

东莞台博会：为粤台经贸文化交流架起桥梁

□ 杨兴云 冯 欢

4月24日,为期4天的“2011年东莞台湾名品博览会”圆满闭幕。

现场订单超过4亿元

东莞市贸促会会长李文峰透露,本届“台博会”取得丰硕的成果,据统计,到目前为止,大会共吸引了323153人次进场参加展会,其中专业采购商7598人、一般民众315555人。

火爆的人流自然创造了巨大的商机。李文峰透露,此届台博会创造了超过20亿元人民币的总采购商机,现场采购订单超过4亿元人民币,一年内采购意向更是将近15亿元人民币。这不仅为参展商带来了丰厚的采购订单,带来了巨大的商业效益,也为采购商提供了便捷的采购渠道。

与此同时,东莞市民购买力惊人,仅现场零售的现金交易都高达6680多万元。而在大型采购商方面,仅麦德龙在台博会期间达成的采购意向就高达45亿元,而即将于下月底在东莞开幕的大麦客也签下了28亿元的采购订单。

除了台博会现场达成的成果,台博会之外的商机同样无限。东莞台商投资企业协会会长谢庆源还透露,很多参展商尤其是从台湾来的参展商,参加台博会之后,对东莞这座城市的

编者按

24日,为期四天的东莞台湾名品博览会在东莞市国际会展中心圆满闭幕。本次博览会吸引了来自海峡两岸的400多家参展商到会,入场人次超32万,创造商机达20亿元人民币。东莞是台商企业最多的内地城市之一,目前在东莞的台资企业达6000多家,本次博览会共1100多个展位,其中东莞本地的台资企业占了六成,展出了1.5万多种台湾优质产品。本次博览会的另一大亮点是农产品的展示占了1/3,尽管落户东莞的台资企业不少,但东莞与台湾在农业方面目前的合作确实不多,这次的台湾名品博览会就给双方的农业合作提供了很好的平台。

商贸环境刮目相看,争相想要进驻东莞市场,急着想跟大麦客洽谈,与大麦客接触寻求商机。

台博会扮演的重要角色

东莞市委副书记、市长李毓全说,随着海峡两岸经济合作框架协议的加快实施,两岸的交流合作进一步加强。作为大陆台商最集中的城市之一,东莞正着力调整产业结构,加快转变经济发展方式,扶持包括台企在内的广大企业,加强研发、拓展内销、提高核心竞争力。

“台博会就是其中的一项重要



举措。”李毓全说,继去年首次举办,台博会就受到了各界的积极响应与大力支持,成为促进台资企业与大陆市场对接的有效平台。与上届对比,本届台博会服务台企的主题更加鲜明。产品对接的服务更加到位。

全国台企联会长郭山辉则透露,台湾名品博览会是两岸合作办展的典范,已在全国五大都市——南京、天津、东莞、济南、重庆举办过,但其中只有南京和东莞两座城市举办了第二届。博览会中展示了台湾的精品和名品,精致的农产品和文创产品,开展以来广受大陆人民的喜好,尤其是台湾的美食、点心,

更是深获好评。

“台博会明年还将继续办下去。”东莞市台湾事务局局长游匡正透露。

台博会上的花絮

清甜可口的草莓酒、只有8公斤重的自行车……本届台博会上展出了太多新奇的台湾精品。这些精品不仅让东莞市民叹为观止,就连来到展会现场的省领导都备感新奇。

“这是一款非常轻的自行车,只有8公斤,一只手就可以抓起来。”在台湾精品馆负责人的推荐下,广东省委常委、统战部部长周镇宏一只手就

把自行车给抓了起来。

“这个不重,两个手指都可以。”不觉过瘾,周镇宏又挑战仅用两个手指,就把自行车给拎了起来。站在一旁的副省长招玉芳也尝试了一下,毫不费劲地只用两个手指就拎起了一台自行车。

