

疫市現新商機 家居消費升級 防霉抗菌受捧

港產綠色建材 轉戰內地高端市場

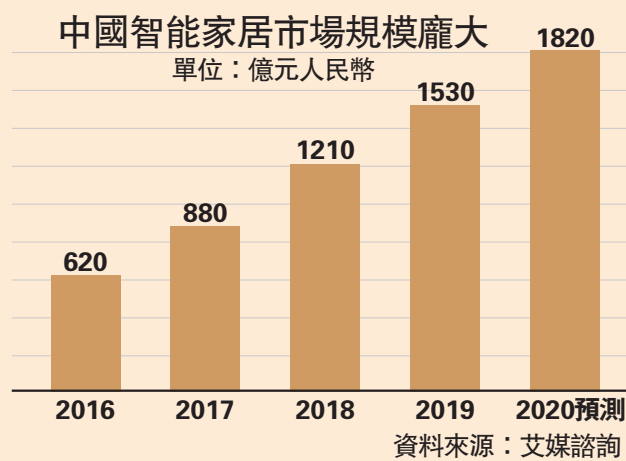
「十四五」規劃建議稿提出，「促進國內國際雙循環。立足國內大循環，發揮比較優勢，協同推進強國內市場和貿易強國建設，以國內大循環吸引全球資源要素，充分利用國內國際兩個市場兩種資源」。有從事建材生意的港商表示，疫情後海外市場低迷，內地市場卻已經復甦，同時家居消費升級，其自主開發的防霉抗菌綠色建材大受歡迎，廠方期待乘着「雙循環」東風進一步開拓內地高端建材市場。

大公報記者
盧靜怡廣州報道



▲內地消費持續升級，正是港企開拓內銷市場好時機。圖為第22屆廣州建博會某家居品牌展區

資料圖片



▲7月8日，第22屆中國國際建築裝飾博覽會在廣州開幕，吸引各大知名品牌參展

資料圖片

第22屆建博會已於7月11日閉幕，該會也是今年疫情發生以來，廣交會展館首次開放的線下展會。據了解，本屆建博會展覽面積達30萬平方米，來自全國24個省市的近1600家企業參展，到會專業觀眾187962人，展出規模在今年有計劃舉辦的全國乃至全球同類展會中穩居首位。本屆展會延續定製、設計、智能、系統的四大主題特色，從上游的生產設備、輔料配件，到智能家居，彰顯了疫情後中國家居市場的龐大。

在廣東東莞投資近30年的港商、康湖國際控股有限公司董事長任重誠表示，現在海外市場低迷，內地消費需求強勁。港商作為溝通國內國際市場的橋樑，未來在內地市場開拓、產業投資方面將更有信心。任重誠對於香港企業轉型升級發展方向尤為關注，他現時還擔任香港東莞社團總會常務副主席、東莞市外商投資企業協會榮譽會長等職務。對於「十四五」規劃建議稿提出的「促進國內國際雙循環」，任重誠認為這對處於轉型階段的港企而言是一個出路。他表示，港澳企業過去大多重視海外市場，今年疫情過去大多重視海外市場，而內地經濟發展已經重回軌道，消費潛力強大，正是港企開拓內銷市場的好時機。

練好「內功」拓多元市場

任重誠說，今年疫情以來，不少港企都感受到從中央到地方一系列幫助外貿企業拓展國內市場的政策措施支持。一些外貿企業開始着力出口轉內銷，嘗試「兩條腿走路」。他認為

，「國內國際市場雙循環」為港企拓展多元市場提供了一個很好的指引。在外貿市場受到疫情衝擊的情況下，只有進入內銷市場才能更好發展。而港企除了依靠政府幫扶外，自身還需練好「內功」，積極主動適應新的環境。「港商資本比較充裕，未來也希望能參與大灣區一些重大項目的投資建設，為大灣區發展作一份貢獻。」

