

# 2014 两岸企业家峰会:从“共识”走向“共赢”

■ 本组稿件采写 王晓春 吴捷平 洪涛

## 策划词

为期两天的 2014 两岸企业家峰会于 12 月 16 日下午在台北闭幕,取得丰硕成果。

此次峰会以“深化两岸企业合作,推动转型升级”为主题,,会议期间共签署有关中小企业的 9 项协议和以中小企业为主的文创产业合作协议、合作意向书 15 项,反映出中小企业在峰会中的角色越来越重要。闭幕式上还发表了峰会《共同倡议》,表示两岸将加强产业政策对话、构筑平台通路促进中小企业成长创新、支持优先推动 ECFA 后续协商、关注青年和基层民众需求等。



# 两岸企业家台北峰会转型获赞



2014 两岸企业家台北峰会于 12 月 15 至 16 日举行,总计有超过 800 名两岸企业家与会,盛况空前。大陆方面包括阿里巴巴集团董事局主席马云、中石化高级副总裁戴厚良等企业家与会;台湾方面包括台积电董事长张忠谋、润泰集团总裁尹衍梁等企业家与会,为两岸企业家交流合作谱出新的乐章。

本届峰会的主题为“深化企业合作,推动转型升级”,非常契合两岸经济当前发展之需要,尤其是两岸现阶段都遭受全球经济成长趋缓的冲击,双方更需要深化企业合作,相互

观摩、携手并进,创新研发,共同推动经济结构调整以及升级转型,以因应全球化与区域经济整合的巨大挑战。

自从 2013 年 11 月 4 日两岸在南京紫金山成立两岸企业家峰会后,两岸峰会理事长分别由萧万长与曾培炎担任,双方积极推动交流合作,目前已经成立 7 个产业合作推进小组,包括“宏观经济交流”、“能源、石化、装备业”、“金融产业”、“资讯、家电业”、“生技与健康照护产业”、“中小企业”、“文化创意产业”等,负责具体推动两岸产业交流合作。

此次峰会达成众多具体成果,共签署 31 项协议或意向书,包括两岸资讯家电产业合作推动小组签署合作意向书,共同讨论两岸智慧城市、物联网及云计算的发展策略与战略合作;两岸 10 大银行共同签署“两岸金融机构联合授信(银团贷款)业务合作备忘录”,积极推动两岸银行业联合贷款业务等,这些合作事项将为两岸产业开创崭新的合作领域,成果相当丰硕。

两岸企业家峰会除举办“2014 两岸企业家台北峰会”外,2014 年 4 月 24 日在台湾举办了“两岸自由经济示范区”与“自由贸易试验区”对接研讨会,对两岸经济发展、双方企业合作,都有非常重要的意义。

这 6 年多来,两岸海基、海协两会恢复了制度性协商,迄今一共举行 10 次会谈,签署 21 项协议,大幅降低人民往来两岸的成本,并提供两岸企业更完善的经营环境,共同营造了 65 年来最佳的两岸关系。在两岸关系大幅改善之际,非常需要“两岸企业家峰会”这类组织来推动交流合作,使两岸产业能结合彼此的软、硬实力,共同开创新兴产业发展。

过去两岸在新兴产业合作方面,曾共同推出“搭桥专案”,优先选择中草药、太阳光电等 15 项产业,列为产业交流合作项目。双方也曾共同举办过 4 次“两岸产业合作论坛”,

选定 LED 照明、无线城市、低温物流、TFT-LCD 和电动汽车等 5 项产业作为先期合作项目。

特别是台湾在“黄金十年”愿景中推出“六大新兴产业”、“四大智慧型产业”、及“十项重点服务业”,大陆也在“十二五规划”中推出“七大新兴战略产业”。未来如果能透过“两岸企业家峰会”这个平台,扩大产业合作项目,共同研发技术,制定规格标准,合作开发生产,相信可以为两岸产业开创“新蓝海”的合作模式。

近年来双方关系发展非常迅速,目前大陆已是台湾第一大贸易伙伴、第一大出口地区、第一大对外投资地与民众外出旅行最多的区域,在两岸关系如此密切的情况下,双方理应全方位“深化企业合作,推动升级转型”,在这方面,两岸企业家峰会确实扮演了非常重要的角色。

2014 两岸企业家台北峰会的成功举办,不但是两岸企业家的盛事,更是两岸年轻人的喜事,两岸透过企业家峰会这个平台,除了为经济发展注入源头活水外,更可为年轻人开创更多的就业与创业机会,使年轻人能因两岸关系改善而能有更美好的未来,让我们共同给“2014 两岸企业家台北峰会”点个赞!

