

# 蔡冠深倡「四通」促大灣區融合

## 打通人流物流資金流信息流 消除發展障礙

粵港澳大灣區企業家聯盟上周四（3月29日）在深圳舉辦「新時代再出發 大灣區共發展」論壇。新華集團董事局主席、粵港澳大灣區企業家聯盟主席蔡冠深在會上呼籲各界要積極合作，攜手消除大灣區的發展障礙，讓大灣區的人流、物流、資金流和信息流自由流通，塑造全球一流的大灣區。同場的祥祺集團董事局主席陳紅天和長隆集團董事長蘇志剛等重量級人物，亦建言要加快大灣區的發展及區內11城市的分工協調。

### 大灣區潮動

■文／圖：香港文匯報記者 李昌鴻

蔡冠深表示，促進粵港澳大灣區人流、物流、資金流和信息流的「四通」十分重要，這需要在國家層面逐步推進解決。粵港澳大灣區企業家聯盟將在5月中下旬，與香港中華總商會在香港召開大型的粵港澳大灣區規劃說明及研討會，屆時會邀請國家發改委以及粵港澳三地的最高官員，一起解讀這份最新公佈且全球矚目的大灣區發展規劃。

#### 聯盟：覓產業發展新方向

他稱，粵港澳大灣區企業家聯盟組團分別拜訪三地政府及首腦，得到了香港特區行政長官林鄭月娥與廣東省省長馬興瑞的支持；澳門方面的溝通亦將在近月進行。聯盟將為在大灣區創業創新的青年人，建設一個提供交流、展示、獲得融資以及支撐的平台，以及舉辦大灣區青年創新創業評選比賽，從中找出未來產業發展的新方向。

蔡冠深續指，粵港澳大灣區的優勢在於香港是國際金融中心、深圳的創新能力非常強，以及廣東製造業全產業鏈非常成熟，粵港澳大灣區基本上是包含了紐約、東京和三藩市的優點。粵港澳大灣區剛剛成立，充滿活力，未來5年到10年應該很有機會排在全球的前列。他稱，3月30日他去參與湄公河論壇，在場見到多個國家的總理，以前湄公河沿線國家主要希望對接的是廣西和雲南，現在他們希望對接的是粵港澳大灣區。粵港澳大灣區也要發揮「引進來」和「走出去」的雙向作用。

#### 陳紅天：區內產業宜整合

出席同一場合的全國政協委員、祥祺集團董事局主席陳紅天指出，香港的發展正面臨着一些樽頸，年輕人找不到出路，大學畢業後的薪酬和深圳差不了太多，但深圳擁有創業氛圍和機會。在大灣區11個城市中，香港擁有良好的法制和金融服務環境，廣州有非常多的優秀人才，比如說很多大學的科研單位設於廣州。江門和惠州則有相對比較好的人力資源。他建議大灣區內11個城市可以將產業有效整合。

#### 蘇志剛：要做好協調推廣

廣東長隆集團董事長蘇志剛亦表示，大灣區內11個城市要合作發展，最重要是做好協調和推廣，除了經濟，包括交通和環保等建設均要做好規劃協調。

#### 莫浩棠：先規劃整體定位

廣東三正集團董事長莫浩棠認為，大灣區內「9+2」城市各有優勢和短板，如何讓這9個城市和2大特區的優勢互補，在整個大灣區的建設當中發揮各自優勢，必須要有一個預先的規劃。大灣區應該有自己整體的定位，以及各個區的個別定位和發展策略，並發揮大灣區在集聚以及輻射功能上的作用。他認為要「計劃先行、規劃先行」，在規劃和資源集聚的過程當中，打通各種通道；這同時能增強大灣區經濟的集聚能力和輻射能力，加快大灣區經濟群的形成。



「新時代再出發 大灣區共發展」論壇吸引了逾200位嘉賓參與，其中近半為港企代表。



蔡冠深呼籲各界促進大灣區人流、物流、資金流和信息流的「四通」。



黃威林指，正積極前往珠三角九市加快業務佈局。



陳燕萍擬在珠三角城市申請國際旅遊牌照。

整理：香港文匯報記者 李昌鴻

## 港企積極拓展大灣區機遇

逾200位嘉賓參加了「新時代再出發 大灣區共發展」論壇，其中港企代表佔近一半。有香港地產、旅遊和建築設計業界人士指出，將會好好把握和拓展大灣區及「一帶一路」機遇。

