

本期內容

1. 着京澳兩地高官磋商《安排》第二階段貨物貿易着進一步開放
2. 着全球知名物流企業領取「澳門服務提供者證明書」
3. 着首個零售集團獲發「澳門服務提供者證明書」
4. 着專訪彩虹集團總裁蕭婉儀

1. 京澳兩地高官磋商《安排》第二階段貨物貿易進一步開放

去年所簽訂的《安排》協議於本年1月1日正式實施以來，市場一直予以正面的肯定，其中有關貨物貿易、服務貿易、貿易投資便利化，以及自由行的開放，外界均給予高度的評價。

《安排》是一個開放式的協議，在貨物、服務貿易，以及貿易投資便利化的內容上雙方可不斷擴大開放以增加和充實《安排》的內容。基於此原則及《安排》附件1中有關貨物貿易磋商實施，內地與澳門於本年



澳方高層官員在磋商會上發言

8月14日在澳門舉行了《安排》貨物貿易領域高官會議，重點討論第二階段可享受零關稅的澳門貨物清單。內地高官團由商務部台港澳司王遼平司長率領來自內地不同部門的官員20人來澳；而澳門方面則由經濟財政司司長辦公室陸潔嫻主任連同辦公室顧問、經濟局領導層及相關人員共15人參與會議。

本次會議主要集中討論《安排》第二階段零關稅貨物清單，澳門方代表向內地官員建議了業界提出欲享受零關稅的貨物清單，其中包括了澳門現時已生產的貨物及將來擬生產的貨物。內地地方表示原則上同意對澳方所提出的貨物給予零關稅優惠，作為對澳門產業發展的支持，但其中涉及對內地市場影響較大的貨物種類需詳加商議。而有關貨品的原產地標準，將在下一輪磋商中重點討論。按照《安排》附件1有關貨物貿易的磋商及公佈日程，雙方將於本年12月1日前公佈零關稅貨物清單及相關的原產地標準。在會上內地地方亦表示有關服務貿易第二階段深化開放的磋商工作將於短期內展開。



京澳高層官員就《安排》展開第二階段磋商

編者的話

《安排》自年初實施以來，隨着澳門業界逐漸掌握《安排》的內容，加上內地市場進一步開放，有更多澳門企業計劃在內地大展拳腳。彩虹集團於8月成為本澳首間零售企業獲發「澳門服務提供者證明書」，計劃未來在內地進一步拓展其業務，集團的主席更接受了「緊貿安排快訊」的專訪，暢談其事業大計。此外，美國《財富》五百強之一的伯靈頓物流管理有限公司的澳門分公司亦成功申領「澳門服務提供者證明書」，將利用澳門的平台優勢整合其業務。而誠信船務有限公司，更憑《安排》之利獲國家商務部批准在廣州成立國際貨運代理公司。在貨物貿易方面，內地與澳門於8月14日展開了《安排》第二階段的貨物貿易高官會議，按日程於本年12月1日前將公佈第二階段的零關稅產品及其原產地標準。

相信《安排》第二階段開放的內容公佈後，兩地的經貿往來及企業的發展將更上一層樓。

2. 全球知名物流企業領取「澳門服務提供者證明書」

在《安排》框架下，澳門的物流公司使用「澳門服務提供者證明書」在內地發展業務，近期又取得了具體的成效。首先，全球三大物流公司之一的伯靈頓物流管理有限公司之澳門分公司領取了證明書後，負責執行集團以上海為中國總部的發展策略。其後，澳門誠信船務有限公司成功通過了《安排》程序，獲得國家商務部批准，以獨資方式取得國際貨運代理壹級牌照，在廣州成立國際貨運代理公司。

證明書
伯靈頓物流管理有限公司經理鄭偉賢領取

伯靈頓物流管理有限公司總部設於美國洛杉磯，是《財富》五百強公司之一的布林克集團成員，在全球各地擁有超過五百家分公司，在內地主要城市均設有辦事處。其澳門分公司成立近五年，從事物流、倉儲、運輸及貨代等業務。伯靈頓物流管理有限公司經理鄭偉賢表示，集團以往只能在內地設立辦事處，業務經營的範圍受到局限。自澳門分公司領取了《安排》證明書，可以獨資方式整合集團在長江三角洲的業務，使經營範圍更為廣闊，服務形式也更靈活。隨澳門分公司與上海總部的聯繫日趨密切，今後會把較多的業務分流至澳門，有助於提升澳門物流運輸業的形象。

