泛英倡開放港人大灣區置業

推外籍港人通行證 吸引國際學校進駐



論壇昨在港召開,全國政協 副主席梁振英就推准香港與 大灣區的協同發展,提出五 項建議,包括建議向香港居 民開放大灣區內廣東城市的 房地產市場、進一步向香港 開放廣東專業服務市場、香 港放寬科學家在落馬洲河套 地區工作的出入境限制,讓 科學家方便往返大灣區內廣 東城市等等。

■全國政協副主席梁振英就 推進香港與大灣區的協同發 展,提出五項建議。 香港文匯報記者 攝

■由中國日報 與絲綢之路經 濟發展研究中 心合辦的「粤 港澳大灣區論 壇」昨在香港

倡議以政策創新促進粵港澳大灣區 內各城市協同發展。他表示,中國改革開 放41年來,政策創新為區域協同增長提供 了主要動力,讓城市之間產生很強的協同 粤港澳大灣區概念的落地和實施: 需要通過政策的不斷創新和突破,形成內 地、香港和澳門,兩種制度和三個關稅區 下經濟、社會的高度融合,互聯互通達成 協同效益。

籲增港珠澳大橋私家車配額

他舉例,「一地兩檢」政策有效實施 後,去年開通的港珠澳大橋可以看作是一 個良好的起點,充分發揮潛力,令灣區獲 得巨大的經濟和社會利益。

在大橋運作的前10個月,平均每日流量 為3,800輛,以每日12小時計相當於每分 鐘5輛車,流量很小。他建議,可根據交 通情況,向上或向下調整香港私家車輛進 入廣東的配額,提升大橋使用率,亦可鼓 勵市民在網上直接申請相關程序,提高行 政效率。

對於政府的其他政策創新,梁振英還給 出了多個建議。他希望灣區盡快推出特殊 大灣區通行證,令外籍香港永久居民自由 出入大灣區城市,而非額外申請簽證,這 項措施可以帶動灣區內國際學校的急速擴 展,為香港的家長提供更多機遇和選擇。

梁振英還提議廣東省其他城市向香港居

民適當開放房地產市場,在擁有房屋數量 和購買房屋的最低市場價格等方面都能通 過相應政策來限制,此舉可加深港人對內 地的了解。

目前大灣區9市都允許港人可以購買1 套住宅(見附表),但除江門外,其他各市 都附加須在當地學習或工作等條件。

放寬專才入境限制 促進發展

此外,他希望灣區內的人才能進一步自 由流通。梁振英透露,即便經過16年CE-PA和廣東省先行計劃的實施,廣東專業 服務市場對香港及其他駐港專業人士仍有 很大的限制,因此建議進一步向香港開放 廣東專業服務市場,使得香港專業人士與 國家更緊密聯繫。他認為,更大膽的開放 措施不僅幫助港人獲得更多就業機會,也

將促進廣東各城市的社會和經濟發展。政 府更應該放寬科學家在羅湖、落馬洲地區 工作的入境限制,方便科技人才每日往

梁振英強調,政策創新能盡量減少三關 税區之間的障礙,惟有三地政府共同努力 才可實現。而大灣區的設立也不會損傷 「港人治港」、高度自治的安排。合作、 溝通的過程將會十分艱難,但長遠一定能 帶來極大的好處。

同場合,中國(深圳)綜合開發研究院 常務副院長郭萬達也十分贊同梁振英提出 的政策創新理念,認為中央在支持深圳建 設先行示範區時,提出可探索建設全新機 制的醫學科學院,即充分鼓勵兩地醫學科 研人才加強合作和溝通,從制度創新層面 推動深港合作的深入。

大灣區研究院:大灣區合作瞄準創科

灣區研究院院長申明浩於研討會期間指 出,中國改革開放起源於跨界和跨境合 作,粤港澳大灣區正逐漸形成規模,跨 境、跨界合作不斷完善,未來也一定能成 為智能產業革命引擎、全球產業運營平台 以及互聯網時代先鋒。

申明浩表示,香港、深圳和廣州都瞄準

界合作,對標國際三大灣區

港深滬互補效益大

他解釋,深圳產業鏈完善卻缺乏本土專 利,20%以上的專利來自矽谷、北京和香 港;廣州擁有優質醫療和教育資源;香港 國際化程度高且擁有眾多科研人員,但研

■中國(深圳)綜合開發研



香港文匯報訊(記者 周曉菁)粤港澳大 高科技創新行業,且各有優勢,可率先跨 發成本較高。三個城市整合資源後跨界合 作,將發揮更大效能。

人口基數大 利發展

灣區內,新商業模式的推廣也會獨具一 格。申明浩指,大灣區7,000萬人口基數 大,擁有強大的用戶規模和基礎,任何產 業都能以人口為基礎,推陳出新。如當下 的微信、淘寶、抖音等平台的誕生,在不 同程度上改變了產業的推廣模式。此外, 宜居宜業生活圈的形成,亦能帶動跨境基 礎設施的建設,令灣區生活、交通更為便

合作之下必有競爭,中國(深圳)綜合 開發研究院常務副院長郭萬達表示,中央 支持深圳先行示範區建設不是想要深圳取 代香港,未來深圳也取代不了香港,但香 港要掌握機遇,追求創新和改革,不能因 停滯不前而被深圳趕超。他形容,深港關 係如同舒婷《致橡樹》——詩中的木棉和 橡樹,產生競爭是必然,但前提是基於市 場的良性、有序的競爭。深圳先行示範區 的建設將意味着制度創新、科技紅利,能 為香港本土大學的科研人員提供更多的機

