澳門電商 建平台拓內地客

促進孵化葡語系產品 中小企有望從中受惠

“在澳門迎來回歸20周年之際，澳門跨境電商行業協會近日在澳門正式成立。該協會執行副會長、易享集團執行董事馬俊表示，協會將加強與內地跨境電商試點城市和跨境電商綜合試驗區的聯繫與合作，積極融入「互聯網＋」發展浪潮。通過建立多種平台，幫助澳門中小企生產的食品和保健品進入內地市場，為內地引進並孵化更多更好的澳門及葡語系產品，同時也將內地優質產品通過平台輸送到澳門和葡語系市場。”

■香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

大灣區潮動

■馬俊表示，澳門的客流可以實現線下引流線上銷售。 記者 李昌鴻 攝

馬俊表示，2014和2016年國家主席習近平和國務院總理李克強相繼視察澳門，他們均強調澳門要推動經濟適度多元。2016至2017年澳門因受政策變化，經濟出現下行趨勢，博彩業務下滑，遊客消費力下降，導致零售業總額下滑。無論是澳門政府還是中小企業都在尋求經濟發展新出路。

食品保健品成出口主力

為推動跨境電商產業發展，2016年澳門政府推動線上支付落地，支付寶和微信相繼實現線上支付，使澳門中小企業了解線上支付的便捷性。在澳門經濟局和澳門中聯辦的大力支持下，易享集團開通了澳門至南沙的第一台B2C模式跨境直通車，讓澳門真正意義上進入了跨境電商時代。2016至2019年間，易享取得了通關資質、南沙跨境電商資質、重慶跨境電商資質、香港匯款公司經營資質等資格，目前集團在澳門、廣州和重慶的團隊已經形成完整的B2C及B2B2C跨境電商服務，和B2B一般貿易服務等「一站式」基礎及增值服務。

與此同時，易享集團通過控股方式與內地經驗豐富的平台運營團隊成立了兩家合資公司，通過在微信上開設微店等方式，助力「澳門中小企業」及「澳門中葡產品」走進內地，其中澳門本地食品和保健品成為出口大灣區和內地的主力產品。他們開設的微信商城可以開幾百家微店，不收企業開店費，只有當產品銷售出去才收一點手續費。目前已有10多家澳門中小企上線，都是食品和保健品，運行一年來業務平穩發展。

■澳門商家通過易享集團建立的微店拓展內地市場。圖為馬俊與商家交流。 李昌鴻 攝

馬俊告訴香港文匯報記者，他們通過微店等平台在內地分銷澳門和葡語系國家產品，還將引進並孵化更多澳門及葡語系產品。澳門跨境電商行業協會已有會員企業今年進口葡語系國家紅酒，進口量約有30個貨櫃、總量達40萬瓶紅酒銷往內地。公司與澳門一些跨境電商企業已經在南沙和橫琴落地。

談到與深圳合作時，他說深圳是中國跨境電商進口和出口的重要城市，澳門跨境電商協會一定會推動澳門跨境電商企業與深圳的合作。

擬建大灣區跨境新零售

馬俊稱，去年澳門迎接了海內外3,580萬人次遊客，今年將會超過4,000萬人次，澳門正在打造世界旅遊中心和世界美食之都。巨量的遊客前來澳門遊玩消費，他們推動澳門商家吸引消費者實現線下購物引流到線上，從而促進線上銷售。內地遊客喜愛的澳門蛋卷和合桃酥等，通過引流，他們回到內地就可以在線上購買。

他表示，澳門的跨境電商發展到現在，已經完成了只提供備案、上架和通關等服務的1.0時代。現在需要做的是，如何發揮澳門中葡商貿服務平台，打造大灣區跨境新零售。澳門政府2019施政報告中強調了發展跨境電商業務。作為跨境電商領域最重要的代表性企業，易享集團分別在澳門國際貿易投資展覽會、首屆中國進博會等積極參展，並大力進行大灣區「跨境新零售」的整體產業鏈建設。在粵港澳大灣區綱要的指引下，建設大灣區以人民幣計價的跨境新零售產業平台標準。

澳門具備發展跨境電商基礎

澳門跨境電子商務行業協會永遠榮譽會長及創會會長、工銀澳門董事長姜一盛表示，澳門跨境電子商務行業協會的成立，見證了「互聯網＋」時代背景下澳門跨境電商行業發展進入有序、健康發展的新階段。澳門擁有自由港、獨立關稅區、粵港澳大灣區中心城市及對外聯繫廣泛等優勢，更有作為中葡商貿合作服務平台的獨特作用，已具備發展跨境電商業務的良好基礎。

