

●林廣德希望開店在鄰近新樓盤、泊車位多的地方，因為消費目標群是高消費力人士。
香港文匯報記者攝



大灣區潮動

潔淨水資源對人類來說非常珍貴，企業把這個人類需求轉化為商機。在後疫情時代，人們對健康看法更加注重，有港商把握大灣區發展契機，進軍廣東省西南部，於湛江開設由日本發明的電解還原水體驗店——沁盈還原水。沁盈還原水國際代理人林廣德接受香港文匯報訪問時指出，內地已是全球第二大消費經濟體，而自疫情後，內地非常重視居家健康，健康水源的市場潛力非常大，加上內地租金平，於是到大灣區創業，目標是今年內開50間加盟店。

●香港文匯報記者 莊程敏

林廣德其實並非首次打拚內地市場，早於上世紀九十年代已開始內銷童鞋，擁有30年出口及20年內銷經驗。至於為何會涉足電解水業務？原來他6年前接觸到電解水，自己因經常外出用膳、「跑生意」壓力大，身體開始轉差，發現電解水對身體有好處，於是開始向日本總公司申請代理產品，初時以「走散貨」形式在內地銷售，隨着內地人也開始愈來愈注重健康，由以往的完全依賴藥物，到現在的「以養為藥」，便決定與從事高級營養師及養生導師合夥人李佩靜開設首間體驗店。

主攻高消費力人士

他坦言：「內地租金很便宜，店舖千多方呎租金一年都只有2萬至3萬元人民幣，相比香港2萬至3萬元只能租到很細的地方，而且是月租。」

談到開店策略，林廣德說，希望是鄰近新樓盤、泊車位多的地方，因為消費目標群是高消費力人士，一台電解水機都要3萬至4萬元。他指出，「內地的新樓盤現時已很先進，除了有會所，更有很多充電樁，配合電動車潮流，香港通常是大型商場才有數個充電樁。」他續指，現時水質污染太多，加上很多小孩亦有濕疹問題，很多有學識、見過世面的年輕人都是其目標客群。

採當地人推銷策略

他又直言，去年受到疫情影響，生意大跌六成，香港所設的樓上舖亦很少客人，不過疫情下亦有好處，就是令大家的健康意識增強，長遠應會對其產品需求提升。公司市場總監黃星軒指出，「以印度為例，有代理商3年前進入市場，去年才迎來銷售大爆發期，賣了4,000台電解水機，因其水機可產出pH值2.5的強酸性水可作消毒用途，有助對抗疫情。」他又指出，現在租金下跌了，公司亦有望由樓上舖轉到地舖。

根據以往銷售童鞋的經驗所得，林廣德認為在不同的市場應採用當地人負責推銷，因其文化及需求最接近。以前童鞋都有很多內地人做代理，他們都有小孩，他們更知道當地的文化和消費者的需要。目前他的電解水機於內地已有十多個加盟商，他們亦會陸續開店。黃星軒則補充指，希望今年可有50間加盟店，未來數年則希望達到300至400間。

林廣德：疫情後更注重健康 冀今年開50間加盟店

港商電解水機進軍大灣區



●沁盈還原水把握大灣區的契機，進軍內地市場。圖為市場總監黃星軒。香港文匯報記者攝

內地機遇多 年輕人身兼數職

搶佔商機

香港文匯報訊（記者 莊程敏）近年流行斜槓族（Slash）一詞，即是指選擇以多重職業及身份生活的人士，並且以年輕人居多。在內地營商多年的林廣德指出，內地人均收入增加不無原因，很多年輕人賺錢能力提高了，知識亦多了，「除了朝九晚五的工作外，年輕人都會找更多被動收入，因單靠一份人工很難追上通脹。」公司代理的電解水機亦有很多年輕人有意代理。