大陆少见的草莓酒、台湾最著名的养生茶、台湾第一果汁品牌的果菜汁、台湾结婚用的西饼……观展过程中,省市领导一路试吃品尝,饶有兴致,“一路走一路吃,一下子就会吃饱了。”招玉芳对台博会的展品表示出浓厚的兴趣,更表示改天会再来仔细观展。

台商借东莞台博会积极寻求内销渠道

□ 李映民 李 纯

“2011年东莞台湾名品博览会”已圆满闭幕。本届展会东莞台资企业占六成,与上届相比,本届“台博会”东莞台资企业参展商更加活跃,多个台资企业新建品牌产品亮相本届“台博会”,积极寻求内销渠道。

去年首届“台博会”期间,记者曾采访多家参展东莞台资企业,发现很多台资企业转型做内销才刚刚起步,许多台资企业刚刚建立自己内销品牌,参展“台博会”产品很少,与台湾岛内参展企业相比,东莞台资企业展区较为冷清。

记者22日从展会现场走访发现,与首届“台博会”相比,参展本届“台博会”东莞台资企业摊位前,各种产品琳琅满目,丝毫不比台湾岛内企业摊位逊色,多家企业展位打出诚邀各地代理商、经销商的大招牌,积极招揽采购商。

某电器企业负责人陈松泽告诉记者,他们企业连续两年参展东莞“台博会”,首届“台博会”时,企业刚刚创立内销品牌,企业整个内销规划还没有完善,当时参展主要是想“试水”内销市场,看一下产品在内销市场是否受欢迎,结果接洽了许多客户。经过一年的发展,企业内销品牌已经步入正轨,本届“台博会”他们携多种新产品前来参展,打出诚邀各地代理商、经销商招牌,积极寻求内销渠道,借“台博会”进军内销市场。

某运动鞋生产企业负责人陈先生表示,本次他们企业携带了多个种类内销品牌产品前来参展,这个内销品牌他们推广两年多时间,希望能够借助“台博会”和东莞台企转型升级平台“大麦客”行销大陆市场。

陈松泽表示,今年“台博会”东莞台资企业展区氛围非常火热,商家经过去年“台博会”试水阶段,开始积极寻找各地代理商,让人感觉到东莞台资企业转型做内销的大潮。

统一集团落户长春经开区



□ 高龙燕

4月20日,由台湾统一集团投资建设的长春统一企业有限公司生产基地奠基仪式在长春经济技术开发区新兴产业园区举行。

长春经开区的食品饮料行业经过多年的培育,目前已拥有可口可乐、百事可乐两个世界级企业,今

麦郎食品等外埠企业,阿满、老昌等本地知名企业,去年又新进了统一和康师傅两大著名品牌,企业结构不断完善,产业实力日益壮大,已经成为省、市食品饮料生产销售的重要集聚区和龙头区。

统一集团是台湾最大的食品行业上市公司。该集团在长春经开区总投资1亿美元,第一期投资建设一条PET无菌生产线,两条TP生产线,一条制瓶生产线及配套仓储、办公等设施,厂区总占地面积近10万平方米。预计2012年1月一期项目可建成投产,投产后可生产果汁饮料和茶饮料共11万吨,2-3年内项目总产值达8至10亿元人民币,实现利税人民币1亿元以

上。长春统一的建设投产将为社会提供大量的就业机会,必会成为长春经济技术开发区信誉好、效率高、节能环保、具有较大影响力的先进企业。

长春经开区管委会主任张焕秋说:“统一集团到长春经开区投资,是对我们的高度信任。这是我们双方共同努力、真诚合作的丰硕成果,也是我区当年洽谈、当年签约项目的又一成功典范。我相信,今天,长春统一企业有限公司生产基地项目的奠基,将使统一集团在大陆的生产基地更加细化和完善,也将极大地促进长春经开区食品饮料行业的集群和规模化发展。更为重要的是,作为一家国际化的食品行业标杆企业,统一集团落户我区,对提升我区的知名度,拓展与海峡两岸、台海两地的招商引资合作领域将起到积极的推动作用。”

