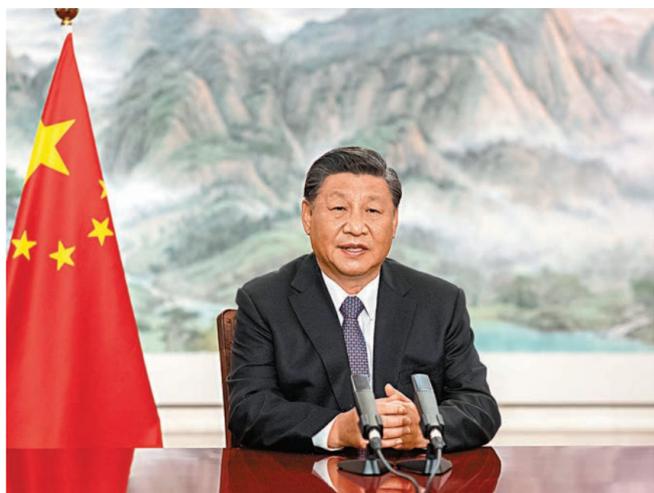


# 習近平：堅持對外開放基本國策



◆11月4日晚，國家主席習近平以視頻方式出席在上海舉行的第五屆中國國際進口博覽會開幕式並發表題為《共創開放繁榮的美好未來》的致辭。 新華社

香港文匯報訊 據新華社報道，11月4日晚，國家主席習近平以視頻方式出席在上海舉行的第五屆中國國際進口博覽會開幕式並發表題為《共創開放繁榮的美好未來》的致辭。習近平強調，開放是人類文明進步的重要動力，是世界繁榮發展的必由之路。當前，世界百年未有之大變局加速演進，世界經濟復甦動力不足。我們要以開放紓發展之困、以開放匯合作之力、以開放聚創新之勢、以開放謀共享之福，推動經濟全球化不斷向前，增強各國發展動能，讓發展成果更多更公平惠及各國人民。

習近平指出，5年前，我宣布舉辦進博會，就是要擴大開放，讓中國大市場成為世界大機遇。現在，進博會已經成為中國構建新發展格局的窗口、推動高水平開放的平台、全球共享的國際公共產品。

## 中國堅定奉行互利共贏開放戰略

習近平指出，中國共產黨第二十次全國代表大會強調，中國堅持對外開放的基本國策，堅定奉行互利共贏的開放戰略，堅持經濟全球化正確方向，增強國內國際兩個市場兩種資源聯動效應，不斷以中國新發展為世界提供新機遇，推動建設開放型世界經濟。

——中國將推動各國各方共享中國大市場機遇，加快建設

強大國內市場，推動貨物貿易優化升級，創新服務貿易發展機制，擴大優質產品進口，創建「絲路電商」合作先行區，建設國家服務貿易創新發展展示範區，推動貿易創新發展，推進高質量共建「一帶一路」。

——中國將推動各國各方共享制度型開放機遇，穩步擴大規則、規制、管理、標準等制度型開放，實施好新版《鼓勵外商投資產業目錄》，深化國家服務業擴大開放綜合示範區建設；實施自由貿易試驗區提升戰略，加快建設海南自由貿易港，發揮好改革開放綜合試驗平台作用。

——中國將推動各國各方共享深化國際合作機遇，全面深入參與世界貿易組織改革談判，推動貿易和投資自由化便利化，促進國際宏觀經濟政策協調，共同培育全球發展新動能，積極推進加入《全面與進步跨太平洋夥伴關係協定》和《數字經濟夥伴關係協定》，擴大面向全球的高標準自由貿易區網絡，堅定支持和幫助廣大發展中國家加快發展，推動構建人類命運共同體。

習近平最後強調，路就在腳下，光明就在前方。中國願同各國一道，踐行真正的多邊主義，凝聚更多開放共識，共同克服全球經濟發展面臨的困難和挑戰，讓開放為全球發展帶來新的光明前景！