## 马云出席两岸企业家峰会 魅力尽显

在镁光灯环绕的光环下,仍然可以窥见马云草根、亲民的作风。即便不回答媒体任何问题,马云却对热切想与他合照的记者来者不拒。就连现场企业家,拿着本子与记者一同凑到马云身旁,像个粉丝找他签名,马云的魅力可见一斑。

### 每一代人都有自己的机会

马云认为是创业中的挫折,让他学会了省思,他既没有富爸爸,也没有有钱的亲戚,完全得靠自己,马云说 15 年前,我就是跟所有的年轻人都一样,只是有一个梦想是关于中国电商市场的未来,就开始努力每一天,不过刚开始,也是很多人觉得我们公司很怪,直到今天成功了,大家就会在称赞,甚至说,我可能是外星人来的,但其实我只有长得像,我本来就只是一个普通人。

这世界是很公平的,年轻人要自己学会欣赏自己,因为大家看世界的角度都不一样,所以有些人是把机会看成是灾难,也有人把灾难看成是机会,甚至有人把机会作成灾难的人也很多,但每一代的人都有自己的机会。

对于许多企业主感叹很多年轻人喜欢抱怨,马云却觉得抱怨就是有机会,通常马云就是听到抱怨声音,然后他就去改善成为

新的商机,还有人说经济情势不好,但马云则说,我从来不关心总理要关心的事情,要改变整个世界太难,只要先想好如何改变自己就不错了,马云鼓励年轻人不要只是晚上想了千条路,白天又去走原路,要创业要有勇气。

### 鸿沟不在技术,而是脑袋要升级

对于互联网时代的来临,马云觉得现在才刚刚开始,而数字的鸿沟不在于技术,而是在于脑袋要升级,年轻人可带来新的改变,这世代已经从 IT 时代变成 DT 时代,也就是关于网络的整个经济思考就是围绕几个观点,以他人为中心,开放、透明、分享、责任,这是未来最主要的精神。

对比两百年前的工业革命,马云认为今天网络经济对世界的冲击,相对来讲算是小的。的未来充满挑战和不确定性,所以企业家们要立足今天,但也当思考十年之后的事。马云认为阿里巴巴思考未来 15 年,最希望的是帮台湾中小企业的产品卖到中国大陆去,他希望能有更多的年轻人到大陆创业,因此他期望能成立一个基金,让台湾的年轻人来学习创业,因为这笔钱也是社会的,他觉得能用于社会,阿里巴巴也是会备感荣幸。

## “小舢板”向“航空母舰”靠拢

作为两岸交流四大平台之一的两岸企业家峰会,在从南京向台北轮转中也实现了华丽转型,而这个过程让很多台湾民众对两岸经济合作与交流多了“有感”,少了顾虑。

据介绍,本次在台北举行的企业家峰会,吸引了众多中小企业参与,尤其台湾中小企业积极性很高。

两岸企业家峰会,原本只是江苏省和南京市为了招商引资而从 2008 年在南京每年召开一次的商业活动,但随着两岸关系不断改善,两岸交往不断深化,两岸企业界越来越感觉到合作共赢的重要性,越来越多的两岸企业家也感觉到如果企业联手就能创造“1+1>2”的发展机会。

2013 年 7 月 11 日,大陆两岸企业家峰会成立大会在北京举行第一次会员代表大会,选举国务院原副总理曾培炎担任理事长、全国人大常委会原副委员长盛华仁为副理事长,但社团秘书处设在南京市,业务主管单位为国务院台办。7 月 25 日,台湾两岸企业家峰会在台北举行第一届会员代表大会,台湾地区原副领导人萧万长当选为理事长、海基会原董事长江丙坤为副理事长。

两岸企业家峰会成立的当年,即 2013 年 11 月便在南京举行第一届两岸企业家峰会,会中两岸双方决定,此后峰会每年分别在两岸轮流举行。

不过,和以往南京举行的企业家峰会相同,去年两岸企业家峰会参加的企业仍然是两岸企业巨头,基本都是世界 500 强,或者大陆前几十强企业 and 台湾前几十强企业。而作为两岸解决就业人数最多,GDP 贡献率和上缴税收超过“半壁江山”的广大中小企业却始终没能有机会参与。也因此由两岸中小企业者抱怨,两岸企业家峰会让他们成为了看客。

“正是考虑到更多中小企业的愿望,让更多中小企业能融入两岸经济合作大潮,从两岸交流中受惠,从今年开始,两岸企业家峰会开始转型。”十一届全国政协委员、两岸企业家大陆峰会副理事长魏建国表示,为了两岸企业家峰会就要是既有“航空母舰”,也要有“小舢板”,实现两岸各型企业自身优势,实现两岸产业合作与互补。