相关链接

1967年7月,统一企业成立于台湾省台南县。创业伊始,本着“嘉惠地方”的创业精神,以82人的员工,3200万元的资本额,为日后的食品王国奠定基础。近30年来,无论时代如何变迁,统一企业一直坚持着“三好一公道”(品质好、信用好、服务好、价钱公道)和“诚实苦干、创新求进”的经营理念服务社会大众。

长春统一企业有限公司是统一集团在中国大陆营运的第21家子公司,是统一企业(中国)投资有限公司(出资25%)与沈阳统一企业有限公司(出资75%)合资经营的子公司。其项目地址位于长春经济技术开发区102国道以东、经开北区丙二路以南、乙二路以北。主要经营范围包括:方便面、饮料等产品的生产、加工与销售。

桂台农业合作“果实”飘香

□ 程 群

近年来,广西积极引进台湾农业新技术新品种,并大力进行示范推广应用。目前,从台湾引进的玉米、蔬菜、瓜果,以及海水、淡水养殖等不少优良品种已在广西大面积推广,效益明显。

成片的塑料大棚、新奇的台湾农作物品种、专业的技术和管理……在海峡两岸(广西玉林)农业

合作试验区,已有53家台资企业入驻,总投资额达42亿元。旺旺集团、农友种苗股份有限公司、台湾福昌企业集团等一批台湾知名企业,以及台湾农业合作社联合社等也相继进驻试验区开展投资合作。

“广西钦州的水土、环境和难得的热带气候,这是找遍全世界花钱也买不到的,特别适宜莲雾生长。”台商陈敬尧说。

陈敬尧原是台湾农业改良产业

讲师,经过多次考察,他发现广西北部湾地区无论是气候环境、土壤条件都是台湾莲雾最佳的生长区域。2002年,陈敬尧同几位台商合资组建了广西钦州鑫农农业有限公司,建立了北部湾台湾莲雾生产示范基地和技术推广中心。今年其优质莲雾的产量将达15万公斤。

桂台农业合作不仅在投资贸易上密切合作,在技术层面的交流也日趋频繁。去年7月,19位广西农

民在台湾接受了为期10天的培训。今后5年广西每年将派出5批、每批20位农民到台湾接受培训。

广西壮族自治区农业厅厅长张明沛介绍说,2009年和2010年,广西农业部门与台湾有关方面就人员培训、产品加工、远洋渔业、畜禽废弃物处理等签订了多项合作备忘录。到2010年底,广西已实施台资农业项目250多个,实际利用台资超过2亿美元。

中石化与澳公司签署液化天然气供应和认股15%协议

□ 安 蓓 胡俊超

中国石油化工集团公司21日宣布,其上市子公司中国石油化工股份有限公司与澳大利亚太平洋液化天然气有限公司签署液化天然气购销协议,从2015年开始,中石化将每年从澳大利亚太平洋液化天然气有限公司项目采购430万吨液化天然气,为期20年。

据了解,这是澳大利亚迄今为止达成的年合同量最大的液化天然气供应协议。

同时,中石化集团公司的全资子公司国际石油勘探开发有限公司

还与澳大利亚太平洋液化天然气有限公司签署股份认购协议,认购澳大利亚太平洋液化天然气有限公司15%的股份,该公司的两大股东康菲公司和Origin公司所持股份分别由50%相应降至42.5%。

两项协议包含了澳大利亚太平洋液化天然气有限公司和中石化集团公司于2011年2月25日签署的框架协议中的商务条款,协议尚须取得中国政府和澳大利亚外国投资审查委员会的批准,以及澳大利亚太平洋液化天然气有限公司获得最终投资决议。

澳大利亚太平洋液化天然气有

限公司的项目资源来自澳大利亚昆士兰州的煤层气资源,并拟于澳大利亚昆士兰州柯蒂斯岛新建液化天然气生产线。澳方预计将于2015年向中石化输送第一批液化天然气,并在积极寻找新的有潜力的买家。

中石化集团公司副总经理兼中石化股份公司副董事长张耀仓说,协议的签署将有助于中石化获得多元化的天然气供应,以保障国内能源供应,满足中国快速增长的天然气消费需求。中石化将继续在澳大利亚寻求更多的合作机会。