#### 加快佈局珠三角

從事建築設計的港企凱達負責人黃威林表示，他們在香港和內地分別有600名和200名員工，目前在內地的發展不錯，其

中包括北京新浪大廈的設計。他看好大灣區發展帶來的機遇，並將積極前往珠三角9市加快業務佈局。

#### 中國際旅遊牌照

香港大航假期董事長陳燕萍表示，去年公司吸引了逾40萬港人赴珠三角旅遊，其中惠州和江門是港人北上旅遊的熱點；公司業務達雙位數增長，且增長趨勢持續。她指，將在珠三角多個城市申請國際旅遊牌照，擬

拓展大灣區龐大居民的海外旅遊業務。

華潤置地產業創新部華南大區總經理曉曼表示，華潤前海金融綜合體將成為首批進入前海的500強企業之一，將以華潤前海中心金融綜合體為依託，在前海導入華潤多維產業資源，建設華潤首個金融主題的「調加速產業孵化加速器」。同時面向前海產業鏈的上下游企業，全面嫁接產、學、研、創和投等五個方面的國際資源，通過創新產品研發對接產業資源。

## 合興今年擬淨開店50間

香港文匯報訊（記者 岑健榮）主要從事連鎖快餐業務的合興（0047）行政總裁洪明基昨表示，隨着內地經濟繼續平穩增長，居民收入增加，因此合興今年於現有市場的淨開店數目或會由去年的46間，輕微增加至近50間，以應付日益增加的需求。

#### 分店自動化增營運效率

洪明基續指，所有新開的分店全部為「4.0」模式。比舊有的分店更為電子化，例如引入自助點餐機系統。此外，他表示若全線分店改裝成自動化系統，將可提升約20%

營運效率。

另一方面，洪明基表示，由於內地吉野家的線上收入佔整體收入比率，按年增加6個百分點至32%，其中北京地區更高達40%，集團將致力提升電子化點餐與外送系統；未來開設的內地吉野家分店面積或較過往為小，以節省營運開支與增加公司的收益。

談及內地吉野家產品的定價時，洪明基表示內地吉野家將採取「梯級」加價政策。他透露，去年及今年2月28日已加價兩次，產品的加幅介乎2%至5%。不過，他沒有透露相關產品未來會否進一步加價。



洪明基（左）指，集團將致力提升電子化點餐與外送系統。香港文匯報記者岑健榮攝

## 8 Securities 獲野村注資1.95億

香港文匯報訊 從事機械人投資顧問的金融科技公司8 Securities昨宣佈，已和野村資產管理達成協議，將獲注資2,500萬美元（約1.95億港元）。這是本港今年目前最大宗的金融科技投資。8 Securities及野村資產管理將推出新的數碼財富管理服務，包括針對千禧世代的機械人顧問和移動投資方案。

#### 增金融科技領域合作

8 Securities 執行主席 Mathias Helleu 表示，歡迎野村資產管理公司成為8 Securities

的首個策略投資者，「野村資產管理的投資肯定了8 Securities的公司願景、專業技術能力和亞洲下一代財富的重視。」新注入的資本將助8 Securities加速客戶增長，加強產品研發，增加軟件開發團隊的規模，並拓展到新的市場。雙方還打算於亞洲（包括日本在內）金融科技領域作出更多不同方面的合作。

作為本港2018年最大宗金融科技投資，這項交易反映機械人顧問服務在亞洲（包括日本在內）的龐大增長潛力。8 Securities行政

總裁Mikaal Abdula表示，公司將繼續致力開拓機械人顧問Chloe的發展和增長。他指，建立8 Securities以來，公司一直把業務重點聚焦於幫助千禧世代成功邁出投資第一步，希望為下一代財富管理帶來簡單易用、普遍可負擔的移動投資方案。