# 五赴進博 秘魯玩偶品牌再拓商機

參會五年展位從96呎到387呎 訂單數量達初期40倍



香港文匯報訊（記者倪夢環上海報道）11月4日的上海，秋高氣爽，形似「四葉草」的國家會展中心（上海）裝點一新。第五屆中國國際進口博覽會（以下簡稱「進博會」）如約而至。秘魯品牌Warm-paca（意即「溫暖駝」）展台前，品牌聯合創始人馬玉霞正在做最後的布展準備。這是由兩位秘魯女孩與兩位中國女孩在秘魯共同創立的玩偶品牌第五次參加進博會，展位面積從第一年的9平方米（約96呎）拓展到今年的36平方米（約387呎），展品數量與種類更是增加了數倍。

「最開始創業的時候，我們只有2家客戶，一年只有一個訂單，但參加進博會給了我們不一樣的機遇，如今，我們的訂單數量已是初期的40倍，並且在北上廣深等20多個城市建立了線下銷售渠道，今年我們也會帶來全新的新品，希望拓展更多的機會。」

Warmpaca主要銷售秘魯特色手工羊駝毛玩偶。羊駝毛紡織業是秘魯的支柱產業之一。不過，初創品牌



◆Warmpaca創始人ALEJANDRA（左一）、Ysabel Zea（中）、馬玉霞（右二）與馬馬尼大叔（左二）以及馬馬尼大叔的妻子（右一）。 受訪者供圖



◆秘魯手工藝人正在製作羊駝毛玩偶。 受訪者供圖

想要打開市場其實極其艱難，創業伊始，Warmpaca僅有一筆訂單，玩偶年產量在一千個以內，直到進博會的到來，團隊的機會終於來了。

## 借進博會收穫銷售渠道與客戶

「當時我是通過電視看到了首屆進博會的消息，我當時就我和我的秘魯朋友們說，我們一定要參加，最終，我們在首屆進博會搭設了9平方米（約96呎）的展位，沒想到小小的展位擠滿了人，最後收穫了大量優質的銷售渠道與客戶。」馬玉霞向香港文匯報記者展示了從秘魯帶來的憨態可掬的羊駝玩偶，並表示這些展品都是手工製作，所以耗時較長定價也較高，為此團隊也曾擔心很難找到合適的客戶群體與定位，但進博會廣闊的平台沒有讓他們失望，「正是因為進博會，我們才有了後續發展的信心。」

## 逾50萬隻玩偶已銷往世界各地

公司的秘魯創始人之一Ysabel Zea在線受訪時向香港文匯報記者介紹，秘魯家庭作坊很多，但在參加進博會以前，當地的手工藝品質量參差不齊，主要是在當地面向遊客出售，而當Warmpaca在進博會「一展成名」後，團隊開始組織當地家庭開展專業化生產，大大提升

了當地手工製品的品質，不僅穩步開拓中國市場，還獲得了來自澳洲、美國等地的大量訂單。截至目前，已有50多萬隻羊駝毛製作的玩偶被銷往世界各地。

## 進博會助秘魯手藝人改善生活

如今，不少秘魯當地家庭通過和Warmpaca合作，實現了生活水準提升。例如為Warmpaca製作玩偶的馬馬尼大叔一家，已經蓋起了一棟3層小洋樓，還買了兩輛新車，改善了家裏孩子的學習條件。現在，馬馬尼大叔還對家族成員進行培訓，帶動更多人參與到羊駝毛產品的製作中來，整個家族的事業蒸蒸日上。馬玉霞還透露，「之前因為旅遊業不景氣，秘魯當地不少手工藝人都失業了，但因為進博會為我們打開了市場，越來越多的家庭願意和我們合作，實現了穩定的收入，以馬馬尼大叔一家為例，第一年他們一家一年只有1萬美金的訂單，現在一個月就超過4萬美金了。進博會真的改變了很多人的生活。」

在今年的進博會上，Warmpaca還帶來了全新的火烈鳥玩偶、兔子玩偶、小綿羊玩偶等作品，以及秘魯非遺手繡羊駝抱枕。馬玉霞表示，「我們希望待疫情好轉，國內外通行更便利後，有更多秘魯本地的產品或者品牌來中國，共享中國市場紅利。」