据了解,澳大利亚太平洋液化天然气有限公司的液化天然气将成

为中石化拟建的广西液化天然气接收站的主要气源,并有可能输送至中国其他液化天然气进口及气化终端。

液化天然气因其便于运输已成为中国进口天然气的主要选择之一。根据国家能源局的统计,2010年中国天然气表观消费量实现20%以上的快速增长。其中,进口液化天然气934万吨,同比增长75%。2011年,中国天然气消费量有望继续保持20%左右的增长。

澳大利亚太平洋液化天然气有限公司是Origin能源有限公司与康菲国际石油公司分别持股50%成立

优酷凤凰加入“电影网络院线发行联盟”

助推形成付费点播市场

□ 白 瀛

“电影网络院线发行联盟”近日在京宣布,国内两家重要视频网站——优酷网、凤凰视频加入联盟,使得联盟成员扩展为9家。联盟发起方认为,新成员的不断加入,有利于使电影实现在线付费点播市场的形成和发展。

“电影网络院线发行联盟”由乐视、腾讯、激动、迅雷、暴风影音、PPTV、PPS等7家视频网站联合于3月17日发起组建,旨在培育网络视频付费用户,助推互联网成为电影的第二大发行渠道的行业联盟。联盟以统一上线时间,统一播放品质、统一资费为宗旨,在联盟内实现整版影视剧资源共享。

作为电影的传统发行渠道,电影院已经无法满足电影业的发展。2010年我国新增银幕1533块,平均每天新增42块银幕,全国城市影院银幕总数突破6200块。然而这样的快速增长与市场的容量还有很大差距:2010年中国共生产526部故事片,但真正进入影院上映的只有260部左右。影院很容易出现“大片垄断”,导致片源单调,观众缺少挑选余地,很多中小制作影片难以生存,这种现状给视频网站提供了市场空间。

凤凰网副总裁陈志华说,联盟以正版为基础的收费模式,将催生一种电影发行的新渠道,同时将渐渐改变中国受众观看高品质影音作品的习惯,对国内网络视频产业、影视产业都有着非常积极的意义。

中国互联网协会网络版权委员会办公室主任靳彦学表示,近年来,版权和经营模式的问题一直困扰着视频网站从业者。因此,在当前有利的版权保护局面和市场需求驱使下,“电影网络院线发行联盟”有着良好的发展前景。

“在网络院线发行领域推出一种新的盈利模式,是非常需要行业联合的。联盟的成立,将充分调动业内热情,共同打造健康的产业链,使得视频网站进入稳定、持久的收益平台时期。”靳彦学说。

据第一届联盟主席、乐视网副总裁贾跃民介绍,联盟第一部试水影片《将爱情进行到底》在付费观看的半个月内,乐视网一家网站的点播量超过4万,收入达20余万元;而收费期一般是15至30天,在此之后网民可免费观看。

此外,联盟近期将上线的付费影片包括《宅男总动员》《房不剩防》《口探佳人》《蔡李佛-铁拳2010》《隐婚男女》等近20部。

广西壮族自治区商务厅港澳台日韩合作处处长谭秀洪说,大陆对台湾采取的货物贸易免税措施,最早就是从农产品开始试点的。ECFA签署后,大陆对台湾农产品的“免税清单”中又新增加了10多种台湾特产。

“桂台农业合作面临新的机遇,相信在双方的共同努力下,双方合作必将结出累累硕果。”陈敬尧说。

的一家合资企业。该公司拥有澳大利亚最大的煤层气储量。其项目包括开发期为30年的煤层气资源、一条长达450公里的长输管线和多条液化天然气生产线。

Origin能源公司是澳大利亚最大的一体化能源公司。总部位于美国得克萨斯州的康菲石油公司是美国第三大综合性能源公司和第二大炼油商。

中国石油化工集团公司是中国国内最大的成品油和石化产品生产商和供应商、第二大油气生产商。