

文匯報

WEN WEI PO
www.wenweipo.com

政府指定刊登有關法律廣告之刊物
獲特許可在全國各地發行
2014年6月
4 897001 360013
10 星期二
大致多雲 幾陣驟雨
甲午年五月十三 廿四號至 氣溫 26-30°C 濕度：75-95%
港字第 23474 今日出紙 3 疊 13 張半 港售 7 元

雲南專遞 (第328期)
顧問：趙金 郭德國
主編：李青
副主編：郭建初 吳靜波 田虎青
法律顧問：周文暉
印及承印：香港文匯報有限公司
地址：香港仔田灣海旁道7號興偉中心2-4樓
主編：雲南省人民政府新聞辦公室 香港文匯報
(香港)特刊部
電話：(0852) 28739888
傳真：(0852) 28733656
(昆明)編輯部
地址：雲南省昆明市青年路118號櫻花麗苑4樓
郵政編碼：650021
電子信箱：yunnn@hkwpnews.com
電話：(0871) 65115531



作為主題國，尼泊爾館成為第二屆南博會最大亮點之一。倪婷攝

機遇疊加 平台蝶變

2014年的第2屆南博會暨第22屆昆交會，值得大書特書。除了數量可觀的經貿成交之外，關鍵在於實現了自身的兌變。

籌會之時，正值中央領導提出「一路一帶」的戰略構想，各方正在規劃宏大的長江經濟帶。昆交會在經歷1992年的創會盛舉、10年前引入南亞概念之後，又一次站在了革新的前沿。五天的緊張會期中，體現了新的「三延伸」，即「由貨物貿易向服務貿易、由進出口貿易向走出去投資、由線下交易向線上交易（電子商務）的延伸」。這個成果以交易簽單的真金白銀巨大而變得觸手可及。

兌變是痛苦的，蝶戀是美麗的。眾多國外政要、商界大腕、企業領袖、媒體代表在數十場的活動之中，醞釀着多樣化的表達、多層次的需求、多方面的利益，而今人欣喜的是取得的諸多共識：命運共同體意識得到強化，看中雲南在區域版圖中的獨特作用，昆交會南博會是共同看好的合作平台。

是次昆交會、南博會的突然一亮，在於經過22多年的探索，顯現出了它作為中國「一路一帶」的重要平台、區域高地、合作節點無可替代的南向優勢。各國領導發表演講，暢言「一帶一路」正逐漸成為與中國新興經濟體並行共處的機遇，欣賞中國的共贏計劃，尋求發展機會。如同孟加拉總理哈西娜所言，南博會、昆交會就像催化劑，「展示了領導者的遠見」。21世紀是亞洲的世紀，各方對雲南寄予希望，看好雲南優勢，希望利用雲南肩挑兩洋（太平洋、印度洋）、面向三亞（東南亞、南亞、西亞）的地緣優勢，以項目推進務實合作，以互聯互通構建區域中心。

國務院副總理汪洋為雲南的未來定調當為香港投資者所重視：雲南是中國唯一能通過鐵路、公路、水路、直通國外的省份。雲南也是中國面向南亞、東南亞開發開放的橋頭堡，國家已經在雲南設立了一批開發開放試驗區，雲南正在成為新的投資熱土。（香港文匯報記者 和向紅）

中尼：跨越珠峰 復興絲路

雲南與尼泊爾，飛機只有3個小時的距離。隨着「一路一帶」的建設，以雲南為門戶和橋樑，越來越多的中國人背起背包到尼泊爾探訪雪山秘境，越來越多的尼泊爾人帶着佛教名物到中國推廣尼泊爾文化。第二屆中國—南亞博覽會，尼泊爾作為主題國攜80多家當地企業參展，這是一場異國風情的盛宴，更是南方絲綢之路經濟帶的復興縮影。

香港文匯報記者 倪婷 昆明報道



尼泊爾大師繪製的唐卡作品，價格不菲。倪婷攝

唐卡大師7赴昆欲招中國徒

2014年，已經是尼泊爾唐卡大師TASI LAMA第7次來南博會和昆交會參展了。TASI LAMA出身於唐卡世家，4代人均從事唐卡藝術，50歲的他已擁有36年的唐卡製作繪畫經驗，並在尼泊爾擁有唐卡生產和培訓中心。

由於色彩飽滿、大師繪畫、製作精美，TASI LAMA的唐卡在南博會上很受歡迎，這也是他對昆明樂此不疲的原因：「去年南博會，我的唐卡就賣了300多張，最昂貴的都出自大師之手，價格在25000元左右，最便宜的只需50元。」

用微信做中國生意

「我們加微信吧！」這是記者在尼泊爾館採訪時最

大的感受。隨着中尼兩國貿易往來的日益密切，越來越多的尼泊爾人看到了中國市場的龐大潛力，並開始研究符合中國人消費習慣的營銷方式。於是，在尼泊爾名為「we chat」的微信就成為了和中國人做生意的最佳方式。

TASI LAMA告訴記者，他在微信開了自己的唐卡微店，定期更新最新的唐卡產品，如果消費者看中的話，2-3天便可以通過國際物流從尼泊爾到昆明。「展會畢竟只有4、5天的時間，通過微店可以讓更多的顧客有更長的時間了解和購買唐卡。」TASI LAMA說。

