

两岸合作舞台 越来越大

本报记者 廉丹 周剑



图为参会者在聆听国务院发展研究中心研究员吴敬琏的主题演讲。 本报记者 周剑摄

两岸间的交流从未离开过血脉相连的温暖，“两岸一家亲”这句话自然而然地从众多参加2013两岸企业家紫金山峰会的与会者口中说出，也正是这“一家亲”的情谊让两岸企业家峰会这个舞台越来越大。

企业家既是两岸关系和平发展的受益者，更是两岸关系和平发展的参与者。自2008年两岸共同迈入和平发展阶段以来，两岸企业家一直扮演了先行者、推动者、主力军的角色。如今，两岸步入“深水区”，搭建起企业家交流合作的大舞台正是为了进一步拓展和平红利，为两岸经济合作不断注入新动力。

本届峰会是两岸分别注册成立“两岸企业家峰会”社团后首次举办的两岸企业家紫金山峰会，其“升级版”特色屡屡被两岸各界提及。作为两岸企业家间最重要的高端交流平台、两岸相关产业对接的主渠道，此次峰会也给两岸企业界带来了“升级版的体验”。来自产、

学、研各领域的代表在这里交流经验、碰撞思想。

“两岸企业30多年的合作发展很好，也取得了很多成就，双方也都受益。但由于近年来两岸企业的比较优势格局和市场发生了变化，两岸企业在合作共赢上，要面对新的矛盾，也产生了新的问题。使得两岸企业科技和生产的潜力没有发挥出来。”两岸企业家峰会特聘专家、国务院发展研究中心研究员吴敬琏直指两岸企业合作中存在的问题。吴敬琏认为，解决当前问题，最重要的是构建两岸共同市场平台。在平台上，让企业家充分发挥创造性，发挥创新和创业才能。吴敬琏坦言，要建立这样一个市场，首先要有政治互信，其次要有世界通行的规则，此外还应有对产权的保护，特别是对知识产权的保护。

苏宁集团董事长张近东认为，两岸产业合作必须转型升级，只有转型升级，才能在新一轮竞争中把握先机，而

逐渐释放潜力的大陆消费市场将是两岸产业合作升级的最大基础和新支撑点。

针对两岸目前在LED、太阳能等产业存在的部分同质化发展现象，两岸企业家峰会信息家电产业合作推进小组召集人、台湾工业总会理事长许胜雄说，两岸应从产业政策制定的高度增进对话协调，引导促进重要产业的合作，从而减少相关产业的资源浪费，实现优势互补。两岸企业家峰会成长型和中小企业推进小组召集人、台湾中小企业总会理事长林慧瑛介绍，今年9月份世界经济论坛公布的竞争力排名中，台湾中小企业在效能指标上超越德国名列第一。她表示，两岸企业应相互借鉴成功经验，增加信息共享，共同应对国际环境挑战。同时，她也希望峰会能推动大陆企业赴台投资。

本届两岸企业家峰会共吸引600多名企业家以及重要工商团体负责人与会，围绕“两岸产业合作新局——挑战

与对策”主题和“两岸经济转型与产业合作”等7个专题进行了深入讨论。7个合作推进小组分别举办专题论坛，探讨两岸产业合作新路，开创两岸产业合作新局，推动两岸产业在价值链、产业链上实现全面合作。

在闭幕式上，两岸企业家发表了《两岸企业家峰会2013紫金山会议共同倡议》，倡议峰会应加强经济形势研判，开展宏观政策对话；密切沟通决策部门，及时反映业界呼声；整合双方优势资源，共创双赢发展局面；扩大产业合作领域，提升产业合作水平；强化企业主体地位，增强两岸业者责任；推进双向投资项目，落实峰会各项成果；推动两岸峰会交流，完善峰会制度建设；打造两岸共同市场，促进两岸共同繁荣。

峰会期间，7个合作推进小组和两岸有关企业共签署了24项交流合作备忘录和合作项目。双方商定2014年两岸企业家峰会于明年下半年在台北举行。

在合作中共同成长

台湾富士康科技集团总裁郭台铭出现在“两岸成长型企业合作路径”专题论坛上，着实让现场嘉宾和听众有些吃惊。郭台铭笑言，富士康也是从小企业成长起来。“在全球各个地方，中小企业经营弹性强，在扩大就业、快速应变市场方面都有很大贡献。但包括两岸在内，中小企业确实都面临资讯科技应用能力不足、技术创新能力低、经营管理经验不够、市场推广机会少等发展困难。”郭台铭说。