◆Warmpaca今年進博會的展位繼續擴大，眾多精緻玩偶亮相。 香港文匯報記者倪夢環攝

## 首次參展企業

Unity（優三締）中國總裁兼首席執行官張俊波：

中國國際進口博覽會是國家級盛會，是中國經濟開放，與世界共享市場機遇的重要平台。在成功舉辦四屆之後，進博會更成為了中國在國際舞台上一張重要的名片。今年是進博會第五次舉辦，也是優三締進入中國市場的第十年，我們期待可以依託進博會這個平台，立體地全方位地展示優三締科技在數字孿生以及工業元宇宙領域的豐富行業經驗與能力，並與更多優秀企業加強交流與合作，助力中國經濟數字化轉型。

## 三次參展企業

愛德華生命科學大中華區總經理葉天成：

連續三年參展進博會，愛德華希望繼續借助這一國際化平台，踐行深耕中國市場的長期承諾，持續引進創新產品。隨着進博會成果的不斷體現，溢出效益明顯，愛德華更加堅定了「扎根中國，服務中國」的決心與信心。未來，我們將持續開展本土化合作，持續加大在華投資，造福更多中國患者，與中國市場同頻共振。

## 五次參展企業

卡赫中國副總經理、首席財務官柯瑞霖：

進博會的舞台對於企業來說是不可取代的，五年來我們收穫了很多，今年也將帶來更多全球首發全球首展。在第五屆進博會上，我們將以雙展形式參展，總展位面積超950平方米（約9,688呎）。除了在消費品展區設立超800平方米（約8,611呎）的主展台，還將在「展商變投資商」主題區打造150平方米（約1,615呎）的展位，將參展進博五年來的成果悉數呈現。

整理：香港文匯報記者倪夢環

# 展商變投資商 與進博會共成長

特稿

從9平方米（約96呎）到200平方米（約2,152呎），展位面積增加了20倍，採購意向金額也從3.8億元（人民幣，下同）增長到10億元。回想起前四次參加進博會時的情景，越辦越好的新變化、新面貌，讓多特瑞中國區總裁麥歐文感到些許不可思議。

四年前參加首屆進博會時，來自大洋彼岸的美國精油企業多特瑞還有些「寂寂無名」。「我們不清楚進博會是怎樣的平台，懷着試試看的心態申請了最小的展位。令我沒想到的是，訂單像雪片一樣紛至沓來，看到產品如此受中國消費者喜愛，麥歐

文不僅感受到了進博會的品牌效應，對中國巨大的消費市場也充滿信心。

進博會結束一個月以後，多特瑞就在上海設立了地區總部，並啟動了中國工廠和首個海外實驗室的建設。四年間，多特瑞與進博會共同成長，逐漸成為全球最大的精油企業，中國也成為多特瑞除美國本土以外全球最大的業務市場，在今年的進博會上，多特瑞獲邀進駐首次設立的「展商變投資商」展示區。

## 借助進博會拓寬商品市場

「五年來，通過進博會的平台，我們的麥盧卡蜂蜜在中國市場的銷售額已經達到2.5億元，進博會平

台是一個絕佳的機會。」奈卡塔健康管理有限公司同樣是這個展區的受邀企業，董事長于富民這樣表示。他告訴香港文匯報記者，公司旗下的麥盧卡蜂蜜品牌Hakaterer Naturals始於1920年，是新西蘭當地最早的養蜂場之一，迄今已有百年歷史。

借助進博會平台，奈卡塔不僅為麥盧卡蜂蜜拓寬了渠道，更開發了眾多的新產品線，推出了更多的功能性產品，于富民表示：「正是因為進博會的平台，才讓我們有更多的機會接觸更廣泛的客戶群體，開發更多的創新產品，這五年間，我們通過進博會平台不斷拓寬市場，並將在明年的進博持續推出產品，希望爭取再上一層樓。」

香港文匯報記者張帆、倪夢環 上海報道