在佛山經營多年的港商李炳恩，正是「國內國際雙循環」的積極參與者。李炳恩是四方板材科技有限公司副董事長，公司自主開發一款建築板材還帶有防霉抗菌等新功能，在疫情背景下備受歡迎。李炳恩表示，公司近年加大在內銷市場的開發力度，收穫不錯成績。「如今健康觀念在內地深入人心，內地中產消費者對居住環境要求提升，都希望買到環保、健康的產品。我們內需市場發展得很快，也算是承接了內地消費升級的東風。」他認為「十四五規劃」建議提出「雙循環」的概念，為其未來進一步開拓內銷市場帶來了信心。

對於「十四五」規劃建議提出的「促進國內國際雙循環」，廣東外語外貿大學教授董小麟認為，這是應對錯綜複雜的國際環境的有效舉措。他指出，粵港澳大灣區是我國經濟內循環與外循環的結合區，受複雜多變的國內外形勢影響較大。因此，港企通過粵港澳大灣區加快融入「雙循環」，對企業自身發展、促進粵港澳大灣區建設、促進我國經濟內外雙循環良性互動均具有重要意義。

港商看好內地消費市場



康湖國際控股有限公司董事長
任重誠

●現在海外市場低迷，內地消費需求強勁。港商作為溝通國內國際市場的橋樑，未來在內地市場開拓、產業投資方面將更有信心。

四方板材科技有限公司副董事長
李炳恩

●如今健康觀念在內地深入人心，中產消費者對居住環境要求提升，我們內需市場發展得很快，也算是承接了內地消費升級的東風。



香港寰科創新有限公司聯合創始人兼CEO
陳大仁

●期望疫情後，兩地創新創業青年可以相互深度交流，人脈互通，形成更寬的合作，共同迎接粵港澳大灣區的發展機遇。



▲消費者在第22屆建博會參觀廚房展區

資料圖片

港商研植物塑料 助建低碳灣區

【大公報訊】記者盧靜怡廣州報道：「十四五」規劃建議稿提及「以質量品牌為重點，促進消費向綠色、健康、安全發展，鼓勵消費新模態新業態發展。」不少在綠色環保領域有創業項目的港青對此感到振奮。國家支持綠色消費，而粵港澳大灣區也正在打造綠色低碳的「生態灣區」。香港寰科創新有限公司的聯合創始人兼CEO陳大仁就看到當中的無窮機遇。他期待未來能攜帶技術項目，發掘粵港澳大灣區綠色消費機遇。陳大仁聯合創立的寰科創新公司，今年剛獲得5000萬港幣的A1輪投資，公司業務蒸蒸日上。作為綠色環保行業

從業者，陳大仁此前還在「科技賦能『綠』見未來」為主題的2020莞港青年「雲課堂」上，與150多名來自東莞和香港的年輕人分享「綠色創業經」。此次「十四五規劃」建議中提倡的綠色消費新模態，正符合其團隊的創業理念。

陳大仁介紹，其公司致力於研發以天然植物纖維材料替代一次性塑料產品的方案，並且這種材料可與廚餘一起經堆肥處理後提供電能。他表示，期望疫情後，兩地創新創業青年可以相互深度交流，人脈互通，形成更寬的合作，共同迎接粵港澳大灣區的發展機遇。

出口轉內銷 關鍵在品牌

近日中共中央發布關於制定十四五規劃和二〇三五遠景目標的建議，建議指出：加快構建以國內大循環為主體、國內國際雙循環相互促進的新發展格局。中國商務部特聘顧問、國際貿易和供應鏈管理領域專家朱為眾判斷，雙循環格局下，中國出口製造迎來鳳凰涅槃的時代機遇，中國企業家群體要樹立「從世界工廠到世界市場，從中國製造到中國管理」的意識。

