

“厦洽会”吸引海内外客商参与 台商来寻商机

厦门国际投资贸易洽谈会(以下简称“厦洽会”)吸引了海内外客商参与,不少台商纷纷借此机会来到展馆寻商机。作为厦洽会的常客,厦门市台商协会会长吴家莹表示,今年厦洽会围绕“一带一路”商机,带来了众多招商引资的项目,对于台商来说,也是一次寻求合作及开拓海外市场的机会。他说:“今年我十分关注金融业、互联网产业及大健康产业,这些产业当下成长十分快速,也有很多市场领域可以挖掘,值得台商来好好规划。”

台协搭建平台 对接大陆商机

9月8日一早,吴家莹便来到厦洽会现场,他认为今年的厦洽会办得非常精致且紧扣时代主题。“今年的厦洽会紧紧围绕拓展‘一带一路’商机的主题,又重点突出了‘丝路海运’,非常契合当前全球经济发展的现状,同时也体现福建作为‘丝路海运’的起点,在‘一带一路’中发挥重要的作用。”

1998年,吴家莹来到厦门投资兴业。谈及厦门招商环境,吴家莹用“日新月异”来形容,特别是厦门营商环境硬件设施的改善、各项服务的提升,让他感受到了厦门对企业发展的重视。“我所经营的企业也随着厦门投资环境的提升,得以不断地增资扩产,这得益于有关部门对产业的扶持,以及对企业的重视,透明、公平、公开的营商环境,让每一个专心经营企业的投资者都能在厦门成长。”

作为厦门市台商协会的大

家长,吴家莹坦言,很多台资企业来大陆发展也有二三十年了,如今面临着转型升级的问题。如何助力台资企业转型升级也是厦门台协一直努力的事情,为此,他们积极搭建平台,为台商对接大陆市场商机。“我们专门成立了转型升级科技委员会、产品营销委员会、‘一带一路’委员会,通过研究厦门产业辅导政策、组织企业赴日本丰田等地学习、开发‘台商在厦门’小程序等,搭建全方位的平台来助力企业转型升级,目前看效果还是非常的不错,有些企业已经从中获益。”吴家莹说,“未来我们还考虑设立‘企业转型基金’,成立台商银行,解决企业转型中的资金需求。同时我们也看到了有关部门也在积极推出相关政策,支持传统行业突破创新,希望未来能出台更多的细则助力台企发展。”

跨境电商火热 台青货物有市场

在福建自贸试验区厦门片区的展位,吸引了台青驻足观望,跨境电商产业园区以及跨境通的内容引起了他们的兴趣,大家纷纷向工作人员了解跨境电商的相关情况。厦门海投跨境通信息技术有限公司市场部经理陈正洁表示,近年来,跨境电商已经成为台青创业的热门项目,从事这一行业的台青逐年增多。“目前台青在跨境电商方面主要从事化妆品、食品、生物科技产品等贸易。”陈正洁说。

跨境电商为何备受台青青睐?陈正洁解释说,比起一般贸

易,跨境电商所需的手续和流程更加简便,在材料齐全的情况下,只需要一天时间产品就能出库,可以为台青节省大量的时间成本。此外,跨境电商也是台青初创试水的好平台,厦门自贸片区跨境电商产业园相关负责人表示,许多台青在“登陆”之前,先通过跨境电商试水,借此调研市场喜好,调整创业方向。今年年初,来自台湾的一款化妆品品牌通过一般贸易进口方式,进入了大陆市场,该品牌正是通过跨境电商与大陆的消费者有了初步的接触,借此在厦门设立了公

司,有了更大的发展。

陈正洁直言,很多想要加入跨境电商的台青对于流程以及

方式并不熟悉,他希望借助此次展会,让台青了解跨境电商的政策以及市场环境。“我们还会帮

助台青对接大陆的电商平台,辅导他们进入大陆市场。”陈正洁说道。

参与“一带一路”建设 台商盼有更多机会

在第十四届两岸经贸合作与发展论坛上,海霖国际物流集团董事长、台湾物流工会主席、全国台企联常务理事戴治中分享了他大陆发展的经验,也为两岸在“一带一路”建设以及物流方面的合作上提出了看法。他认为随着大陆经济发展,有越来越多的商机可以挖掘,很多台商也希望能有更多机会参与到大陆建设项目里。

早在1989年,戴治中就来到大陆拓展物流业务,他与合伙人成立的物流公司年运量超过

30万个集装箱,横跨海陆空运、仓储、海外仓等,为客户及同业提供全方位的供应链整合服务。如今戴治中更是抓住了“一带一路”建设的商机,利用中欧班列,将物流产业链延伸至“一带一路”沿线。在他看来,中欧班列是大陆与海外互联互通的重要运输线路,也是台资企业参与“一带一路”市场的重要载体。

除了物流产业之外,戴治中也看到了台商参与“一带一路”建设的其他商机。他说,台湾软

实力很强,许多机械类产业的台资企业,在大陆深耕多年,积攒了实力,相关业者可以发挥在半导体、芯片以及机械产业等方面的优势,搭上“一带一路”的东风。

戴治中还以旅游业为例进行分析。“目前台湾的旅游业已经进入精致化的发展阶段,中亚、东欧等地的风景很美,旅游市场有很大商机,两岸可以一起合作,开发出从黑龙江等地到欧洲等‘一带一路’沿线国家和地区的旅游产品。”

