到位,客戶續簽率高達90%以上,是同行中最高的,公司與很多客戶的合作長達10年至15年。

### 港分公司拓東南亞市場

郭文基表示,這兩年公司重點拓展跨境電商支付,因為國家政策支持傳統貿易商轉型升級為跨境電商,網上支付發展空間大。去年公司的跨境電商網上支付交易金額達到150億元,出現了爆炸性增長,今年料將保持高速增長。為了更好地拓展跨境電商業務,公司在前海設立了凱華跨境易有限公司,幫助企業拓展客戶,進行技術整合。另外,在香港設分公司聘用多名港人,合力拓展香港和東南亞等地的跨境和國際性電商業務。對於未來公司是否有上市計劃,他稱,暫時沒有上市計劃。



內地跨境電商業務獲政策支持,相關業務商機處處。圖為福州一展會上相關跨境電商企業產品展示。 資料圖片

## 融入北京實踐經營理念



郭文基表示,跨境電商機遇巨大,他將借助香港和前海拓跨境支付業務。 記者李昌鴻攝

一如很多外地人到內地工作一樣,郭文基剛到北京工作時,也面臨許多問題和挑戰。他有很多方面都需要調整和適應,包括氣候、語言、生活習慣等。郭文基說,由於自己普通話一點也不好,於是堅持多接觸當地人,不害怕普通話講不好,多聽多講,多學習當地的慣用語,參加許多當地人的活動。幾年後,他能講一口流利的普通話,能理解當地人的生活和習慣,這讓他更容易與員工和客戶溝通,更容易實踐他的經營理念。

### 滿足客戶需求最重要

郭文基以前在外資企業或跨國企業工作,沒有在國企工作經驗,剛開始時有些不適應,因國企比較規矩,以不犯錯為原則,而不是以創新來滿足客戶,他

於是用自己過往的經驗慢慢改變高管和員工們的觀念,畢竟網上支付是服務性行業,滿足客戶需求是最重要的目標。因此,在管理制度方面,他鼓勵員工們積極進行方式和方法上的創新,以更好地滿足客戶需求。

他稱,自己面臨最大的挑戰是改變員工的心態,這要對國家政策大方向了解很深,要適應市場變化,對客戶需求理解透徹,結合國家政策和客戶需求來制定相關計劃。在談到面臨內地眾多網上支付公司的競爭時,他坦言,自己並不害怕競爭,而是公司要在系統技術方面修好內功,理解客戶的個性化需求並設法滿足他們,通過提供「獨到技術+優良產品+個性服務」模式,從而在競爭中取勝。 ■記者 李昌鴻



# 港17幼稚園校長訪南京 驚嘆內地辦學條件好



香港幼稚園校長們與南京市第一幼兒園的孩子一起玩遊戲。 記者趙勇攝

香港文匯報訊(記者趙勇 南京報道) 天主教香港教區17家幼稚園的校長近日到訪江蘇省南京市第一幼兒園。校長們在旁聽了幼教課程、考察了幼兒園環境後,都驚嘆內地幼稚園的辦學條件非常好,教學理念也與香港幼稚園非常接近,代表團團長林秀蓮修女更表示,香港幼稚園與內地幼稚園可展開互派教師等長期交流活動。

### 硬件設施優於香港

南京市第一幼兒園是江蘇高知名度的幼稚園,擁有非常完備的教學設施和先進的教學理念。代表團在參訪時最深刻的印象是這家幼稚園地方非常大,各種教學硬件設施也非常完備。代表團團長林秀蓮修女在參觀教室和了解課程後,感嘆內地幼稚園辦學條件非常好。「你知道香港寸土寸金,孩子們不可能有這麼大的教室,也不會有這麼多的戶外活動空間。」林秀蓮修女表示,這次參訪活動讓她印象非常深刻,了解到內地幼稚園除硬件設施優於香港幼稚園外,在辦學理念上也與香港非常

接近,都是以孩子為中心,以啟迪孩子的天性和品格培養為重點。

### 推動兩地交流合作

林秀蓮修女續稱,這次參訪也讓她感受到香港與內地幼稚園長期交流的可能性,「有了初步了解後,今後可以有互派教師這些長期交流合作。」南京市第一幼兒園書記趙銳也表示,這次交流活動給了雙方一個互相了解的機會,現在香港與內地交流越來越密切,園方也非常樂意以這次交流為契機,推動與香港幼稚園的長期交流合作。