由于市场有限,资本规模不大影响,台湾很多中小企业一直以来对与大陆进行经济交流与合作抱有很多顾虑,甚至是戒备或抵触。

“不过,曾培炎先生在峰会致辞中的发言似乎打消了很多中小企业的顾虑,并让他们热情高涨。”台湾工总一位亲历峰会的工作人员表示,之后的每一场峰会分论坛都挤满了人,甚至到了人满为患的地步。

曾培炎 15 日表示,两岸目前面临机遇与挑战,建议两岸应探索企业合作新模式,为中小企业铺路搭桥,及促进政策偕同互动,创造两岸更好的营商环境。曾培炎坦言,两岸目前在经贸上有不少挑战,但同样也有很多机遇,两岸应积极探索企业合作新模式,协力打造合作竞争新优势。为此,他还提出应探索新模式,推动两岸经济深度合作,并体现在企业、产业和园区 3 个层面。在企业层面,可以透过共同开发市场,按照比较优势共同参与产业链重构,建立更紧密的合作关系。并要为中小企业合作铺路搭桥,增进改善两岸民生。

北京台企联一位负责人说,由于民进党与岛内一些人可以将两岸经贸交流政治化、妖魔化,让一些远离交流现场的中小企业没交流就先害怕了,百闻不如一见,他们亲临峰会了,看到了两岸交流并非如有些人描述的那样如洪水猛兽,因此,期待交流的积极性反而升高了,他们开始赞成这样的交流了。

## 关注中小企业发展 开创两岸经合新局面

2014 两岸企业家峰会 15 日至 16 日在台北举行,与会人数、层级、规模之盛大历届少见,显示两岸经济交流已迈入更成熟、更稳定、更深入的状态和阶段。

两岸企业家峰会起源于江苏省主办的对台经济交流活动“紫金山峰会”,自 2008 年起已举办了 5 届。2012 年起,峰会改由两岸 35 家知名工商团体联合主办,以两岸企业家为主体,聚焦两岸产业合作,是两岸层次最高,最具权威性、开放性、互动性和务实性的企业家盛会。

今年两岸企业家峰会聚焦中小企业发展以及年轻人创业问题,立足于继续扩大和深化两岸各领域交流合作,把两岸经济合作成果这块蛋糕做大,让基层民众、中小企业和青年朋友分享到更多实惠。

近年岛内有一种声音认为,两岸经济合作多惠及大财团、大企业,未能充分照顾到基层民众需要,让许多中小企业、年轻人及基层民众无法普遍感受到两岸和平发展的实质利益。

其实,两岸自 6 年前开放陆客赴台湾以来,为岛内旅游业注入了一股股活水,带旺了交通、运输、百货、餐饮、酒店等行业,甚至夜市小摊贩也多了不少生意。去年 6 月两岸签署服贸协议,大陆对台开放的项目并非只有金融、电信等适合大企业经营的服务业,还有许多适合中小企业经营的行业,包括电脑相关服务、一般商品的零售、市场调查、摄影、包装装潢、印刷、影印、笔译、口译、建筑物清洁等。台湾中小企业登陆发展,因有大陆广阔市场支持而成功的例子并不少见。

中小企业是岛内经济发展的中流砥柱,在全台从事从业人口中约占 79%,倘若能帮助台湾中小企登陆开拓市场,无疑将使岛内更多人受惠两岸经济合作。两岸企业家峰会作为两岸产业合作的重要平台,可为中小企业和年轻创业者铺路搭桥,在经营服务、技术孵化、人才招揽、信息共享、投资融资等方面提供协助,开创两岸经合新局面。



在“2014 两岸企业家台北峰会”期间,阿里巴巴集团董事局主席马云出席并演讲。据台湾《工商时报》报道,马云一现身即镁光灯不断,不仅是开幕式演讲压轴,更是现场唯一开放与会者提问、互动的讲者。他甫开场便以“机会需要自己把握,我会好好把握时间”博得如雷掌声。

### 众星捧月魅力尽显

50 岁的马云与台上其他讲者、现场许多企业大佬相比,显得年轻许多,话题亦不若其他讲者专注谈论产业发展与现况,而是天马行空,从网络产业生态论及年轻人创业,更从中美电子商务比较论及中华文化哲学。妙语生花的他,让现场欢笑阵阵。

4 年后再度来台,马云幽默不减,但首度站上两岸企业大佬云集的场面,仍不免感到紧张。马云透露,他前一天晚上紧张到睡不着,“小时候在书上看到的企业家,如今都在现场了。”此话一出,现场众多重量级企业家,也不禁跟着捧腹大笑。

演讲中,马云表示,希望成立基金,帮助台湾人到大陆创业。主持会议的前海基会董事长江丙坤开玩笑说,“还是这个马主席厉害!”一语双关博得满堂彩。

马云说,身为草根企业家,以前他想说啥就说啥,但今日的他,不管说对说错,都会成为媒体明日的标题。“担心的事情多了,担心说错话,证明自己也老了!”