增被動收入追通脹

林廣德表示，現在的年輕人知識多，懂得注重健康，所以都會想將外國優質產品引入自己居住地。例如他們自己親身使用過產品後，覺得有用都希望加入直銷並推廣給身邊朋友，亦可視為增加收入的一個途徑。



●黃星軒指現時租金下跌，公司亦有望由樓上舖轉到地舖。香港文匯報記者攝

除了年輕人外，他身邊亦有些港人朋友有意到大灣區退休，他們都希望有些業務可「搞吓」，紛紛向其詢問可否加入直銷。「內地未來生育率亦料會上升，有傳將開放3胎，相反本港生育率年年下跌，一樣的投資成本，在內地回報將會大得多。近年全球流行健康醫療生活形態，香港人可吸收國際資訊，引入先進的產品，給日益關注增強自身免疫力的內地同胞，這是相得益彰的事。」

在粵創業港青：大灣區建設機不可失

香港文匯報訊

對於「80後」、「90後」港青來說，粵港大灣區的發展建設帶來了一個新的黃金機遇期。

張淑玲原本在香港從事心理諮詢服務多年，一次偶然的工作機會來到內地，發現這裏交通發達、科技發達、經濟發展迅速，而且，她還看到內地心理諮詢服務領域有廣闊發展空間，於是在去年初決心到廣州創業。然而疫情令其業務轉向線上諮詢，客戶數量卻增加了三倍之多，這也讓張淑玲發現了遠程心理諮詢的巨大商機。

利好政策助發展探索

2020年秋，張淑玲在廣州港澳青年之家成立小樹林心理諮詢工作室，專注於心理測評、家庭及婚姻輔導諮詢。她說，如果想追

夢，香港青年不妨來大灣區城市看一看

可以嘗試以開放的態度去探索各種可能性。她落腳時，剛好大灣區很多利好政策出台，比如人才公寓，來的時候不妨帶着一個探索的心境。

金剛迷你倉的聯合創始人之一古偉龍畢業於香港中文大學，目前公司在內地已經擁有20多家分店。香港「90後」吳嘉惠帶領着一群具有國際化視野的團隊創立打造的「TIMETABLE」品牌，願景是「讓港澳設計科技創意參與粵港大灣區的建設」。

近年來，為了吸引港澳青年到廣東發展，廣東省聯合港澳特區政府從政策支撐、打造平台、營造環境、建立機制等各方面推動青創基地建設。目前，在廣東的港澳青年創業團隊接近600個，從業人員超過4,000人。

畢馬威：70%高管看好灣區就業前景

香港文匯報訊 世界四大會計師事務所之一的畢馬威近日發表第五份年度就業趨勢調查報告《2021年香港高層人員薪酬展望》。調查指出，70%的香港及內地受訪者認為粵港澳大灣區工作機會吸引。調查結果集了702名企業管理人員的意見，其中549名受訪者在香港工作或居住。

畢馬威中國個人服務主管合夥人施禮信（Murray Sarelius）表示，隨着大灣區發展規劃逐步落實，人才更願意在大灣區內城市流動，尋找就業機會。相關大灣區優惠政策就香港與大灣區其他城市之間的個人所得稅負差額給予補貼，有助緩解內地人員流動時面對的經濟障礙。隨着個人和企業對優惠措施及相關要求落實的信心增強，預計非金錢因素的考量將會變得更為普遍。