澳門經濟局副局長陳子慧表示，特區政府透過一系列政策措施促進澳門跨境電商有序發展，例如近年成立「跨部門推進電子商貿工作小組」，制訂及推出多項措施鼓勵中小企業透過電子商貿創新發展，又通過區域合作，全面開通澳門至內地的跨境電商物流渠道，為跨境電商發展打下堅實的根基。

政策推動有序發展

澳門跨境電子商務行業協會理事長單位代表、殷理基集團主席李佳鳴稱，去年中國跨境電商交易規模達9.1萬億元人民幣，同比增長19.5%，依託澳門獨特的優勢，澳門機遇無限，而協會成立將進一步推動澳門跨境電商通關便利、加大免稅優惠範圍及力度，完善不同貨幣的便捷支付等，未來協會將以更開放的姿態探索和創新，共同推動澳門跨境電商發展，為澳門經濟適度多元作出貢獻。

■澳門跨境電商行業協會將推動澳門經濟融入「互聯網＋」的發展浪潮。 香港文匯報深圳傳真

澳門跨境電子商務行業協會成立，將凝聚澳門跨境電商行業相關企業，以協會組織的方式協調各方機構，降低溝通成本，推動行業自律和市場有序競爭，發揮企業創新思維，保護和促進澳門跨境電商行業的健康發展。

橫琴住宅上周末成交逾百宗

香港文匯報訊（記者 蔡競文）澳門回歸祖國20周年紀念日臨近，也帶旺橫琴樓市的成交。受惠眾多利好消息，如橫琴口岸即將全面具備旅檢通關條件、橫琴輕軌即將通車、港澳人士於大灣區置業解除限制、橫琴出台32條政策支持港澳台青年創新創業等，使買家入市步伐加快。據中原澳門及橫琴數據庫統計，於剛過去的上周六及周日，僅兩日橫琴市場即成交逾百宗住宅。

港澳買家加快入市

中原橫琴事業部總經理李煜表示，其中，橫琴萬象世界上周末成交約30宗，買家多來自港澳投資者。由於受香港社會氣氛影響和港珠澳大橋通車便利帶動，香港買家有所增多。同時，橫琴新口岸即將開通，橫琴環島東路立交工程將於年底建成通車，令琴澳兩地通行更加便捷，因而也吸引不少澳門人入市。

李煜表示，現時橫琴萬象世界在售約二期6棟約322至860方呎金裝新品單位，屬全能小戶型，總價約98萬元起。該項目位處橫琴島心，臨近橫琴輕軌二期深井站，並且是由數百萬平方米打造的超大型綜合體，項目內部配套完善，擁有十萬平方米的中央公園以及十萬平方米的免稅中心，因此吸引眾多買家入市。

展望未來，隨着澳門或建立以人民幣計價的證券交易所，橫琴又有多個跨境辦公試點樓宇，相信將吸引越來越多企業進駐橫琴辦公，市場需要將進一步擴大，預估橫琴市場交投將持續活躍，截至12月底成交量將升到1,500宗至2,000宗左右。

投資者吼口岸商舖

另外，隨着橫琴口岸開通時間愈加接近，中原橫琴銷售經理馮慶富表示，特別是位處橫琴口岸附近的商舖物業備受買家青睞，大額成交逐漸增多，皆因口岸舖位保值能力和投資回報率較高，口岸開通將帶動人流增多，有利於商家做生意，因而吸引不少投資者注意。近日，中原促成了一宗過千萬元的灝怡財富中心三樓商舖成交。該舖位面積約70平方米，由一位內地投資者以約1,190萬元購入。買家甚為看好橫琴後市，該舖位可做輕餐飲或零售，招租相對容易。

馮慶富指，現時橫琴口岸商舖物業稀缺，僅有灝怡財富中心二樓和三樓不足20間商舖出售，面積介乎30至80平方米，每平方米單價約12萬至20萬元起，總價約600萬元起。 展望未來，隨着橫琴口岸開通漸近，以及橫琴輕軌即將通車，相信位處橫琴口岸及站點附近物業將吸引更多準買家入市，預料橫琴市場交投將持續活躍，或較11月提升20%。

優品360澳門開首家分店

■優品360行政總裁許志群（右四）參加澳門店開幕儀式。

香港文匯報訊 香港食品零售商優品360（2360）昨宣佈開設澳門首間分店，新店位於澳門島南灣大馬路，主要銷售來自海外的進口預先包裝休閒食品及其他雜貨產品，包括朱古力、糖果、包裝烘焙產品及零食、果仁、乾果、穀物、其他雜項食品、飲品及酒類、個人護理產品，以及其他產品例如嬰兒食品和產品。