“占大陆企业总数99%、就业人数80%的中小企业是推动经济发展的主力军。”“台湾中小企业有130万余家，就业人数高达848万，占台湾劳动力总人数的78%。”两岸企业家峰会成长型和中小企业推进小组大陆方面召集人蒋以任和台湾方面召集人林慧瑛不约而同都为中小企业做起了“广告”。

“两岸产业各有短长，积极拓展合作才能跟上世界产业前进的步伐。”作为企业的代表，光明食品集团董事长王宗南希望从两岸合作中获得商机。王宗南表示，光明食品集团业务涵盖乳业、连锁零售业、肉制品加工、现代农业等，这些领域都有与台湾企业合作的条件和广阔空间。

上海自贸区成立受到海内外瞩目，对台商而言也蕴含着无限商机。上海市府参事室主任王新奎表示，台湾在以智能化制造和数字化服务相融合的全球创新链条中有其独特的地位，其中成长型和中小企业有很强的竞争力。相信台湾的这些企业有ECFA作为依托，现在又有了上海自贸区这一新的开放平台，一定能够更加深入地融入大陆市场，并推动自身经济在全球价值链中升级，形成两岸经济合作共荣的新局面。

文/本报记者 廉丹



为期2天的2013两岸企业家紫金山峰会5日在南京举行。图为参会嘉宾正走向会场。 廉丹摄

文创，让生活更美好的产业

“高科技让台湾蝴蝶兰更美丽多姿，金属创意设计让冷冰冰的饭盒更富美感，文创产业就是让生活更美好的产业。”台湾信义房屋中介股份有限公司董事长周俊吉如是说，“我把文创产业定位为产业的第四极，因为在农业、工业等各个行业都会有文创的存在，各行业都有文创化的趋势。”

作为2013两岸企业家紫金山峰会七个产业合作推进小组分论坛之一，两岸文创企业代表在文化创意产

业合作专题论坛上围绕两岸文化产业定位展开了深入探讨。

在每个地产项目中都配备图书馆，把知识作为建筑的标配，台湾冠德建设股份有限公司董事长马玉山与周俊吉的观点如出一辙。“幸福生活就是品质生活，文创可以使房地产行业转型升级，房地产行业也要文创才更有竞争力。”马玉山说。

文创产业的发展难点是什么？台湾奥美整合营销传播集团董事长白崇亮认为，文化、创意、产业化，最后一环“产业化”恰恰是文创产业的难点所在。两岸文创产业合作需要一个高层次的交流平台，帮助两岸企业整合资源，实现各环节要素的紧密对接。

“文化研究越深刻，创意空间越大，产业发展前景就越广阔。”万事利集团总裁李建华由衷地说，“与万事利同期成立的丝绸企业90%以上都已经不存在了，是文化与创意的融合使我们赢得了市场。”李建华表示，万事利要将丝绸行业改造成时尚产业、环保产业，并且紧随网络时代数字技术的步伐，继续以丝绸为载体将中国传统文化传播得更远。

文/本报记者 廉丹

言论集萃

逐渐释放潜力的大陆消费市场将是两岸产业合作升级的最大基础和新支撑点。大陆服务业占GDP比例为44%，远低于台湾70%的占比，差距就意味着市场空间。

——苏宁集团董事长张近东

两岸可积极规划可操作的营运与合作模式，建立协助推荐合作厂商的引导平台，促进优势互补的投资合作方案，实现两岸经济功能区的对接策略。

——台湾工业总会理事长许胜雄

实际上两岸金融监管部门都在逐步开放市场，这个趋势是好的。我们希望市场能加快开放，这既有利于台湾金融企业，也有利于大陆金融企业，更重要的是有利于实体经济在更高层次上以更高效率取得发展和进步。

——中国银行行长李礼辉

关于对十八届三中全会的期许，我最关注的是金融改革。在对转型的大背景下，金融资源错配情况严重，现有金融体制已无法满足经济结构调整和企业升级的需求。

——台湾永丰银行董事长邱正雄

(本报记者 周剑整理)



