“海淘”大军添“利器” 海外支付更方便

17家民营第三方支付企业获准跨境业务

本报记者 陈 静

聚焦

记者近日先后从多家企业得到确认，国家外汇管理局近日已告知包括支付宝、财付通等17家第三方支付企业获得跨境支付业务试点资格，这也是国家首次允许民营第三方支付企业直接进行跨境电子商务外汇支付业务。

早在今年3月，国家外汇管理局就下发了《支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点指导意见》，决定开展支付机构跨境电子商务外汇支付业务试点，获得支付业务许可证并其中含有“互联网支付业务”的第三方支付机构，均可申请为电子商务客户办理跨境收付汇和结售汇的业务。

据了解，除“海淘”（通过互联网在海外购物）外，未来通过这17家支付企业，国内网民还可以直接用人民币支付留学教育费用、航空机票和酒店住宿费用。

所谓跨境电子商务外汇支付业务，是指支付机构通过银行为小额电子商务（货物贸易或服务贸易）交易双方提供跨境互联网支付所涉的外汇资金集中收付及相关结售汇服务。

从目前获得跨境电子商务外汇支付业务试点资格的17家第三方支付公司来看，不同公司获得的业务资格根据其性质有所侧重。

上海一地拥有8张“牌照”：汇付天下、通联、银联电子支付、东方电子支付、快钱等8家公司获准开展试点，其中7家可以从事货物贸易、留学教育、航空机票及酒店住宿，东方电子支付业务范围则限于货物贸易；北京则手握4张“牌照”，通融通、爱农驿站科技服务有限公司、钱袋网、银盈通获准试点，其中前两者获批开展货物贸易、留学教育、航空机票及酒店住宿跨境支付业务。在杭州，支付宝和贝付科技获准试点，前者业务范围限于货物贸易、留学教育、航空机票及酒店住宿，后者则限于货物贸易及留学教育。在深圳，财付通和钱宝科技获准试点，腾讯旗下财付通的业务范围限于货物贸易、航空机票及酒店住宿，后者则限于货物贸易。除了电子商务巨头云集的这四大城市外，重庆的易极付公司也获准试点，业务类型限于货物贸易。

之所以有业务范围的区别，主要是因为不同业务范围，单笔交易金额的上限各有不同。按照国家外汇管理局目前的规定，试点支付机构为客户集中办理收付汇和结售汇业务，货物贸易单笔交易金额不得超过等值1万美元，留学教育、航空机票和酒店项下单笔交易金额不得超过等值5万美元。

对于普通消费者来说，此番跨境支付试点资格名单的公布，将使他们能够更便利快捷地进行跨国网络购物，即所谓的“海淘”。“海淘”市场有多大？来自市场研究机构中国电子商务研究中心的数据显示，我国海外代购交易规模连年翻番，2012年海外代购交易规模达483亿元，而2013年这个规模有望突破700亿元。来自国际支付巨头PayPal日前公布的一份研究报告显示，在澳大利亚一地，中国消费者每年通过互联网跨国购买的商品就超过23亿澳元，占澳大利亚跨国电子商务市场整体规模的39%。

而在跨境支付试点资格公布前，国内第三方支付通常只能选择采取与国外银行和支付机构合作的方式，通过共享账号“曲线”实现跨境支付，比如腾讯财付通2011年开始，就是通过与美国运通合作，来解决网购跨境支付问题。截至目前，财付通已经与境外20个国家或地区的上百家商户确定了合作关系，已经接入直购的海外商家包括莎莎网、卓悦网、草莓网，以及来自台湾的糖村、聚水堂等商户，未来还将有包括亚航、酒店住宿预订网站booking.com等接入。

财付通相关负责人表示，获得跨境电子商务外汇支付业务试点资格后，境内买家在财付通接入境外商户购物，无需再为个人结售汇等手续困扰，可直接使用人民币购买境外商家的商品或服务，这将吸引更多用户通过财付通购买境外商户的商品和服务。

互联网评论人士刘兴亮认为，获得跨境电子商务外汇支付业务试点资格对第三方支付企业具有重大意义，有利于第三方支付工具跨境商户的拓展及简化支付结算流程。境内买家在第三方支付工具上接入的境外商户购物时，也无需再为个人结售汇等手续困扰。

不过，拿到“牌照”仅仅是获得了一张“入场券”。钱袋宝董事孙江涛表示，对企业来说，这只是拥有了提供给用户更优秀支付体验的可能性，“未来还需要完善新的产品线，建立更多币种的全球兑付平台，以满足电商和消费者的多元化需求。”