為慶祝新店開張，消費滿一定金額即享優惠，由即日起至明年1月底消費滿100元（以單一折實發票計算），即送現金券一張，憑券於翌日起的14天內購物每滿120元可作10元現金使用。

利寶閣夥盒馬攻內地市場

香港文匯報訊（記者 梁悅琴）面對本地疲弱的消費市道，有本港高端粵菜酒樓拓展內地「新零售」市場。利寶閣集團（1869）宣佈，該集團及阿里巴巴集團旗下深圳盒馬網絡科技有限公司於日前簽訂策略合作協議。該合作協議讓該集團透過結合實體店及電子商貿平台之創新線上線下（O2O）零售模式進入內地迅速增長的餐飲外賣及送餐市場。

結合線上線下新零售

根據合作協議，該公司將在盒馬鮮生實體店推出該公司之品牌產品，在特定之盒馬鮮生店獨家向顧客提供即場烹製之港式燒味餐膳食品，以及提供湯水、點心、甜品及節日食品等具特色的菜式。盒馬鮮生阿里巴巴集團旗下之新零售旗艦由深圳盒馬管理。盒馬鮮生則為該公司提供全面的線上線下平台、場地設施及技術支援，當中包括營銷推廣、線上銷售渠道資源協調、潛在客戶開發、線上線下（O2O）渠道建設等。

根據合作協議，該公司承諾在2020年12月15日前在盒馬鮮生店內設立不少於10家店舖。該公司將透過充分利用盒馬鮮生品牌知名度及高客流量以吸引更多年輕人，並設立多渠道銷售有效地滲透內地外賣及送餐市場。透過推出該公司之港式燒味及其他招牌菜式，盒馬鮮生將會為其顧客提供嶄新的購物體驗。由於該公司於盒馬鮮生內之舖位樓面大大小於現有傳統高端粵菜酒樓樓面，投資成本會大為減少，並讓公司轉型到輕資本商業模式。

助轉型輕資本商業模式

是次合作讓該公司商品化「利寶閣」品牌之馳名燒味及菜餚，把握內地新一代龐大線上線下零售餐飲市場之巨大商機。

利寶閣目前在香港擁有五間提供全套服務的酒樓，及於深圳擁有三間提供全套服務的酒樓，並以「利寶閣」品牌提供粵菜。集團亦以「京香閣」品牌於香港開設一間京川滬菜酒樓，並於深圳開設一間泰菜餐廳「象屋」。集團期望將其餐廳業務及客戶基礎多元化發展，以及於內地擴展其市場佔有率。

3香港：明年5G收費300元起

■古星輝（中）預料5G中頻段需時一至兩年才可覆蓋十八區。 莊程敏 攝

香港文匯報訊（記者 莊程敏）和記電訊香港控股執行董事兼行政總裁古星輝昨表示，2020年是5G的元年，3香港正積極部署推出5G服務的各項安排。除網絡鋪建工程外，3香港將致力確立5G服務的收費模式，並與環球手機製造商合作，網羅入門級、中階以及高階手機，以滿足不同客戶的需求。初步目標期望明年5G用戶佔比可達單位數百分比，會特別針對現有的4.5G全速、高容量客戶，吸納他們轉投5G。

入門數據量100GB

古星輝指出，由於5G網絡速度較4G平均快逾10倍，預計客戶數據使用量將急升，入門數據量應在100GB起，由香港投得頻譜及建網的成本價計算，相信成本是4G建設的20%至25%，以每GB數據3至5元計算，估計屆時5G入門的服務計劃將由300至400元起跳，具體細節將於明年初再作公佈，整體月費或有所增加，但平均數據收費則有所下降。他相信，4.5G全速、高容量客戶將會較大機會轉投5G，而這類型的客戶在4G客比例中達雙位數百分比。

他續指，在5G發展方面亦會考慮頻譜重耕，強調除考慮網絡設備及手機外，亦要考慮是否有剩餘網絡容量等因素，故首階段將先聚焦鋪設5G中頻段。他期望到正式推出時將率先覆蓋商業區或客戶較多的區域。他預計，需時一至兩年才可覆蓋十八區。對於香港有部分地區仍屬5G「禁區」，古星輝表示希望政府加快工作，盡快解決。他又強調，5G並無額外增加集團資本開支，強調使用每年5億至6億元的經常性資本開支預算已足夠。