“厦洽会”牵线搭桥 台商“登陆”掘金

1989年,台湾台茂集团董事长林东雾跨海而来,在江西南昌引种台湾农作物。30年后,林东雾现身2019厦洽会,寻找大陆合伙人,共拓两岸农业合作商机。

9月9日,两岸农业专场对接会在“厦洽会”上举行。多位台农受访时表示,“厦洽会”集聚大陆各省市参展,推介招商政策;还举办两岸农业对接洽谈活动,成为台商“登陆”觅商机的集散地。

“我们已经在大陆扎根了。”林东雾表示,他的合作基地分布在四川、广东、河北等地。此次前来,他希望寻找大陆农业科研机构 and 农业主管部门进行合作,把台湾农业新技术推广到大陆田间地头。

林东雾坦言,同品种的台湾

水果在大陆销量大、价格高,投入产出比高,对台农很有吸引力。“台湾火龙果在北京卖和在台北卖价格看上去一样,但一个是人民币一个是新台币。”

林东雾说,迈出第一步,就希望迈出第二步,台湾农业新技术需要大陆试验田。

本届“厦洽会”举行多场涉农交流活动,除两岸农业专场对接会外,还有首届“一带一路”农交会、2019农特产新零售高峰论坛等,为台湾农业提供出路,也为两岸农业合作提供孵化平台。

在本届“厦洽会”上,平潭综合实验区党工委委员、管委会副主任赖继秋与国家发改委国际合作中心副主任崔琳会面,洽谈关于两岸农产品交易中心的建设路径研究课题事宜。可以预

见,这一“两岸具有代表性的特色项目”将呼之欲出。

台湾中创实业集团有限公司董事长赖文鑫携该集团7名经理,跨海前来参加“厦洽会”。他透露,他正在为大陆东北大粮仓大农业基地提供智慧农业和生态工业的规划与管理方案。

1992年,赖文鑫第一次到厦门考察。尽管当时没有“小三通”,交通十分不便,他仍决定“以厦门为跳板,辐射大陆市场”。

如今,台湾中创实业集团进军农业,赖文鑫连年参加“厦洽会”,展示台式农业金融管理经验和技术,寻找合作商机。他说,“厦洽会”是大陆开放的一个窗口,由此,“我对两岸合作更有信心”。

(综合中新社、海西晨报报道)

厦洽会观察:两岸融合发展之问让台胞有更多获得感



第十四届两岸经贸合作与发展论坛

海峡两岸如何实现融合发展?这成为摆在两岸业界面前亟待回答的问题。

9月8日,以共话两岸融合发展、打造两岸共同市场为主

题的第十四届两岸经贸合作与发展论坛在厦门举行,两岸业界和学界代表人士与会畅谈两岸经贸新发展。在两岸由要素驱动转向创新驱动的转换期,

运用新策略应对新形势,成为与会者的共识。

台湾区电机电子同业公会高级顾问尹敬铭在以《新形势下两岸融合发展新模式》为题的演讲中称,大陆改革开放40余年,台商来大陆发展经历了四个阶段的转折,尤其是制造业“可能搬家搬了三四次以上都有”,其中很多面临的转折点,需要在新的思维之下进行合作,应对新形势台商要有新的策略。

台商如何用好大陆的市场机会和人才的红利?他认为,在新形势下,要拓展内需市场,提升生产力转型升级,从过去利用大陆市场红利向人才红利转向;要调整运营模式布局创新,从两岸布局转向全球布局,重新定位大陆,将大陆过去生产基地的定位转为创新基地。

中国社会科学院台湾研究所副所长张冠华认为,近年来,经济全球化步入调整期,各国和地区之间利益分配不平衡增加,逆全球化思潮上升;同时,新一轮技术革命到来,也将对传统全球产业分工和供应链带来深刻影响,两岸经济关系既有发展格局面临空前冲击。

为此,他说,两岸深化产业融合发展,打造共同市场,或者通过利用大陆的内销市场、“一带一路”沿线国家的市场,有可能改变这种局面。

他表示,在下一步两岸创新驱动方面,如何能够把握新一轮的技术革命,加快两岸之间的标准共通,加强5G和人工智能的创新驱动,重构两岸供应链,这是融合发展中产业合作要面临和解决的问题。

海峡两岸经贸交流协会副会长曹凤威称,改革开放40多年的发展历程表明,两岸经贸关系具有强大的内生动力,合作红利不断深化,一方面台商带来了资金、技术、人才和先进的管理理念,促进了大陆外向型经济的发展;另外一方面,大陆也为台资企业的发展提供了广阔空间,两岸间的贸易投资和产业合作,既有效促进了两岸经济的发展与转型,也成为推动两岸融合发展的重要力量。

曹凤威表示,将进一步搭建两岸产业合作平台,提升两岸经贸畅通;秉持两岸一家亲理念,为台湾同胞分享大陆发展机遇创造更好的条件,为台企提供更为广阔的发展空间,让台湾同胞在大陆开放的进程中有更多的获得感。(杨伏山)