

中國駐洪都拉斯使館開館：一中原則是國際共識



▲中國駐洪都拉斯使館臨時代辦于波（左）與洪都拉斯外交部長雷納5日在洪都拉斯特古西加爾巴為中國駐洪都拉斯使館揭牌。 新華社

【大公報訊】據新華社報道：當地時間6月5日上午，中國駐洪都拉斯使館開館儀式在洪首都特古西加爾巴舉行。儀式現場先後奏響中洪兩國國歌。隨後中國駐洪都拉斯使館臨時代辦于波與洪外交部長雷納共同為使館揭牌。于波在現場致辭中表示，一個中國原則是國際社會普遍共識和公認的國際關係準則，是國際大義、大勢所趨、人心所向。洪方以開闢戰略視野和堅定政治意志，抓住歷史機遇作出承認一個中國原則的重要決斷，成為中國第182個建交國，中方對此表示高度讚賞。建交不到三個月，雙方迅速對接各領域交流合作，不斷凝聚起推動兩國關係發展的共識和力量。雷納在致辭中對中國駐洪都拉斯使館開館表示祝賀。他表示，洪都拉斯與中國建交是洪

方獨立自主的決定，有助於洪方發展多元化國際關係，加入世界主流。洪方將堅定恪守一個中國原則，希望兩國共同推動貿易合作，以改善洪基礎設施、助力減貧事業、創造就業機會，加強民眾福祉、促進社會繁榮。洪第二副總統多羅絲·古鐵雷斯、政府官員及議會代表、駐洪外國使團及國際組織代表、在洪中資機構和華僑華人代表約200人參加開館儀式。

中洪合作成果豐碩

3月26日，中國同洪都拉斯簽署《中華人民共和國和洪都拉斯共和國關於建立外交關係的聯合公報》。兩國決定自公報簽署之日起相互承認並建立大使級外交關係。洪都拉斯於3

月25日宣布與台灣地區「斷交」。此外，洪都拉斯總統府事務部部長（即內閣首席部長）魯道夫·帕斯托爾日前在首都特古西加爾巴接受專訪時表示，今年3月26日洪中建交以來，兩國已取得多項合作成果，隨着兩國關係深入發展，未來將會有更多合作機遇。帕斯托爾指出，近期洪媒體、經貿等多個代表團陸續訪華，推動兩國人民相互了解，共尋合作機遇，「合作進展令人振奮」。帕斯托爾指出，中國提出的共建「一帶一路」倡議契合洪方需求。「一帶一路」倡議框架下的基礎設施建設合作將助力洪方充分發揮交通區位優勢、把握經濟發展機遇，目前雙方已有多家企業在基礎設施合作等方面達成協議。

投資東南亞成本增25% 供應鏈薄弱導致關廠

台企「南向」受挫：不能放棄大陸市場

「去東南亞設廠後，生產經營成本不僅沒有降低，反而比中國大陸高出20%到25%。」台企碩興金屬製品（昆山）有限公司曾於2018年應客戶要求去東南亞某國設廠，不料當地生產成本遠超預期，且供應鏈配套嚴重不足，遂於去年下定決心關停東南亞工廠，並在江蘇省昆山市新建廠房擴大生產。歷經曲折之後，公司總經理郭恆嘉感慨道，全世界都找不到像大陸這麼強大的供應鏈和龐大的市場，千萬不能放棄大陸市場。

大公報記者 賀鵬飛昆山報道

碩興金屬是一家專業生產黃油槍的企業，產品廣泛應用於重型機械、卡車和農機具。其台灣母公司碩興工業1960年創立於台灣，2004年在昆山投資建廠。中美貿易爭端爆發後，由於美國對中國出口產品徵收懲罰性關稅，而碩興金屬的主要客戶又在美國，其產品出口也面臨高額的懲罰性關稅。

在客戶要求下，碩興金屬於2018年赴東南亞某國設廠，並於2019年建成投產。這一舉措原本是為了規避美國的懲罰性關稅，同時降低生產成本。但是郭恆嘉很快發現，實際情況跟當初設想的並不一樣。

因一顆螺絲釘全廠停產

「去到那邊之後，成本不僅沒有降低，還增加了我們的一些附加成本。」郭恆嘉表示，雖然當地出口美國沒有懲罰性關稅，但是80%至90%的原材料仰賴從大陸進口，這些進口的原材料不僅要徵收8%至11%的關稅，而且增加了至少10%的物流費用，再加上當地的人工成本和管理費用等，導致綜合性成本遠超大陸。例如，碩興金屬生產過程中需要對產品進行電鍍，但當地沒有這方面的化學製造廠，電鍍材料全部仰賴進口，這就導致當地電鍍成本要比大陸高出近60%。更為嚴重的是，由於供應鏈配套能力不足，當地不僅採購成本遠超大陸，而且很多原材料短缺，有時候甚至影響工廠的生產進度。

