

李強會見世行行長：中國將持續培育壯大新動能

香港文匯報訊 據新華社報道，中國國務院總理李強3月25日上午在人民大會堂會見世界銀行行長彭安傑。

中方願同世行建立更加緊密夥伴關係

李強表示，世行是在全球具有重要影響的多邊開發機構，也是現行國際治理體系的基石之一。中國作為世界上最大的發展中國家，過去40多年與世行開展了富有成效的合作。中方願同世行建立更加緊密的夥伴關係，進一步加強知識、鄉村振興、醫療衛生等領域合作，推動落實全球發展倡議，為應對氣候變化等全球性挑戰作出積極貢獻。中方支持世行改革議程，希望世行將發展置

於改革的中心位置，加大對減貧與發展傳統領域的投入，提升發展中國家應有的代表性，在全球治理中更有效發揮作用。

持續深化重點領域關鍵環節改革

李強指出，今年以來，中國經濟回升向好的態勢鞏固增強。我們一方面將繼續加大宏觀調控力度，推出更多有利於穩預期、穩增長的政策，另一方面將持續培育壯大新動能，有信心、有能力實現今年發展目標，為世界經濟增長作出新貢獻。中國經濟長期向好的態勢不會改變，我們願同各國加強合作，將持續打造市場化、法治化、國際化一流營商環境，繼續深化重點領域和關鍵

環節改革，更好維護公平競爭，保護各類企業合法權益，促進貿易投資自由化便利化，同世界分享發展機遇。

彭安傑感謝中國長期以來為世行工作提供的支持，讚賞世行在華合作項目運營良好，表示中國是世行同世界各國合作的典範，世行願同中方進一步深化在衛生醫療、綠色轉型、應對氣候變化等領域合作，為中國高質量發展作出積極貢獻。

會見IMF總裁：推動建設開放型世界經濟

另據新華社報道，李強3月25日上午在人民大會堂會見國際貨幣基金組織(IMF)總裁格奧爾基耶娃。李強指出，中國和基金組織保持着良好

合作關係。中方支持基金組織在全球治理中繼續發揮重要作用，願進一步深化與基金組織合作，持續推動完善全球債務治理體系，為促進世界經濟復甦貢獻力量。希望基金組織繼續發揮積極影響，維護經濟全球化和自由貿易，維護全球產業鏈供應鏈穩定暢通，推動建設開放型世界經濟。

格奧爾基耶娃感謝中國為基金組織提供的大力支持，表示過去一年，中國經濟增長超出預期，在綠色經濟、數字經濟、人工智能等領域保持良好發展勢頭。中國好，世界才好。基金組織不贊成將經濟問題政治化，願同中方進一步深化合作，助力中國經濟轉型升級和改革開放，提升中國在基金組織的代表性和發言權。

河南邦尼：擁自主知識產權「出海」有底氣具爆發力 專精鞋墊小賽道 銷售五年翻百倍



走進河南新鄉高新區的河南邦尼生物工程有限公司的生產車間，生產線上的鞋墊模具有節奏地流動着：液體灌入、高溫烘烤、磨具打開，一雙鞋墊雛型就完成了。「從2018年到2023年我們的跨境電商銷售額從100萬元到一

億元(人民幣，下同)，五年時間實現了翻一百倍。」邦尼總經理李寧告訴香港文匯報記者，在亞馬遜歐洲平台上，出自邦尼的五個自主品牌鞋墊穩穩佔據每一個國家銷售榜的前三名，在美國線上銷售平台，邦尼鞋墊亦有一個子品牌打進前兩名。截止到2023年底，海外銷售佔企業總銷售額的37%。

文：香港文匯報記者 戚紅麗、劉蕊 河南報道
圖：香港文匯報記者 劉蕊



2024年開年，公司又新增了兩條生產線，目前總共五條生產線。「鞋墊雖然是一個很小很不起眼的產品，但我們想要做到全球最好。」在李寧看來，細分賽道上的競爭同樣激烈，通過與高校合作，提升產品的科技成分，「小而精深」是產品走出去的必修課。

「一條流水線如果24小時兩班倒的話，這個車間一天能夠生產六萬雙鞋墊。」李寧告訴香港文匯報記者，供國內線上產品的流水線一共有五條，但是「產能差得多，遠遠不夠。」「目前在國內，鞋墊市場並不大，根據我們的測算，國內鞋墊市場規模在50億元至70億元之間，是百億級別的產業。在這樣的細分賽道，2023年，我們在國內市場的營業額在1.6億元到1.7億元，在市場上佔據領先地位。」

研鞋內菌羣氣味 一項目成國際標準

就在香港文匯報記者前去採訪的前一晚，某頭部主播就賣出了該公司的七萬雙鞋墊。數據顯示，2023年，該公司生產銷售了5,000多萬雙各類鞋墊，市場佔有率連續兩年位列國內第一。原本只是父輩為貼補家用而搞的手工鞋墊家庭作坊，是如何做成鞋墊行業的「巨頭」呢？當手工鞋墊被市場拋棄，抑菌除臭鞋墊成為主流時，李寧和愛人王威選擇做「別人看不到或者覺得不屑於做的事情」，就是搞鞋內菌羣、氣味研究。

「鞋內的菌羣到底是什麼？腳臭含有哪些成分？這些沒人研究過。」曾經當過大學老師的李寧便跟河南高校合作，歷時三年時間，收集不同人群的鞋內氣體，進行鞋內菌羣、氣味研究，最終還在核心期刊發表了研究成果。

