

對接大灣區內外貿 與港深差異化發展

南沙港拓集裝箱航線創商機

作為南中國最大的單體港區，南沙港以粵港澳大灣區內外貿對接為發展定位，與深圳、香港港口差異化發展，現時正加快推進港區項目及對外交通接駁工程建設，計劃用三年時間至2020年建成自動化無人操作碼頭及首條進入廣州南沙自貿區境內的貨運鐵路，南沙港還同時大力拓展集裝箱外貿航線，參與「一帶一路」和粵港澳大灣區建設。



大灣區機遇

大公報記者 黃寶儀 李淇(文) 曾慶威 胡若璋(圖)

姜在忠率報業高層團考察

粵港澳大灣區發展規劃即將出台之際，世界中文報業協會高層代表團昨日展開了灣區五市的考察行程，來自全球各地20家中文媒體代表共聚大灣區，冀透過今次考察，讓更多香港以至海外人士，加深對大灣區規劃的了解，共同分享中國發展紅利。是次考察團由全國政協委員、香港大公文匯傳媒集團董事長、世界中文報業協會主席姜在忠擔任團長，團隊昨日率先到廣州南沙港、微信廣州總部、無限極公司等地方進行訪問採訪。

於2004年建成投產的南沙港，是內地的內貿第一大港，其對接北方港口，再輻射到其他發達地區，是一個內外貿交匯點。廣州港股份有限公司副總經理陳志毅向媒體團成員介紹時表示，「內外貿對接，正是南沙港在大灣區的定位，也是南沙港與大灣區內其他港區差異化發展所在。」

內外貿均保持高速增長

據了解，現時南沙港區已開通集裝箱班輪航線122條，其中外貿航線90條、內貿32條，是華南地區非洲航線最多、班次最密的港區；這正與灣區其他主攻歐美航線的港口實現優勢互補。

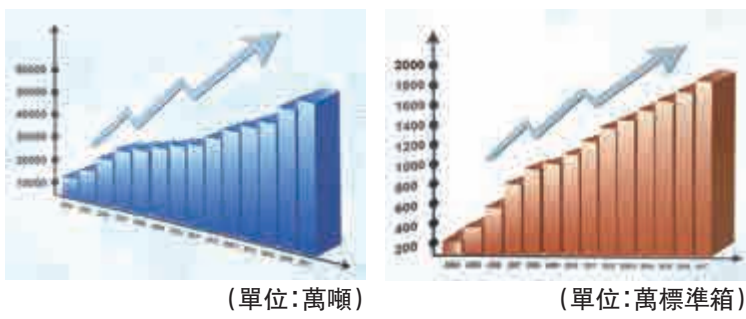
內貿方面，從北方運輸過來的貨物以糧食、鋼材為主，南方運往北方的則以傢具、日用品，以及建築材料如不銹鋼、瓷磚等為主。今年以來，南沙港的外貿保持接近兩位數增長，內貿超過兩位數，在全國規模以上港口中排名前列。

陳志毅表示，全球貿易呈現復甦的趨勢，2016年建成投產的南沙集裝箱三期碼頭，在去年集裝箱輸送量就首次突破300萬大關，今年有望達到450萬。隨着運力飽和速度超出預期，加快南沙港四期項目已刻不容緩。根據廣州日前印發的《建設廣州國際航運中心三年行動計劃（2018-2020年）》，到2020年，南沙港區四期、南沙港鐵路、南沙國際郵輪碼頭、南沙國際汽車物流產業園汽車滾裝碼頭、南沙港區近洋碼頭和新沙港區二期基本建成，並在南沙港區四期開展自動化碼頭建設工作，南沙港區二期、三期逐步實施自動化碼頭改造。

南沙港鐵路料2020年通車

此外，途經江門、中山、佛山及廣州市四市南沙港鐵路也計劃於2020年建成通車，這是首條進入廣州南沙自貿區境內的貨運鐵路，珠三角西部貨運通道的重要組成部分，也是構築珠三角西翼各市與內陸地區之間鐵路貨運聯繫的重要通道。南沙港鐵路也將成為「一帶一路」倡議的重要組成部分；建成通車後，南沙港集裝箱班列將直達歐洲。

2004年-2017年貨物吞吐量和集裝箱吞吐量統計



▲考察團一行在南沙港了解大灣區物流發展情況

「抄牌」新招：加個微信

記者手記

每次來到內地採訪，與同行團友互相打個招呼後，第二句總是離不開一句話：「加個微信吧！」彷彿這已經不是「抄牌」的新伎倆，而是內地人與人之間，不可或缺的溝通橋樑。

記者首次跟團到大灣區實地考察，在行程首站廣州參觀微信總部，目睹着微信的同時線上在線人數接近七億，也看着這麼龐大的企業員工，坐在咖啡廳辦公。

事實上，就如微信總部親和年輕的風氣一樣，創新科技其實早已融入大灣區市民的日常生活中，由下單、取貨，到排隊等吃飯，都可以於微信一鍵完成，單是這點的生活便捷香港有待加強。

此外，廣州南沙港貨物吞吐量，以及發展之迅速，也是令人矚目結舌。衆資深傳媒人更是「職業病發」，在烈日當空南沙港中熱烈提問，可見南沙港口在大灣區的發展的重要地位。

大公報記者 李淇



▲世界中文報業協會大灣區考察團參觀廣州塔，了解廣州自國家改革開放以來取得的巨大成就



▲考察團在微信了解無現金支付運用情況



▲考察團到廣州微信總部聽取微信發展歷程

「E證通」多證合一 掃碼通關可期

【大公報訊】記者李淇報道：如何實現粵港澳大灣區的互聯互通，讓三地人民盡快融入且享受大灣區優質生活圈，是各地政府一直共同努力的方向。世界中文報業協會大灣區考察團昨午到訪廣州微信總部，了解微信的運作與背後理念。騰訊集團市場與公關部副總經理張軍透露，目前騰訊研究的「E證通」正是鎖定大灣區發展規劃，冀未來除可用來實現掃碼通關、線上身份認證等系列措施外，港澳居民亦可以綁定信用卡到大灣區內進行微信支付。