在南京參訪交流期間,訪問團還先後到訪了江蘇省省級機關實驗幼兒園、南京市實驗幼兒園等知名幼稚園,並在南京師範大學與內地同行們一起分享了幼兒教育的新趨勢。組織這次參訪活動的江蘇香港文化促進會會長陳慧紅稱,這次參訪活動讓香港和內地的幼稚園之間有了直接的了解,讓雙方可以取長補短,為後續交流合作提供了可能性。



香港知名音樂製作人向雪懷。 主辦方供圖

## 粵港澳華語歌創作賽啟動

香港文匯報訊(記者何花 東莞報道) 近日,由廣東省音樂家協會、國際華語音樂聯盟等主辦的首屆粵港澳華語歌創作大賽暨粵港澳歌手大賽在東莞召開新聞發佈會,活動正式啟動。據悉,此次大賽作品徵集及歌手選拔主要面向粵港澳三地音樂人,通過各音樂聯盟、協會等集體報送、網上報送、定向徵集的方式,徵集優秀作品。網絡報名時間為6月至9月,大賽獲獎選手和獲獎作品將在粵港澳三地巡演。

### 分3階段決出10大歌手

記者了解到,粵港澳華語歌創作大賽暨粵港澳歌手大賽兩年一屆,由內地知名音樂家和港澳地區有影響力的音樂人共同擔任評委,組織粵港澳三地著名歌手及大賽獲獎選手演唱獲獎作品並在粵港澳三地巡演。該賽事將打造為內地、港澳和世界華人音樂人、歌手交流互動的平台。香港知名音樂製作人向雪懷,廣東知名詞曲作家劉長安、鄭秋楓、楊湘粵、陳潔明等出席了發佈會。

參賽者可通過官方指定平台及郵箱報名參加,發送個人詳細參賽資料及兩首演唱歌曲小樣。網絡報名時間為6月至9月。比賽分網絡海選初評、網絡複賽及總決賽3個階段。進入總決賽的20位歌手進行現場決戰,爭奪10大歌手稱號。獲獎歌手可以獲得2,000元至6,000元不等的獎金加簽約歌手機會及單曲錄製推廣。獎項除了設立十大金曲獎外,還特別設立最佳粵語歌曲、最佳潮汕方言歌曲、最佳客家方言歌曲大獎。

## 粵雙創賽獎金700萬 港澳均可參加

香港文匯報訊(記者帥誠 廣州報道) 由廣東省人力資源和社會保障廳等多個部門聯合主辦的2016年廣東「眾創杯」創業創新大賽近日正式啟動。此次大賽從4月1日起至4月30日,參賽者涵蓋了科技人員、海歸人員、大學生、異地務工人員、新型農民、殘疾人等各類社會群體。

### 不限戶籍地域

廣東省人社廳負責人表示,本次大賽分為科技(海歸)人員領航賽、「贏在廣州」大學生啟航賽、郵儲銀行大眾創業創富賽、殘疾人公益賽、創青春農村電商賽5個單項賽事,重點鼓勵新材料、新能源及節能環保、生物醫藥、文化創意、電子信息、高端裝備製造、互聯網和移動互聯網、社會公益等領域創業項目參賽。負責人特意強調,「本次大賽涵蓋了社會各類

群體,參賽對象不限戶籍、地域並面向港澳和海外人員,有意在廣東創業和已經在廣東創業的均可報名。」

據了解,大賽設獎勵資金總額超過700萬元。該負責人還表示,優勝者可享包括孵化場地保障、創業融資支持、創業擔保貸款、銀行專項授信、素質提升資助、政策補貼直補、職稱職業資格晉升等10項政策支持,以及其他各項由各主辦、支持單位等結合職能或自身優勢,為參賽團隊和企業提供的政策和資源支持。「參賽團隊只要有『金點子』,勝出後可申請入駐人社、科技、團委等部門建設認定的孵化基地,享受一定年限的減少或免收場地費以及相關孵化服務。」

此外,本次大賽還將對接人力資源社會保障部舉辦的第二屆「中國創翼」青年創業創新大賽。廣東省大



由廣東省人力資源等多個部門聯合主辦的廣東「眾創杯」創業創新大賽正式啟動。 網上圖片

賽組委會將按照「中國創翼」全國賽要求,組織成立「中國創翼」廣東賽區專家評審團,制定評審細則,通過單項賽執行機構推薦、大賽組委會組織評審等程序確定參加「中國創翼」全國半決賽項目名單。