新闻眼

百胜火锅战略2.0版餐厅亮相

“小肥羊”品牌升级

本报北京9月26日讯 记者陈小力报道：被誉为“中华火锅第一股”的小肥羊去年2月被百胜餐饮集团正式收购后，其经营状况一直备受业界关注。今天上午小肥羊在福州市宣布，2.0版全新形象餐厅在福建福州市测试成功，将在全国全面推出，今年年底前将有至少10家小肥羊新形象餐厅开张。这是百胜收购小肥羊后首次发布小肥羊品牌战略的进展情况。

记者注意到，百胜餐饮集团完成收购小肥羊的计划后，当时宣布“第一年整理机构、第二年全面升级”的整合规划。按此规划，小肥羊这次发布的2.0版餐厅全面升级战略，表明小肥羊将按照现代管理理念，运用信息技术等高科技手段实现传统餐饮企业向现代企业的全面升级。百胜餐饮集团全球董事会副主席、中国事业部主席兼首席执行官苏敬轼表示，百胜自接手小肥羊品牌以来，目标非常明确，就是立足“一锅汤、一盘肉”的核心竞争力，结合百胜先进的管理理念和科技工艺，将小肥羊打造成为世界级的火锅连锁品牌。

今年1月，小肥羊第一家2.0版餐厅在福州万达广场开业。新版的小肥羊餐厅启用了全新的标识系统，包括新Logo和新的装修风格。小肥羊品牌总经理锡梓英介绍说，小肥羊的变化不仅体现在标识系统的升级，新的店面管理模式和服务系统也从9月1日起在全国同步推行，一改传统中餐相对被动的服务形式，“热情、有礼、主动、专业”将成为小肥羊特有的服务定位。

锡梓英说，为确保食品安全，小肥羊羊肉采购和冷链配销系统已全部转移至百胜配送系统。此外，锅底汤料的标准化工作也已经在原有基础上得以完善，以确保全国各门店锅底的品质及口味统一。同时，小肥羊全国菜单的标准化工作也已经完成。

据了解，2.0版新形象店的试点成功，令百胜在接手小肥羊一年多后重启新店开发计划。山东兖州店已于今年4月开业。2013年年底前，小肥羊还将在北京、武汉、青岛等地开出6家全新的小肥羊餐厅。同时，小肥羊现有门店改造计划也正在制定和实施当中，将依照各店店龄、租约期限等实际情况逐步展开。预计到今年年底前，北京、上海、天津、郑州、南京、厦门等6家门店将以全新面貌开门迎客。

小肥羊前首席运营官张占海告诉记者，小肥羊自创立以来不论是引进外资、还是在香港上市，再到如今正式进入百胜家族，每一次转变都是为了小肥羊品牌能有更好的发展机会。相信随着新服务系统的持续推进，小肥羊将给消费者带来焕然一新的用餐体验。

佳士得、苏富比进入

世界拍卖巨头抢滩上海

本报上海9月26日电 记者杨学聪、通讯员曾姝报道：今天，佳士得拍卖行在上海静安香格里拉酒店举行了在中国内地的首场拍卖会，并从24日起呈献了为期3天的艺术文化展示活动。而此前两周，苏富比2013年秋拍预展也在上海举办。上海成立自贸试验区的消息公布以来，两大拍卖巨头“圈地”上海，正是看重内地艺术品交易和投资的巨大商机。

作为全球拍卖行业的两大霸主，佳士得和苏富比共占据了全球95%的行业份额。近年来，这两家公司都不断加大对中国内地市场的重视和投入。上海海关相关负责人表示，佳士得的内地首秀中，除去首拍的42件精选拍品之外，还涵盖了亚洲当代艺术、欧洲印象派、美国战后及当代艺术、瑰丽珠宝、精致名表、珍稀名酿等多个类别的艺术品。他们目前已为价值约1.95亿美元的相关艺术品办理了暂时进境验放手续。而此前的苏富比2013秋拍预展期间，通过海关验放暂时进境的艺术珍品总价值约6.2亿元港币，其中包括赵无极、吴冠中等几位20世纪中国艺术大师的顶级作品。

据了解，面对国际拍卖巨头的大举进军，上海海关还将积极展开应对工作，明确艺术品拍卖及展示的海关监管要求。同时加强政策引导，积极应对地方文化贸易产业的发展趋势，开展文化贸易课题调研，在符合海关政策规定的前提下充分给予企业便利，大力支持国际拍卖等新型业态的发展，共同推动区域经济转型发展。