梁振英提5項發展建議

- 1. 根據交通情況,向上或向下調整香港私家車輛經港珠澳大橋進入廣東的配額,提 升大橋使用率;
- 2. 給予外籍香港永久居民在大灣區城市,享有等同居民身份或特別通行證,讓家長 安排子女到廣東省的國際學校就讀;
- 3. 向香港居民開放大灣區內廣東城市的房地產市場,並對房屋的數量、價格、面積 作出規定;
- 4. 進一步向香港開放廣東專業服務市場,吸引港人到内地就業,亦有助大灣區社會 及經濟發展;
- 5. 香港放寬科學家在落馬洲河套地區工作的出入境限制,讓科學家方便往返大灣區 内廣東城市。

大灣區城市港人購房政策一覽

人们与 些外门 (它) 人)			
城市	是否允許港人購房	須滿足條件	平均房價 (每平方米)
廣州	可購買1套住宅	須提供學習、工作、居住證明,明 確在廣州無住房	33,777元
深圳	可購買1套住宅	須提供1年以上勞動合同	65,837元
佛山	限購區域可買1套住 宅,非限購區域無限制	限購區域須提供1年以上社保或納 稅證明,非限購區域需一次性付淸 全款	12,690元
珠海	可購買2套住宅	二手樓須提供5年社保或納稅證明,珠海大橋以西、東只能各買1套	23,169元
惠州	可購買1套住宅	須提供學習、工作、居住證明,在 境內無其他住房	10,345元
中山	可購買1套新建商品房	滿足以下三種情況均可:1、提供 祖籍在中山的證明;2、提供半年 社保或個稅憑證及在職證明;3、 在中山註冊公司	21,041元
東莞	可購買1套新建商品房	在東莞市已領取居民證的年滿18 歲香港居民,且個人在東莞無住房	15,568元
江門	限購區域僅可購買1套 新建商品房	-	8,755元
肇慶	暫無限購政策	須提供1年以上社保或納稅證明	9,040元

■註:平均房價爲2019年9月數字,貨幣單位爲人民幣

■製表:記者 帥誠

港人北上置業 提防樓價升過龍

香港文匯報訊(記者 帥誠 廣州報 道)港澳居民居住證出台已滿一年時 間,大灣區各城市面向港人的購房限制 也有不同程度放鬆,面對當前價格仍趨 穩定的珠三角樓市,港人購房應充分考 量政策、交通及價格波動等影響因素

通過對比大灣區內地9座城市最新樓 市均價,香港文匯報記者發現,中山市 因深中通道的建設,房價出現大幅上 漲。有房地產銷售人員表示,建議港人 購買中山樓房時,應預估深中通道通車 後的交通便利與樓價升幅是否成正比。

佛山地價已上漲不少

此外,廣州由於土地稀缺、成本上 升,一定程度上影響了房企在灣區的佈 局。而緊鄰廣州的佛山,一直以來熱衷

於土地拍賣,即使設置了限地價、競配 建、自銷等超高門檻,依舊擋不住房企 拿地熱情。根據克爾瑞數據,2018年 全年,佛山土地成交量、成交金額和成 交建築面積為粤港澳第一。一定程度 上,佛山提前預支了廣佛同城的各種利

專家:住東莞方便港人

專家分析稱,隨着大灣區基礎交通的 不斷完善,東莞和珠海將逐漸成為港人 生活定居的窪地城市。「港人前往大陸 購房,通常意味着會在當地工作生活, 良好的交通區位和完善的產業鏈,是落 腳城市必不可少的條件。比如擁有衆多 製造業、電子信息產業和手機通訊的東

海外收益強 迅銷多賺5%

香港文匯報訊(記者 殷考玲)迅銷 長12.7%,經營溢利為281億日圓,按年增 (6288)昨公佈截至8月底全年業績,純利 1,625億日圓,折合約118.6億港元,按年升 5%;綜合收益總額則為2.29萬億日圓,按 年升7.5%,每股派末期息240日圓。純利 實現大幅提升。 增長主要來自於海外UNIQLO表現優異, 以及旗下另一品牌GU收益及經營溢利雙雙 錄得大幅增長所致。

大中華區生意增14%

該集團於業績報告中指出,海外UNIQ-LO收益首度超越一萬億日圓水平,為1.026 萬億日圓,按年升14.5%;經營溢利則為 1,389億日圓,按年增長16.8%。其中,大 中華地區為主要動力來源,大中華地區的收 益總額為5,025億日圓,按年增長14.3%, 經營溢利則為890億日圓,按年增長

迅銷旗下另一時尚休閒服飾品牌GU,截 至8月底收益總額為2,387億日圓,按年增

長1.39倍,創下歷年最佳業績。GU業績表 現理想,主要受惠於提早下單和整合集中面 料改善成本率,以及降低折扣率,令毛利率

不過,迅銷期內的毛利率較上年度下降 0.4個百分點,但銷售、一般及行政開支佔 收益比率則按年改善0.1個百分點。

迅銷同時預測明年度經營溢利2,750億日 圓,預期按年升6.7%;明年度全年純利預 測為 1,750 億日圓,折合約 127.7 億港元, 預期按年增長7.6%。

該集團於業績報告中指出,目前海外 UNIQLO業務在大中華地區和東南亞地區 業務的帶動下,正處於成長階段。而在GU 時尚休閒品牌業務,今後除了持續開展日本 市場外,亦已確立其「時尚平價品牌」的地 位。該集團目前全球網路商店收益為2,583 億日圓,銷售佔比成長至11.6%,今後還 將致力尋求進一步增長。