「當初我們剛去設廠的時候，就因為買不到一顆螺絲釘，整廠停產4個小時，因為附近根本採購不到這種螺絲，而沒有這種螺絲，機器就動不了。」說起這段經歷，郭恆嘉有點哭笑不得，「如果在大陸，我只要打個電話，最多二三十分鐘

馬上送到位，但是在東南亞沒辦法，不可控的因素太多了。」

「全世界都找不到像大陸這麼強大的供應鏈，從頭到尾一條龍，要啥有啥。」他坦言，除成本和供應鏈因素外，大陸的營商環境也更具優勢。特別是對於台商來說，在東南亞不過是被當作普通外商來看待，並不會像大陸這樣有很多專門針對台商的配套政策和服務。

撤資東南亞 回大陸開廠

為此，2022年碩興金屬召開內部會議，正式決定從東南亞撤資，轉而在昆山增資2000萬元（人民幣，下同），新建一幢廠房並升級設備，擴大產品線。在此過程中，碩興金屬享受到1000萬元的「昆台融」貸款（昆山市為破解中小台企和台胞個體工商戶融資難題而推出的資金池項目），從審查到放款僅用了10天左右。

這讓郭恆嘉非常感動。「昆山是我走過全世界最有安全感的地方，這裏最有家的感覺。」他說，安全感主要來自於營商環境，這裏不僅供應鏈配套完整，還有台辦等政府部門的貼心服務，無論是對企業還是對個人都有很多優惠政策，這讓台商台胞切實感受到在這裏投資和生活都非常安全。

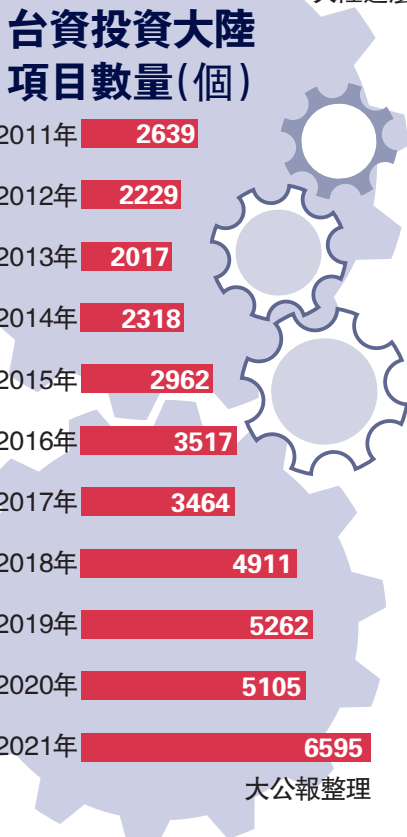
「我已經定居在昆山，是個新昆山人，我接下來的日子應該也都會在昆山度過。」東南亞設廠的經歷讓郭恆嘉對大陸特別是昆山有了更深的認識和感情。他說，現在仍有客戶要求碩興金屬去東南亞設廠，對此他的回覆是：「去東南亞設廠的成本只會增加，不會減少，那我去東南亞的意義在哪裏？沒有意義，除了增加成本之外，一點意義都沒有。」



▲台商郭恆嘉表示，全世界都找不到像大陸這麼強大的供應鏈和龐大的市場。



▲台企碩興金屬製品有限公司從東南亞撤資，回到中國大陸，並在昆山投資開廠。 大公報記者賀鵬飛攝



研發新產品 年銷售額增25%

【大公報訊】記者賀鵬飛昆山報道：從東南亞撤資後，碩興金屬在昆山加大了轉型升級力度，不僅研發出更為先進的電動黃油槍系列產品，而且加快開拓大陸內銷市場以及國外新興市場。

碩興金屬昆山廠區內，全新的廠房已經建成，新購置的數控機床等設備也已安裝到位，並於今年3月投產。郭恆嘉介紹說，公司去年決定將投資和精力集中於昆山後，立刻加大了研發設計投入，在原有的手動黃油槍和氣動黃油槍系列產品的基礎上，研發出電動黃油槍系列產品並建成新產品線，實現產品的升級換代。