9月26日，南岳电控（衡阳）工业技术有限公司员工正在生产。近年来南岳电控始终坚持自主创新，秉承“生产一代、储备一代、研制一代、构想一代”的战略，其开发的燃油喷射系统产品在行业内居领先地位。目前，该公司已为中国一汽、东风、北汽及潍柴等多家企业提供配套，年生产能力80万台套。

本报记者 董庆森摄

北京沃特尔入股美国水处理公司

将引入全球领先正渗透膜法技术

本报讯 记者何川报道：近日，北京沃特尔水技术股份有限公司全面完成对美国Oasys公司的投资入股，而该公司所拥有的全球领先的正渗透膜法技术也将首次引入我国。

“从目前国内水处理技术的工艺来看，不管是海水淡化，还是石油、钢铁、电力等高污染行业的废水处理，普遍面临能耗大、效率低、浓盐水难处理三大难题。”北京沃特尔公司技术总裁张承慈表示，引进正渗透膜法技术，有助于我国水处理行业实现浓盐海水和工业污水零排放的低成本运行，达到节能、高效、环保的目的。

据了解，全球仅有两家企业拥有水处理行业的正渗透膜法技术，美国Oasys公司正是其中之一。北京沃特尔公司总裁阳华衡表示，在水处理行业中，此前大多是跨国公司或海外企业收购国内企业，而这次北京沃特尔通过收购Oasys公司的增发股份，是我国水处理行业的本土企业首次投资入股国外高科技公司。“这不仅在技术层面上获得了正渗透膜法技术在国内的独家使用授权，而且在股权上固化了二者的内在关系，迈出了北京沃特尔融通中外优势资源、提升我国水处理技术水平的第一步。”

对于Oasys公司为何选择北京沃特尔作为其股东，该公司CEO吉姆表示，正渗透技术的应用必须要有很好的预处理作为前提，北京沃特尔在预处理领域实力较强。另外，中国水处理的市场非常广阔，正渗透技术将有充分的发展空间。

微讯

中国联通推出“手机钱包”

本报北京9月26日讯 记者郭文鹃报道：中国联通今天在2013国际通信展上正式发布了自己的“手机钱包”业务，用户可以把银行卡、公交卡等各种卡片与手机绑定，直接用手机在合作超市、商场等场所进行小额支付。

据了解，从现在起，中国联通北京消费者可以在移动营业厅办理这项业务，在手机上安装并开启手机钱包客户端进行激活，并登录使用。而广东、福建、江苏等省正在进行手机钱包业务的测试和准备。预计在今年年底之前，这项业务将推广至全国。

沃尔沃合资公司落户大庆

本报大庆9月26日电 记者倪伟龄、通讯员任涛报道：大庆沃尔沃汽车制造有限公司今天宣告成立，大庆因此将成为我国最大规模豪华汽车品牌生产基地之一。

随着大庆沃尔沃汽车制造有限公司的成立，沃尔沃在华工业布局的正式落地和沃尔沃汽车中国成长战略取得突破性进展，沃尔沃汽车将从本地化生产、产品规划与开发、销售与市场、供应链管理等方面打造具有竞争力的沃尔沃品牌体系，通过在第二本土市场的崛起，带动完成沃尔沃品牌在全球市场的复兴。

沃尔玛扩大布局三四线城市

本报北京9月26日讯 记者陈颐报道：沃尔玛在福建福州、广东珠海、云南普洱及惠州澳头镇的四家新门店今天开业。未来三个月，沃尔玛还计划在上海、河北、河南、湖北等省市开设新门店。今年新增设的门店数量预计将达到30家左右。

沃尔玛中国总裁兼首席执行官高福澜表示，近年来，中国城镇化进程的加快以及居民可支配收入增加，都为沃尔玛带来前所未有的发展机遇。未来沃尔玛还将关注和进入更多三、四线城市甚至小城镇，为当地消费者提供高水准的“一站式”购物选择。

秀普饰品首获美国海关认证

本报讯 记者顾阳报道：日前，浙江义乌市秀普饰品厂货物出口通过C-TPAT（海关—商界反恐伙伴计划）实地验收，其货物出口美国将享受VIP式通关待遇，这是义乌企业首次通过C-TPAT验证。

据介绍，C-TPAT是指由美国国土安全部海关边境保护局提出，在自愿的基础上，由政府与商界建立合作项目和安全性计划，以保护合法贸易，打击恐怖主义和走私违法行为。作为义乌第一家“吃螃蟹”的企业，秀普饰品厂负责人表示，顺利通过C-TPAT验证，将有利提升产品在美国市场的综合竞争力，获取更多海外订单。