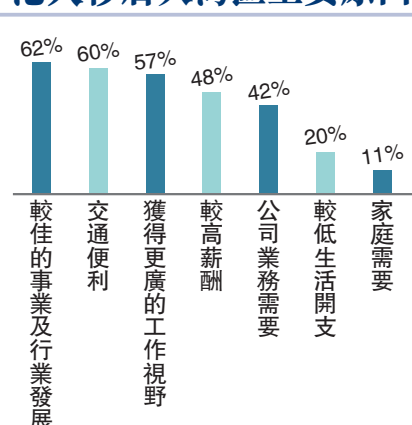
地產及金融業料將主導港市場

根據調查，大部分受訪者預計，2021年在大灣區創造最多就業機會的行業將為創新及科技（63%）、金融服務（37%）以及專業及諮詢服務（33%）。

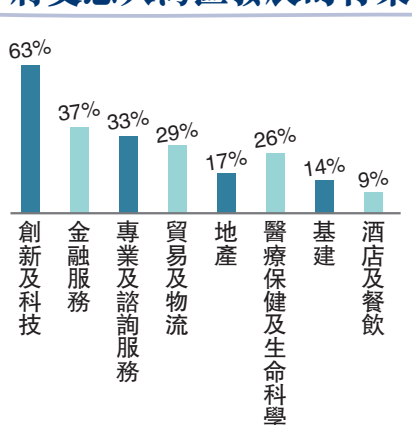
畢馬威中國行政人員招聘服務總監許秀芝表示，港人最有意願去工作的三個大灣區城市分別為深圳、廣州及澳門，主要是由於港珠澳大橋及廣深港高速鐵路的建成，令大灣區「一小時生活圈」成型。有62%的港人因較佳的事業及行業發展前景，有60%因為交通便利、有57%因為可獲得更廣的工作視野而選擇大灣區工作。

另外，調查報告預計，地產及金融服務業的招聘人數將主導香港人力市場。其中，地產業帶動了樂觀情緒的復甦，有31%受訪者預期今年會增加人手。同時，受惠於資本市場活躍，金融服務業的人手招聘前景同樣正面，淨增長預期由2020年的8%升至2021年的17%。

港人移居大灣區主要原因



將受惠大灣區發展的行業



資料來源：畢馬威



●港珠澳大橋的落成，使港人更有意願到大灣區城市工作。資料圖片

廣東省力推港澳專才在粵執業

香港文匯報訊 大灣區大市場，吸引香港人北上找機會，除了老闆們找商機外，打工仔也跟着在大灣區內找工作。《廣東省國民經濟和社會發展第十四個五年規劃和2035年遠景目標綱要》（下稱「規劃綱要」）於上月正式發布。規劃綱要提出深化廣東自貿試驗區制度創新，進一步擴大對港澳服務業開放，推動具有港澳執業資格的建築、會計等專業人士經備案後直接執業。

規劃綱要稱，支持粵港澳大灣區內地企業使用香港的檢驗檢測認證等服務。支持引進港澳成熟生活性服務業，加強健康服務、家庭服務、文化旅遊等生活性服務業合作。建立完善港澳及境外專業人才職稱申報審核機制，推動港澳導遊、醫師、律師、仲裁員、建築人才等專業人才在大灣區便利執業。

研建灣區人才綠卡制度

在推進粵港澳跨境要素便捷流動方面，規劃綱要顯示，廣東在「十四五」時期要大力實施「灣區通」工

程，聚焦食品安全、環保、旅遊、醫療、交通、通關等重點領域，以點帶面、深入推動三地規則銜接。推進粵港、粵澳口岸基礎設施建設，推廣實施「一地兩檢」、「合作查驗、一次放行」等人員通關新模式，研究探索建立大灣區人才綠卡制度。

同時，廣東將推動放開港澳小汽車經港珠澳大橋珠海公路口岸進出內地政策，推進「澳車北上」、「港車北上」加快落地；支持逐步推進遊艇碼頭對港澳遊艇開放，推進粵港澳遊艇安全便利往來和通關。此外，推進「數字灣區」建設，探索建立粵港澳三地跨境大數據中心；開展數據跨境流動安全管理試點。

規劃綱要還提出推動粵港澳大灣區標準化研究中心建設，制定實施推廣「灣區標準」；探索搭建大灣區食品標準體系和檢驗監測平台，推動實現食品安全監管數據共享；推廣「圳品」供深食品標準模式，打造大灣區食品區域品牌，探索建立大灣區食品團體標準；推動建設粵港澳大灣區國際仲裁中心等。