

許氏兄弟金融集團控股有限公司 Hui's Brothers Financial Group Holdings Limited 立橋證券, 為您提供大額孖展服務, 手續費全免 許氏信貸, 誠信公道, 手續簡便, 利率低至16% 歡迎光臨許氏各分店洽談或致電 (00852)31507888; 2813738; 28544788(假日) www.huis-credit.com

丹東港 地圖顯示丹東港位置

范太重申撐林鄭出任特首

她可團結香港！

【香港商報訊】兩會採訪組報道：全國人大常委范麗泰昨於北京接受媒體訪問時表示，特首候選人林鄭月娥可團結香港各界，重申支持林鄭出任特首。至於有人稱曾俊華是唯一獲得建制、泛民跨界別提名的候選人，范太稱泛民純粹是要找人出來競爭而支持「一個與他們立場不同的候選人」，這並不代表這名候選人就可團結大多數。



全國人大常委范麗泰表示選委應考慮誰有真正的能力帶領香港，重申支持林鄭月娥出任特首。

獲跨界別提名不等同可團結大多數

昨日，正在北京出席全國兩會的全國人大常委范麗泰接受訪問時重申支持林鄭月娥出任特首。她指，從支持林鄭月娥的陣容中，見到以往的「唐營」「梁營」結合，「以前沒有，現在已經存在；希望未來有更多」。身兼林鄭月娥競選辦資深顧問的范太指，從目前環境所見，非建制派認為一定要找人競爭，是無可厚非，即使立場不同也照樣提名，但這並非真正團結到大多數。即使這候選人當選，（非建制派）一樣會攻擊他。因此，范太不同意曾俊華提名票中同時有建制派和非建制派，就代表可以做到「香港大團結」。

對行政長官梁振英，對林鄭甚少批評，甚至有人同情她，認為是「難為家嫂」；但自從林鄭宣布參選，且有消息指中央支持林鄭，她馬上就成了泛民批評的目標。「不知道泛民是不喜歡梁振英，不喜歡林鄭月娥，還是不喜歡中央。」范太說，如果不是以事論事，只是跟中央打對台，這不是香港社會撕裂，而是有部份人想撕裂香港，兩者並不一樣。「如果是凡中央就反對，實際上是沒有理性可言」。

凡中央就反對無理性可言

范太又說，「民望不可恃」，「民望如流水」。港人擁護的標準不單考慮選舉前民望；如果選後，有關人士所做的事情令人有信心，民望自然會上升。范太還指，現時看到一個奇怪現象，以往所有批評都針

相信中央支持林鄭風向未變

范太表示，相信中央支持林鄭月娥的態度沒有改變，「風向完全沒轉」。中央強調四個條件（愛國愛港、中央信任、有管治能力、港人擁護），是怕被人以為「欽點」林鄭，並利用作為打擊林鄭的手法。她重申，作為選委，

無須考慮候選人背後得到誰人支持，只需考慮誰有真正的能力帶領香港，並盡責任選最合適候選人做特首。

范太又指，中央多次表明，作為特首選舉持份者，中央具有實質委任權。因特首選舉只是第一階段，中央委任是第二階段；中央可以選擇委任，亦可以不委任。「港澳辦主任王光亞等中央官員，講清楚第二個步驟是無可厚非」。

其餘行政長官候選人包括胡國興及曾俊華。

做特首非為過癮 需有能力魄力

【香港商報訊】兩會採訪組報道：本月底舉行的特首選舉，成為今次全國兩會港代港委關注的熱門話題之一。港區人大代表、行政會議成員葉國謙坦言，做行政長官不是一件「過癮的事」，需有能力、有魄力、要進取；港區人大代表鄭耀棠表示，林鄭在中央信任方面比較優勝。

昨日，葉國謙與傳媒聚會時談到特首選舉。他認同中央對特首提出的四個條件，坦言做特首不是一件「過癮的事」，需有能力，「如果沒有魄力、不進取，未必能解決到香港存在的矛盾」。葉國謙不認同本港未來需要休養生息。他說，張德江委

員長說過，深圳30年前只是小漁村，那時香港已是國際大都會及亞洲四小龍之一；而深圳兩年內或超越香港；「在這情況下，香港不能休養生息」。

林太既要贏選舉也要贏民望

葉國謙指，特首選舉要選出中央認為有能力的人。他認為，候選人之一的林鄭月娥被反對派反對，只因反對派認為中央屬意她出任特首；如果反對派認為中央屬意另一候選人曾俊華，反對派都會針對曾俊華。至於民望，葉國謙坦言目前林鄭及曾的民望並非相差很