8 Securities指，亞洲首個機械人顧問移動應用程式Chloe自2016年面市以來，已通過分散於28個國家/地區多達38,300隻股票和債券的多元化ETF組合，為客戶帶來7%至15%的年度回報。

府批准並實施，為灣區企業提供投資併購顧問服務，積極挖掘業務增長點，同時推動國家戰略發展。

展望未來，張鐵偉表示，在十三屆全國人大一次會議閉幕會上，國務院總理李克強作《政府工作報告》表示粵港澳大灣區發展規劃於年內推出。該規劃的推出將為地區發展帶來新動力，這對業務扎根珠三角的企業如中國金融發展而言，是一個絕佳的利好；在中央及三地政府支持下，有助集團為大灣區發展提供更專業及全面的金融服務。

## 麥迪森3.6億入股日虛幣交易所

香港文匯報訊 麥迪森控股（8057）昨宣佈，公司已於上周五（3月30日）與日本上市公司Remixpoint訂立協議，集團將以50億日圓（約3.6億港元）現金代價，向Remixpoint收購在日本持牌經營數碼貨幣交易所BITPoint Japan之20%股權，以及附帶之額外40%股權的收購期權。

麥迪森表示，BITPoint是日本領先及著名的數碼貨幣交易平台。自日本金融服務管理局去年9月開啟發放經營許可牌照，BITPoint是最早取得經營許可的數碼貨幣交易所，為當前日本16家數碼貨幣交易持牌機構之一，且在技術、用戶體驗和經濟指標等各方面位居行業領先地位。

全球數碼貨幣2017年總市值接近6,129億美元，日本是全球數碼資產最活躍且最嚴謹的市場之一。集團認

為，日本在區塊鏈應用及數碼貨幣應用領域均處於世界領先地位，並擁有法律支持的環境與相對嚴密的監管。作為日本市場的領導者，收購BITPoint權益將為集團在未來區塊鏈及數碼貨幣市場的發展提供良好支持。

#### 冀業務產生協同效應

麥迪森主席丁鵬雲表示，鑑於全球數碼貨幣近年蓬勃發展及良好的增長預期，加之日本法律監管體系下完善的牌照制度，集團對數碼貨幣交易平台的前景感到樂觀。相信數碼貨幣交易所的發展仍處於初級階段而其潛力不可小覷。此次與BITPoint的全面合作，標誌着集團由傳統金融向金融創新領域的轉型，力求與集團現有業務產生協同效應，為客戶及股東帶來更大利益。

## 多方發力搶攻網約車市場

香港文匯報訊（記者 孔雯瓊 上海報道）原本趨於平靜的網約車市場最近硝煙再起，繼美團上線網約車服務後，阿里系的高德地圖推出順風車服務，吉利集團旗下曹操專車則在近期接連擴張版圖。從機構報告顯示，中國移動出行用戶規模每年以兩位數增長，因此行業巨頭依然視此領域為兵家必爭之地。

美團是近期挑戰滴滴的新對手，率先開通上海站網約車服務，直指滴滴主營業務。阿里全資子公司高德地圖近日亦推出順風車業務，首站登陸成都和武漢，北京、上海、廣州、和深圳等城市的車主招募亦已開啟。值得一提的是，作為傳統老牌車企的吉利集團，同樣在默默發力網約車領域，旗下曹操專車今年以來相繼開通北京、深圳、重慶和無錫等主要城市，並將全國版圖拓展至22城市。

從這些企業巨頭紛紛涉足網約車領域來看，對滴滴的衝擊無疑是巨大的。據美團打車公佈數據，美團打車上海站開通首日訂單量為15萬單，第二日和第三日訂單量分別達到25萬單和30萬單，幾近拿下上海網約車三成份額，分流了滴滴原本穩固的市場。高德順風車則提出不抽取佣金戰略，料會影響滴滴順風車業務。曹操專車優勢在於服務品質對標空乘服務，又給滴滴優享型專車帶來挑戰。

#### 滴滴壟斷地位遇挑戰

另從機構報告不難發現，網約車市場再次迎來激戰，和其巨大的市場空間不無關係。CNNIC統計數據顯示，截至2017年12月，內地網約車用戶（不含網約出租車）規模增長了40.6%，整體增速迅猛。業界認為，在滴滴佔據壟斷地位的同時，依然會有眾多挑戰者不斷出現。