港澳居民大灣區可用微信支付

騰訊日前公布將研發「E證通」，並積極爭取相關政策支援下，率先在粵港澳大灣區試點虛擬多證合一（身份證、港澳證、回鄉證）的政策，在確保減少傳統身份證件的不合理使用，防止個人資訊泄露的情況下，容許大灣區內市民在手機登記「個人電子身份認證」，讓他們在出行、住宿、消費、開戶上進行多種跨境操作，實現掃碼通關、線上身份認證等系列便民措施，冀大灣區先行先試成功後，可逐步擴展至全國。

對於目前港澳居民無法在內地使用微信支付，大大減低了他們享用內地共享措施，或付費或出行的便利。微信發言人透露，目前各個部門正在洽商，讓港澳居民在微信綁定當地信用卡後，可到大灣區內使用各種微信支付服務，「解決此前三地居民跨境業務線上辦理缺乏身份資訊認證的問題，進而為灣區內的人流、資金流的互通提供基礎支持，促進粵港澳大灣區的互相交流以及經濟發展建設」。但他坦言，目前仍未有確實的時間表。

事實上，微信支付已經覆蓋香港主流的大型商場及連鎖品牌，截至2018年第一季度，微信和WeChat的合併月活躍帳戶數超過10億。而微信近期「很火」的各種小程序，亦讓用戶可以免安裝APP，即時透過微信完成各種如購票、以圖識花等任務。微信稱，未來將會致力將更多運作成熟的內地微信支付解決方案推廣至境外。同時秉持極致開放的策略，圍繞「微信生態」、依託社交功能以及推出境外開放平台等優勢來完善境外商戶的支付功能體驗，推動大數據、會員運營等深度能力向境外開放，為用戶打造智慧高效的生活。

花絮

參觀廣州微信總部

談效益：羊毛出在豬身上

微信活躍用戶不斷增加，其收益也成為訪問團成員關注的焦點。騰訊集團市場與公關部副總經理張軍表示，微信上廣告和遊戲是最主要的收益來源，但微信本身並不太在意收益大小的問題，因為騰訊還有很多其他的產品，用微信帶來的其他效益，在其他產品上得到收益，對微信對騰訊來說都是合適的。在互聯網時代，並不是要A產品提供A產品的收益，也許是A產品為B產品帶來收益，這也就是大家經常玩笑說的「羊毛出在豬身上」。

談大數據：謹慎使用

大數據是當下一個熱門話題，被問及大數據使用情況時，騰訊集團市場與公關部副總經理張軍指，騰訊使用大數據特別謹慎。他解釋說，大數據對產品研發基本上沒有很大作用，任何一個優秀的跨時代產品都不是通過大數據得來，因為大數據只能告訴大家現在存在的事實，不能告訴大家未來的期望，而好的產品是發現未知領域的需求。

談對手：盯着競爭不如放眼市場

在市場上，出現競爭對手不可避免，騰訊集團市場與公關部副總經理張軍卻指出，任何一個產品，盯着競爭對手來做，不做死也差不多了。他認為這個世界上不會有兩款產品，一模一樣，互相追趕，還能贏。因此，企業更應該關注要提供什麼樣的服務，這才是應該問自己的問題。做企業微信，正是因為看到內部通訊和內外部服務打通的需求非常強烈，需要根據這個需求來進行研發，跟競爭對手一點關係都沒有。

中草藥可藉大灣區拓海外市場

【大公報訊】記者李淇報道：隨着人們健康需求的增長和「健康中國」戰略落地，內地的中草藥市場日益火爆，海外市場需求也在不斷增加。無限極全球核心管理團隊成員、無限極（中國）市場副總裁薛守春在接受記者採訪時表示，粵港澳大灣區消費能力強，對中草藥認知基礎好，可以作為中草藥走到全世界的橋頭堡，幫助企業拓展海外市場。

無限極（中國）有限公司是香港李錦記集團的獨資企業。早在1992年，李錦記集團就發現了中草藥健康產業的商機，創立無限極品牌，拓展以中草藥為基礎的健康養生產業。考察團昨午到廣州珠江新城的無限極品牌體驗館參訪，了解中草藥健康產業研發以及海內外市場情況。

無限極自誕生開始一直重視研發，從1996年開

始與香港科技大學等高等院校進行科研合作，如今更擴展到與清華大學、中國科學院、南方醫科大學以及法國、加拿大一些高校的合作。經過二十多年和海內外高校的科研合作、投入，目前無限極中草藥保健食品、中草藥護膚品、中草藥家居用品，近百種產品。

「無限極還以科研合作為平台向海內外推廣中醫藥文化，為中醫藥國際化發展創機會。」薛守春告訴記者，中草藥走向世界最大的難題在於法律法規不同，儘管如此，如今無限極的產品到不同國家備案都很受歡迎，愈來愈多純老外開始相信中國的中醫藥文化。對於即將公布規劃的粵港澳大灣區發展，薛守春也充滿期待，認為將為中草藥國際化提供更廣闊發展空間。



▲考察團走訪廣州無限極，了解中草藥健康產業發展