李寧開玩笑地說道，就是這一項非常「有味道」的研究，讓邦尼成為國際標準ISO20150

《鞋類和鞋類部件抗菌性能評估試驗方法》起草單位。「原來國際標準中沒有真菌性能這一塊，現在因為我們的研究，才有了這樣一項國際標準。」

「國人腳味」抑菌墊日均銷售四萬餘雙

不僅如此，該公司生產的適用於國人足部異味的新型抑菌除臭草本改性材料，填補了相關空白，並迅速佔領了國內市場。「這種材料屬於聚氨基甲酸酯發泡材料，添加了15%至20%的草本抑菌除臭材料。」數據顯示，邦尼生產的具有抑菌除臭功能的鞋墊在線上各個平台最為搶手，平均每天銷售四萬多雙，消費群體多為年輕人。

李寧透露，目前第二期的廠房正在建設中，爭取今年國慶節能夠啟用，再新增十條生產線，屆時有望新增3,000多萬雙產能，年生產鞋墊規模達到八千萬雙產能。

自主品牌穩佔亞馬遜歐洲平台前三名

在李寧看來，電商時代是擁有自主研發能力的企業走向世界的最好時代，「只要我們突破了知識產權的屏障，擁有了自己的知識產權體系，加上中國的製造能力遙遙領先，我們品牌出海就是最有底氣最具爆發力的時候。」邦尼也用實際數據證明了這一點，從2018年試水跨境電商做到100萬元銷售額到2023年做到一億元的銷售額，在亞馬遜歐洲平台上，出自邦尼的五個自主品牌鞋墊穩穩佔據每一個國家銷售榜的前三名，在美國線上銷售平台，邦尼鞋墊亦有一個子品牌打進前兩名。截止到2023年底，海外銷售佔企業總銷售額的37%。

緩解糖尿病人足底變形墊 納美國醫保

在展廳中，香港文匯報記者看到一款在歐美

市場銷售火爆的專為糖尿病人設計的鞋墊，「這款鞋墊主要是針對糖尿病患者的，能夠有效緩解因糖尿病所帶來的足底變形等問題，這款鞋墊在美國還被納入醫保，因此非常受歡迎。」河南邦尼生物工程有限公司外貿經理陳龍飛告訴香港文匯報記者，依託亞馬遜平台紅利，邦尼逐步擴展到海外其他電商平台，整體銷售呈現一個上升的趨勢。

陳龍飛介紹目前在歐美平台銷售的主流產品與國內不同，是足弓支撐鞋墊，「這些產品在美國、德國、英國的一些電商銷售平台上，基本上都可以佔據前十的位置。」

擁國內專利600多項 海外100多項

而在海外銷售的每一款產品都是邦尼經過一年半到兩年的時間研發的。「我們需要做大量的調研工作，看有沒有侵犯銷售目的國鞋墊相關的任何專利，樣品生產出來後我們要申請銷售目的國的專利。」據香港文匯報記者了解，目前邦尼擁有國內專利600多項，海外專利100多項。

◆河南邦尼生物工程有限公司的生產車間，工人正在生產車間整理鞋墊雛型。



◆工人在流水線上工作。



◆亞馬遜平台上邦尼鞋墊銷量頗高。網上圖片



◆依託亞馬遜平台紅利，邦尼逐步擴展到海外其他電商平台。圖為工作人員正在用英語介紹鞋墊。



◆在歐美很受歡迎的專為糖尿病人設計的足弓矯正鞋墊。

堅持自主研發 借力香港走出國門

特稿

「現在這個時代，對於擁有自主研發能力的企業來說是最好的時代。」邦尼通過一雙鞋墊走向海外，讓李寧不禁感慨，「中國的生產加工水平、工廠管理水平絕對是一流的，這點毋庸置疑。」但是，OEM、ODM的時代已經漸行漸遠，新形勢下，唯有致力於建立自己的知識產權體系，才能真正走出國門走向世界，「否則你產品一出去，就有可能碰到侵權就很麻煩。因為海外銷售面臨的第一個問題就是，知識產權。第一你不能侵犯別人的知識產權，第二你的知識產權必須是獨立自主的。」

續拓足弓支撐鞋墊內銷

李寧還特別提到，2020年的時候，為了做跨境電商，邦尼在香港專門成立了離岸公司，「離岸公司對我們做跨境電商尤其是對未來中國中小企業出海，非常重要。只有香港的離岸金融中心優勢保

持下去，中國的中小企業面向全球才會有更好的發展。」

在追逐海外市場的同時，邦尼團隊亦未放棄國內市場的開拓。盡管目前抑菌除臭鞋墊是國內市場主流，但邦尼團隊相信，未來足弓支撐鞋墊亦具有巨大潛力。「就像我們小時候覺得看牙可有可無，現在隨處可見牙科診所一樣，足弓支撐鞋墊有一個被逐漸接受的過程。」

線上數據顯示，目前邦尼在售的擁有足弓支撐功能的鞋墊在銷售數量上不大，但銷售額尚可。「因為單價比抑菌除臭的鞋墊要高。」根據多年的線上銷售數據積累，李寧認為「擁有足弓支撐減緩疲勞的鞋墊在北美線上已經達到50億美元的規模，相當於人民幣300多億元，美國有三億多人口，而中國僅中等收入人群就有三億多人口。」據此，李寧相信，隨着國內民衆越來越注重足部健康，該鞋墊的國內潛在市場規模在500億元人民幣左右，「所以不要覺得鞋墊看起來不起眼，發展起來也可以達到千億元規模。」