遠，「林太在今次選舉中，既要贏選票，也要贏民心」。作為林鄭月娥競選辦資深顧問，鄭耀棠昨就表示，做過政務司司長的林鄭月娥在中央信任方面較優勝。他認為，可從某種角度來說條件較優勝，因林太經常要與中央打交道，而曾俊華擔任財政司司長只是「睇數字」；「有幾多時候同中央討論數字問題？」而且，他的位置亦從來沒有處理過複雜的政治問題。至於港人擁護方面，他認為這不是問題，因民意經常變化，「民意都是相差幾個百分點，即使增至10個百分點又如何？但唔係啱到貼地嘛！」

全國政協委員付育寧亦表示，林鄭月娥從政經驗很豐富，對香港經濟以及香港這些年的變化和調整都很熟悉，另外她也有擔當。曾提名曾俊華的全國政協委員周梁淑怡亦被問到投票取向，她說仍未到投票日，現時會依照中央提出的四個條件，盡力觀察各候選人表現並負責任投票。

聚焦 供給側 好注 新方位 2017全國兩會專題報道

佛山企業供給側改革案例：美的集團邁向全球化科技企業

在新常態下，中國各地政府都在進行供給側結構性改革，為實體經濟發展助力。2016年佛山政府發力供給側改革，全年為企業減負280億元，相當於佛山財政總收入的六分之一，顯現出佛山政府的魄力。與此同時，佛山民營企業自身也在進行供給側改革，美的集團就是其中的佼佼者，作為中國家電行業的龍頭企業，也是中國供給側結構性改革的標杆企業，通過一系列轉型升級的舉措，隨著德國庫卡、以色列高創的成功併購，美的集團不再只是傳統意義上的家電企業，而是呈現出通用電氣、西門子等世界級現代綜合企業的發展軌跡，大步邁向更加國際化的全球科技企業。



TURN ON MIDEA 智啟未來 2017美的集團戰略發布會

從家電企業到科技集團蛻變

8日，在上海舉行的「智啟未來」2017美的集團戰略發布會上，美的集團首次攜手庫卡機器人在國內公開亮相，並正式對外宣布其正逐步從中國家電企業向全球化科技集團轉變。當日，美的還推出全球首個未來廚房、智能工廠等一系列產品。

美的集團一直在積極探索謀求家電行業以外新的增長點來實現戰略轉型。兩年前，美的集團董事長方洪波就提出，美的不單是家電。在美的宣布完成收購德國機器人公司庫卡，隨後又宣布與以色列高科技企業高創達成戰略合作交易，這一系列動作使得美的的跨界發展戰略的逐漸清晰。

美的集團副總裁顧炎民在會上表示，隨著庫卡、高創等等的成功併購，美的正逐步從傳統的中國家電企業向領先的消費電器、暖通冷氣機、機器人及自動化系統的全球化科技集團轉變。

供給側改革促「高質增長」

據了解，2015年，美的集團實現營業收入1384億元，淨利潤、自有資金、淨資產、納稅分別同比增長17%、24%、23%和9%，2016年繼續保持高增長，前三季度淨利潤超過2015年全年，在全行業中領跑（2016年數據未出）。

其中最明顯的表示是企業供給效率大幅提升，5年間，庫存周轉率提升34%，物流人員減少31%；工廠人均產出效率提升91%；現金周期縮短至6天；截至2015年底，美的集團平均自動化率為16.9%（行業平均7%）。近5年累計專利申請32163件，其中發明專利10578件。隨著生產土地和廠房的縮減，效率的提升，美的集團存貨、資產負債率、貸款顯著下降。

通過一系列的改革，美的集團在2015年成功進入福布斯全球企業500強，2016年進入《財富》世界500強；成為首家獲標準、惠譽、穆迪三大國際信用評級的中國家電企業；在睿富全球2015中國品牌價值100強中位列第6位。

在中國家電行業普遍低迷的當下，美的集團通過供

給側改革實現了「產值滯長，利潤倍增」的「高質增長」。

三大戰略助力美的轉型升級

美的集團董事長方洪波此前曾對媒體表示，2011年6月美的開始轉型升級，其核心的思路就是從功能導向轉變為追求增長質量，從而喚起利益。也是在那個時期，美的提出了「產品領先、效益驅動和全球經營」三大發展戰略。這三大戰略直到今天也一直引領著美的轉型的方向。

實施產品領先戰略 提高供給質量

目前，中國製造業供需不平衡問題突出，集中表現為低端產能過剩和中高端產品供給不足。美的集團自覺扛起打造中國製造品牌、提升製造業供給水平的重任，將「產品領先」擺在首要位置，通過技術創新、實施精品工程、鼓勵工匠精神等舉措，提高產品附加值。