3. 首個零售集團獲發「澳門服務提供者證明書」

自從《安排》和《外商投資商業領域管理辦法》相繼生效以來，經濟局首次向經營零售業務的企業發出「澳門服務提供者證明書」。澳門的零售企業把握濶相關政策的有利條件，全力發展內地市場。

彩虹集團總經理梁加祈在領取證明書時表示，集團十年前已涉足內地市場，只是內地尚未向外資開放零售業，故發展規模受到局限。現在《安排》實施後，外資零售業進入內地的門檻降低了，為零售企業帶來了很大的發展空間。集團旗下三間領取了「澳門服務提供者證明書」的公司，將分別主攻男裝、女裝和多品牌服裝路線，開拓內地市場。

他透露，集團首先以北京、上海、廣州、深圳等大城市作投資試點，建立市場知名度後，再把業務範圍向二、三線城市擴展。未來三年，集團計劃在內地各大城市開設五十間店舖。梁加祈還指出，《安排》的生效，有利於澳門企業取得外國品牌的代理權。憑藉集團的經驗，將進一步引進外國品牌，結合《安排》零關稅的優惠和內地零售網絡的優勢，進軍內地市場。



彩虹集團總經理梁加祈接受訪問

4. 專訪彩虹集團總裁蕭婉儀



彩虹集團總裁蕭婉儀

「內地市場大，人口多，每個城市都有發展的空間。……《安排》生效後，為我們提供了一個平台。……我們到內地找尋發展機會，但不會忽視澳門市場。……無論去哪裡，每一次回到澳門，感覺很舒服！」這短短數語，道出了一個紮根在澳門的企業家以澳門為基地，積極向外發展事業的經營理念。

一般人認為，澳門只有二十餘平方公里，人口只有四十多萬，市場受到地域的限制，在澳門難有大的發展機會。可是，在澳門經營16個國際品牌的彩虹集團，其發展步伐並沒有受到區域局限，集團總裁蕭婉儀說：「從經營角度而言，中國市場是一個整體，澳門是其中一部份。」就是憑濶這股拓展業務的決心，彩虹集團早在10年前已經開始進軍內地市場。她表示，以往外資企業在內地不能獨資經營，所以集團的發展潛力尚未完全發揮出來。《安排》生效之後，在引進外國品牌時，澳門可以發揮平台的作用，尤其是在資訊上為內地的公司提供支援。

回顧這些年來集團在內地發展的歷程，她不無感慨地說：「當年不熟悉內地市場，花了好一段時間去摸索，去學習，才累積了經驗，這個過程是辛酸的。」要找尋發展的機會，就要有付出。所謂一分耕耘，一分收穫，彩虹集團如今已在內地建立了一個擁有32個據點的零售網絡。

蕭婉儀還暢談了如何爭取引進一個新國際品牌來澳門的經歷，她說：「五、六年前，我向一個國際品牌提出申請，豈知對方認為在世界地圖上找不到澳門的位置，要求解釋為何把品牌交給我們經營的理由。我們做了很多準備工作，努力爭取，因為我們認為該品牌在澳門是有發展潛力的。」言談中，透露出蕭婉儀對於品牌經營的重視，她說：「引進一個國際品牌必須具備三個條件，這就是經營品牌的經驗、發展品牌的能力以及投入資金。產品的形像是品牌的生命，沒有周詳的計劃，貿然作出行動，只會破壞品牌的名聲，這等於摧殘了品牌的生命。」

事實上，一間零售企業能否成功發展，很大程度取決於企業家對產品或服務的瞭解和擴展市場的魄力。從娓娓道來的點滴，印證了彩虹集團的成功，絕不是偶然，或是靠碰運氣的，而是憑藉掌舵人對於經營品牌的經驗和追求事業發展的毅力。而且，迎濶《安排》契機，更可以讓有理想、有衝勁的澳門企業家在內地廣闊的空間一展所長。



彩虹集團於澳門的其中一間零售店