本版编辑 杨忠阳 孟 飞

电子邮箱 jjrbqybd@126.com

中化集团：全方位服务现代农业

本报记者 黄 鑫

走进新国企

春去秋来，从广袤的东北黑土地到富饶的江南鱼米之乡，田间地头上处处都有中国中化集团公司的影子。在安徽寿县的水稻田里坐诊水稻抗旱，在山东青岛大泽山葡萄园区示范滴灌技术，在甘肃张掖的玉米田间检查生长情况，在全国米市湖南兰溪镇实验测土配肥……支撑中化集团全方位服务现代农业的，是种子、农药、化肥三大农业投入品规模最大的专业优势，是以科技研发为引擎、以保障供应为载体、以科学使用为抓手的农业投入品一体化服务体系。

“我们深知，只有真正心系农民、服务农民、让农民得实惠，中化才能获得社会的认同和市场的青睐；也只有真正助力于农业发展和农村进步，中化作为一家国有重要骨干企业的价值才能得到充分显现。”中化集团总裁刘德树如是说。

在苏南地区千亩中意果品种植园里，看着浓绿攀爬的蔓藤和饱满晶莹的葡萄，场主刘老板喜上眉梢。今年3月，中化集团下属中化化肥江苏分公司，以为客户测土服务为基础，针对果园土壤和作物存在的问题，制订了以中化螯合肥和微肥施肥营养套餐方案，并建立了示范田定期跟踪。两个月后，中意果品种植园生长的葡萄发生了鲜明对比变化，使用中化螯合肥、微肥营养套餐的葡萄叶色浓绿、果粒大、整齐度好。

中化集团通过改进传统产品，先后开发出有机肥、生物炭基有机肥、新型缓释长效肥、绿色高效创制农药等新品，不仅能显著解决土壤板结、酸化、盐碱化、重金属和农残超标等土壤问题，还大幅提高了农资产品利用率，有效减少了化肥和农药因挥发和淋失造成的损失，使农作物的产量和品质得到明显的提高和改善，有效提升了土地生产力。

2012年9月，中化化肥山东分公司与中国农业大学、青岛农业大学在青岛平度大泽山尹家村一个农户院子建设了首家中国农业科技小院，分公司农化服务员田大伟和农业大学的研究生彭雪松在小院一住就是一年，通过专家进园指导、农业科技知识大讲堂、科技围墙、集市摆摊坐诊等形式，解决农民生产实际问题，传播农业科技知识。今年以来，公司还新建立了飞信群、邀请专家电话或QQ视频指导、现场指导，在葡萄发芽之后，还在农户葡萄园里面对面培训。初步形成了以田间地头服务为主体，多种服务形式并存的农业科技服务体系。

针对当前我国农民的种植知识水平和现状，中化集团从2011年承办农业部农民田间学校开始，已陆续在四川、河南、新疆、海南、江苏、黑龙江等20多个省份开办了100多所农民田间学校，涉及水稻、果树、蔬菜、养殖等领域，直接培训农民超过1万人，间接受益农户达到30万户以上。与此同时，为扩大指导辐射面，中化集团还创新性地开展远程视频诊断，将现场服务指导延伸至广袤农耕区域“最后一公里”。

9月，甘肃省张掖市甘州区党寨镇田家闸村，一片辽阔的玉米田金灿灿的果实等待收割。在经过中化集团下属中种公司对流转土地的改造后，这片土地装备起统一的膜下滴灌和肥水一体化技术，产量大幅提升。“以前我们自己种，每亩地除了成本剩下不到1000块钱。土地流转后，每亩地流转金就能拿到1060块钱，如果反租这些地，每亩还能拿到1000块钱务工费。”村支书杨世明如此感慨。

据中种公司副总经理吴鹏介绍，中化集团采取“制种企业+流转基地+农业合作组织+农户”的制种生产新模式流转改造的农田已达6000亩，流转模式为整体租赁方式，公司自主经营，期限为10年。流转之后，中化集团协助村委会组建农民合作组织，将农户返聘回来，让农民成了“产业工人”，有了租金和劳动收入两大收入来源保障。而中化集团则负责统一组织播种、施肥、去雄、收获等田间管理工作，开展标准化指导，并在每300亩配置1名技术人员，从而实现了规范化管理、规模化经营。

这样的制种新模式，实现了土地增效、农民增收、企业受益、新农村建设增速的“四赢”目标，也为推动制种产业转型升级、保障良种供应做出了贡献。