去年中國遊客搶購日本電飯煲的消息頻出，如何讓「中國造電飯煲」逐漸贏得大眾認同，擺在了中國家電從業者們的面前。美的集團為實現突破，應用大數據研究和弘揚「工匠精神」，為了煮出一碗香甜可口的米飯，美的研發團隊收集中國內所有種類的大米並繪製了最佳烹飪曲線，一年煮200噸大米，1天平均要品嚐200口米飯，歷經上萬次的嘗試及多年的鑽研，才研發出了媲美日本產品、更適合中國消費者口味的電飯煲，更是成功打入了日本市場。

美的集團還在2014年提出智能家居戰略，全面布局智能家居終端產品、軟件平台、通信模塊、生活服務等領域。並於2016年推出全球首套智能家居解決方案，目前正在打造智慧生活服務運營平台。

中央供給側結構性改革強調創新是點燃經濟發展的新引擎，美的集團則把技術創新作為提升產品附加值的戰略基礎，加快從要素驅動轉向創新驅動。2015年投資30億元建立起具有世界級水平的全球創新中心，加強研發人工智能、機器人、智能家居等領域的產品。每年支出2億元進行長遠戰略性技術研發。在

國內全球總部佛山、上海、深圳等國內城市及美國、意大利、日本等國建立了10大研發中心。與麻省理工大學、中科院、清華大學等國內外近百家知名高校和研究機構建立合作關係。通過以上舉措，美的集團產品研發技術能力不斷增強，多項技術達到國際領先水平。

實施效率驅動戰略 提高供給效益

中央供給側結構性改革強調改變「高增長、高投入、高消耗、低效益、低成本」發展老路，來實現經濟「升級換擋」。美的集團堅持把效益作為檢驗供給側結構性改革成效的標準，通過調整產業結構，優化生產流程，實現效率驅動，產品成本加快下降。

據了解，美的集團主動進行戰略收縮，通過減少資本性支出、縮短現金周期及提升盈利能力，實現降低資產負債率及增加自有資金、利潤和納稅。大力推進減員增效，員工總人數從近20萬人縮減至10萬人以內，冗員大幅減少，薪酬卻實現年均增長15%。構建選配式大規模製造生產方式，提高庫存周轉，2015年存貨周轉率比2011年提升38%。

據悉，為適應新的科技革命和產業革命帶來的新一輪發展機遇，美的集團大力發展智能製造，2012年以來投入約50億元進行自動化改造，累計投入使用近1200台機器人，效率提升15%以上。美的集團廣州及武漢冷氣機工廠實現全智能工廠改造。2015年，美的聯合組建了華南智能機器人創新研究院，推動機器人核心技術突破及智能裝備加快發展。

美的集團還運用「互聯網+」思維建立共享、開放的新金融、大物流、電商等供應鏈平台，做好供給側結構性改革「加法」。2015年電商收入160億元，2016年預計達220億元；通過國際、服務和供應鏈平台，顯

著提升了企業盈利能力。

實施全球經營戰略 提高供給能力

中央供給側結構性改革提出要擴大對外開放，更加注重推進高水平雙向開放，加快企業「走出去」步伐。美的集團通過合作併購、設立海外生產基地等途徑加強國際化資本運作，培育自有品牌，打造全球運營的跨國企業。

據了解，美的集團在2015年先後與開利、博世、希克斯等暖通家電巨頭開展合資合作。2016年收購日本東芝白電80.1%股權，獲得東芝品牌40年的全球授權，超過5000項白色家電相關專利，以及東芝白電在日本、中國、東南亞的市場、渠道和製造基地。進軍機器人產業領域，與日本安川電機合資設立工業、服務機器人公司；持有國內工業機器人領域領先企業安徽埃夫特公司17.8%股權。2017年1月持有全球四大機器人公司之一德國庫卡94.55%股權，邁向收購德國機器人巨頭庫卡已經全部實施完畢；2月，美的收購以色列運動控制系解決方案提供商Servotronics 50%的股份。

中央供給側結構性改革鼓勵企業「走出去」發展，美的集團加快開拓海外市場，改變簡單代工模式，力爭在世界重要國家或地區擁有品牌、團隊、資產、經營，實現「中國出口」向「當地運營」轉變，推動外銷業務模式以「OEM代工生產」向以「OBM自有品牌」的轉變。目前，美的集團自主品牌銷售收入佔海外總收入約30%。在巴西、阿根廷、白俄羅斯、埃及、印度、越南等國家建立生產基地，加速提升全球家電市場份額。