在两岸经济转型与产业合作专题论坛上，两岸代表签署了两岸产业合作工作机制备忘录。 本报记者 廉丹摄

访谈

长三角将成台商投资的新高地

——访两岸企业家峰会秘书长魏建国

在2013两岸企业家紫金山峰会期间，记者就峰会发展及两岸经贸合作新机遇等问题专访了两岸企业家峰会秘书长、中国国际经济交流中心副理事长魏建国。

记者：本次会议是两岸企业家紫金山峰会理事会今年7月设立以来首次举办的峰会。相比往年，今年峰会的亮点体现在哪些方面？

魏建国：今年是第五届紫金山峰会，前两届主要是江苏省主办，第三、第四届则是台办和江苏省共同组织，而今年则是“升级版”。称其为“升级版”，首先是峰会的宗旨提升。当初，峰会偏重招商引资，希望吸引台企到江苏投资。如今峰会的定位是两岸互补的合作平台，促使两岸经济在优势互补的基础上走向世界。其次，峰会实现常态化和机制化。今年峰会设立7个产业推进小组，并就既定议题在限定时间里完成商谈。此外，两岸参会企业规格也有明显提升，参会的企业面

更宽，层次更高。参与本次峰会的大陆企业有中海油、中石油等央企和中国银行等大型金融机构；台湾也不仅仅是服务、零售、食品商，更有大量能源、金融、文创等行业的企业。

务实是峰会的核心，今年的峰会最大特点就是“实”。“实”又体现在6个字：“出招”，论坛的专家学者、企业家共聚一堂，给出问题的解决办法；“解惑”，沟通交流解惑，让政府、企业家、百姓都了解；“指路”，即谋划发展方向，使两岸企业互利共赢。

记者：上海自贸区不久将挂牌成立，台湾目前也在研讨设立类似的自贸区。两岸如何实现更好地对接，两岸企业应怎样把握这些机遇？

魏建国：上海自贸区的设立主要是加强金融方面的改革，但自贸区将涉及贸易、金融、服务、人民币国际化、利率市场化等方面的改革。这说明了大陆进一步实施改革开放政策的决定。

台湾面对当前世界贸易形势变化，也希望进一步加强开放，跟上步伐。众所周知，台湾的科技很发达，科技的产业化做得很好。但现在单凭这些优势，已经不能很好适应世界贸易新形势，而是需要探索如何将台湾的科技产业化与大陆的市场化有效结合。目前，两岸在这方面有进一步加强合作的愿望。我们支持南京在适当条件下筹建两岸产业协同发展和创新驱动合作示范区，从而促进两岸人才、资金、技术等生产要素的自由流动，引导两岸企业积极应对大陆和台湾转变经济发展方式及调整产业结构的步伐。

记者：在两岸促进合作交流方面，台湾对陆资赴台还存有较多限制。如何看待这种现象？

魏建国：当前，在大陆进一步扩大加强吸收台资的同时，台湾确实还存在对陆资的不少限制，如资金的限额以及央企的限制。台湾目前主要要实现岛内融洽、意见统一。

陆资赴台不会设定既定的数字目标，而是考虑更好地带动台湾上下游产业链整合、促进台湾就业。同时，希望台湾尽快通过两岸服务贸易协议。

记者：台商投资大陆20多年间产生了很多的投资热点区域和城市，如珠三角的东莞、长三角的上海。您认为，未来台商投资的热点区域会是哪里？

魏建国：据我了解，大陆改革开放30多年，江苏累计吸收台商资金已经达到625亿美元，成果丰硕。应该说，哪里市场大，同时能与台商的产业实现优势互补，具有和台企结合、技贸结合的组合优势，就能吸引更多的台商。如果说，以往台商更多是集中于珠三角的深圳、东莞等地。那么，现在长三角的江苏、上海、浙江已经吸引了众多台商，这是因为该区域的文创产业、金融、服务业潜力巨大。所以，我认为长三角会成为吸引台商投资的新高地和新亮点。



台湾凯基证券股份有限公司董事长魏宝生接受媒体采访。 本报记者 周剑摄