通過微信，TASI LAMA在中國的生意越做越好，顧客已從昆明擴展到了北京、天津等地。

為中國學徒設置短期課程

成長為一名唐卡大師，至少需要10年的時間。隨着唐卡熱的興起，唐卡繪畫大師的月收入能達到3000-5000元，如果既擅長繪畫又懂得經營的話，月收入能達到20000元，這在尼泊爾是相當可觀的數位。因此，越來越多的尼泊爾青年投身於唐卡事業，越來越多的唐卡學校在尼泊爾興起。

TASI LAMA的兒子BHIMPA LAMA今年22歲，5歲就開始學習唐卡繪畫製作工藝的他，是LAMA家的第四代傳人。BHIMPA LAMA目前上大學三年級，為更

好地做好唐卡市場，他選擇攻讀市場管理專業。談到一年後畢業的打算，他說：「我還要繼續攻讀藝術方面的專業，唐卡是我們尼泊爾最富盛名的歷史遺產，需要用一生的時間去靜心鑽研。」

隨着尼泊爾旅遊的興起，越來越多的中國人到尼泊爾攀登雪山、參訪寺廟、尋覓唐卡，TASI LAMA也看到了這樣的商機。在南博會的展台上，TASI LAMA專門放置了印有中文的培訓中心介紹名片，他表示：「針對唐卡愛好者，我們也有短期課程，時間只需幾個月，非常歡迎中國學徒。」



尼泊爾館內的工藝品十分精美。倪婷攝



尼泊爾總理蘇希爾·柯伊拉臘在南博會開幕式上致辭。香港文匯報記者 木彪攝

尼泊爾總理：望與滇深入交流合作

作為第二屆南博會主題國首腦，尼泊爾總理蘇希爾·柯伊拉臘出席南博會開幕式並為尼泊爾館開館剪彩。蘇希爾·柯伊拉臘表示，尼泊爾和中國自古以來就有深厚的友情，兩國關係經歷了時間的考驗，歷史不斷發展，尼泊爾將堅持一個中國的政策。

談到與雲南的合作，蘇希爾·柯伊拉臘說，雲南是中國與南亞、東南亞交往的重要門戶，尼泊爾希望與雲南開展更加廣泛深入的交流合作，相信通過此次訪問將推動雙方在水電、農業、旅遊、生物製藥、基礎設施建設等領域的合作取得新進展，不斷增進雙方友誼。

本屆南博會上，尼泊爾主題館無疑成為最大亮點。據了解，尼泊爾主題館共有80多家當地企業參展，匯集了唐卡、毛毯等精美的尼泊爾工藝品，以及尼泊爾香、佛珠、佛鉢等佛教用品。



KISHOR SHRESTHA表示，希望兩國媒體間的合

尼泊爾商人：昆明開店 自學中文

作為中國面向東南亞、南亞的商品採購中心，昆明中豪螺螄灣國際商貿城專門為國際客商設置了國際商品展示區。來到位於新螺螄灣二期17區的尼泊爾展示區，記者看到了尼泊爾小夥JULIAN家族經營的NAMASTE NEPAL店。

記者見到JULIAN時，他剛從南博會布展回來。在去年的南博會上，他取得了不錯的經營業績，最受歡迎的要數佛鉢、佛香、唐卡等佛教用品。「如果南博會的時間更長一些的話，我們的業績還將更好」JULIAN表示。

NAMASTE NEPAL在螺螄灣開了三年，主要銷售尼泊爾唐卡、珠寶、佛教用品等特產。三年間，JULIAN經常往返於中國和尼泊爾之間，每年回去三次，他不

在的時候就由其他親戚照看店面。

對於中國市場，JULIAN十分看好：「隨着尼中往來的日益頻繁，到尼泊爾旅遊的中國人越來越多，他們非常喜愛尼泊爾的佛教文化、登山運動和美麗的風景，幾乎每個遊客都會買許多尼泊爾紀念品帶回中國。然而，木質傢俱等一些大型的產品並不好攜帶，每次攜帶的量也有限制，這讓我們一家看到了商機，在昆明開起了店。」

隨着在昆明的生意開展，JULIAN開始自學簡單的中文字，雖然還不流利，但能基本打個招呼。而他的親戚APPU則已經練就了一口流利的中文，這對他們業務的開展起到了很大的幫助作用。

尼中媒體論壇主席科紹：「我們的心沒有距離」

為做好南博會報導，尼中媒體論壇主席KISHOR SHRESTHA率領15位尼泊爾媒體代表到昆明，並參加了「東南亞南亞媒體雲南行」活動。

隨着中國和尼泊爾交往的深入，兩國媒體合作也不斷取得進展。據了解，去年11月，應尼中媒體論壇邀請，雲南省新聞媒體代表團一行12人前往尼泊爾進行訪問。

在接受記者採訪時，KISHOR SHRESTHA表示，中國已成為尼泊爾第二大貿易國。作為中國向南亞開放的門戶，雲南與尼泊爾雖然有3個小時的飛機航程，但我們的心是沒有距離的。希望媒體合作能夠成為中國和尼泊爾合作的表率，不斷深入交流、加強聯繫，並將這種合作推廣到更多的領域，讓我們可以取長補短。