朱為眾長期服務於國際貿易行業，對中美貿易有著深入研究，他表示，今天世界工廠已經變成了世界市場，外銷的同時也必須做內銷，但一字之差，卻要做很多改變。「做外銷時，生產製造一放進集裝箱，你可以休息了；做內銷，你要了解消費者的心理，要會做品牌，這是兩個完全不同的領域。」朱為眾呼籲沒有做內銷的中國製造企業現在開始，趕快行動起來。

深圳的全棉時代就是一家在內銷市場非常成功的企業，受到2008年國際金融危機的影響，全棉時代的母公司萌



▲開拓內地市場成為不少港企新出路。圖為大灣區某企業生產車間

大公報記者盧靜怡攝

發了做內銷市場的想法，於是創立了品牌，在國內研發了棉柔巾這一環保產品。公司品牌從幾乎沒人知曉，到19年雙11賣出5億人民幣的銷量。

全棉時代B2B事業部總經理蘇志彬透露，公司在進軍內銷市場的過程中，研發的多款爆款產品都被市場上競爭者模仿了，但用法律維權又費時費力，所以企業堅持加快創新，讓抄襲者永遠無法追趕。

記者 毛麗娟

全球首顆 國產6G試驗衛星升空

【大公報訊】綜合中新社、記者劉凝哲北京報道：16日11時19分，全球首顆6G試驗衛星「電子科技大學號」（星時代-12/天雁05）搭載長征六號遙三運載火箭在太原衛星發射中心成功升空並順利進入預定軌道。

攻關太赫茲空間通信技術

「電子科技大學號」衛星重達70公斤，由電子科技大學、國星宇航等聯合研製，該衛星搭載了由電子科技大學與國星宇航設計開發的太赫茲衛星通信載荷，將在衛星平台上建立收發鏈路並開展太赫茲載荷試驗。

中國工程院院士、電子科技大學衛星產業技術研究院學術委員會主任徐揚生表示，此次研製發射的全球首顆6G試驗衛星，是太赫茲通信在空間應用場景下的首次技術驗證，標誌着中國航天領域探索太赫茲空間通信技術有了突破性進展。

據悉，此次長征六號運載火箭升空，還成功將10顆阿根廷NewSat衛星和天雁05衛星、「太原號」科普衛星（八一〇三星）送入預定軌道，「一箭十三星」發射取得圓滿成功。這是中國新一代運載火箭首次整箭級承接國際商業衛星發射任務。



▲11月6日11時19分，搭載全球首顆6G試驗衛星的長征六號運載火箭在太原衛星發射中心升空

新華社

浙建「綠色直播間」迎雙十一

【大公報訊】據中新社報道：今年以來，面對新冠肺炎疫情和複雜國際形勢帶來的衝擊和挑戰，電商平台企業展現出巨大的活力和韌性。11月6日，在2020年「雙11」來臨之際，浙江召開網絡電商平台治理會議，宣布啟動「綠色直播間」創建行動，公布平台「十要十不准」，以制度規範推動電商直播行業健康有序發展。

數據顯示，在線上消費下跌時，網上銷售異軍突起、逆勢上揚，特別是直播帶貨、生鮮電商等網絡新業態增長迅猛。數據顯示，前三季度中國網上零售額超過8萬億元（人民幣，下同），同比增長9.7%，佔社會消費品零售總額

的比重達24.3%。以數字經濟驅動內需發展成為具有顯著特徵的「中國方案」。

浙江省市場監管局網監分局局長金翔表示，網絡直播平台成為網絡違法的高發地和消費投訴的集中區，為進一步規範網絡直播，浙江省組織開展「綠色直播間」創建活動，通過政府管理、行業自律、商家自治、社會監督，合力促進直播電商的規範發展，並向電商平台提出「十要十不准」規範，在網店准入關口、產品質量管控、網絡交易安全、商家合法權益等方面對電商平台明確了要求，適用於浙江範圍內開設直播間帶貨的電商平台、商家、MCN機構以及主播等。