在此基礎上，碩興金屬也加大了開拓大陸內銷市場以及國外新興市場的力度，以取代美國市場所佔的份額。郭恆嘉指出，隨着大陸重型機械、卡車和農機具的大量應用，

帶動黃油槍銷量快速增加，碩興金屬的內銷市場份額也在快速提升。尤其是新冠疫情期間，公司銷售額都在逆勢成長，從2020年的8000萬元（人民幣，下同）成長至去年的1億元，增加了25%。

出口結算用人民幣 減兌匯損失

「大陸市場這麼大，我不相信取代不了美國市場。」他說，「我們相信未來還是內銷市場更有發展前景，因為大陸市場太大了。」從出口構成來看，俄羅斯等新興市場也在快速成長。郭恆嘉透露，以前碩興金屬沒有開發過俄羅斯市場，但近兩年嘗試後發現俄羅斯市場增長迅猛，已經佔到公司銷售額的18%左右。而且現在對俄出口還有一個好處，即直接用人民幣結算，從而減少了因美元匯率波動帶來的匯兌損失。

物價高企 台CPI連22個月超通脹警戒線



▲島內物價持續高企。圖為新北市一間蔬菜店。

【大公報訊】據中新社報道：台灣當局「主計總處」6日發布5月消費者物價指數（CPI）年增率為2.02%，較上月回跌0.33個百分點，但仍超過2%，是連續第22個月超過通脹警戒線。

綜合台媒報道，扣除蔬果、能源後的核心CPI年漲2.57%。外食類年漲4.49%，為持續上升；房租年漲2.11%，僅較上月小跌，顯示外食類及房租對物價壓力還在，而且未見降溫。值得注意的是，疫後復甦的消費需

求仍是推動物價上漲的重要力量。「主計總處」指出，5月CPI七大類中，教養娛樂類漲幅達3.01%為最高，主要是隨着疫後生活回歸常軌，休閒娛樂消費需求增加，導致娛樂服務費上漲幅度達6.17%。

以往漲幅度最大的食物類5月則居次，年漲幅為2.96%。其中蛋類漲幅為13.07%、肉類漲幅為6.43%，仍處高位。食用油年漲幅6.29%，也居高位。

「台美貿易倡議」口惠實不至

隔海觀瀾 朱穗怡

最近民進黨當局與美國簽署「台美21世紀貿易倡議」。乍一看，這個「名稱」相當「華麗」——「21世紀」的「貿易倡議」，難怪民進黨當局連日來不斷進行「大內宣」，說「這是自1979年以來台美間最具規模、最全面性的貿易談判所達成的階段性成果」。但這份「倡議」到底給台灣經濟帶來什麼具體好處、給台灣企業帶來什麼實質優惠，台當局卻是一句也說不出來，只是一味用大而空的詞藻來炫耀。民進黨官員也有「先見之明」，辯

稱「外界可能認為（貿易倡議）沒有實質牛肉，但從長遠來看，這會是世界未來貿易新秩序的樣板」。是不是「新樣板」，目前無人知曉，但有一點可以確定的是，台當局自吹自擂的本事「若稱第二，無人敢稱第一」。

一般來說，經濟體之間洽談貿易合作、簽署貿易協定，最重要的議題就是關稅減免和市場開放，但台美所謂「21世紀貿易倡議」卻絲毫沒有觸及這些台灣工商界最關注的問題。這份「倡議」據說包括關務行政及貿易便捷化、良好法制作業、服務業規

章、反貪腐、中小企業、勞動、環境、農業、數碼貿易、標準、公營事業、非市場政策與做法等12項議題。此次簽署的「倡議」包括前五項議題，後七項議題將繼續進行談判。

從這些議題可見，美方根本就沒有把最重要的關稅和市場開放問題納入其中。因為美國經濟總量龐大，相較之下，台灣市場過於狹小，若減免減稅和降低市場進入門檻，台灣方面受益可能更大。以自我利益優先的美國又怎會做這樣的「虧本生意」？美國總統拜登早就說過「在美國經濟問題沒有解決之

前，不會簽署貿易協定」，所以台當局說「台美即將啟動雙邊貿易談判」，顯然是一廂情願。

這些年「台美關係」確實是較之前「熱絡」，但這只是因為美國實施「全面圍堵中國」的策略，所以提升了台灣的戰略地位，並非是要與台灣方面「合作雙贏」。自始至終，美國都只想自己贏，只考慮自己的利益，而台灣在美國眼中只是「棋子」、「搖錢樹」。美國擴大對台軍售的規模，還史無前例地提供軍援，一方面是通過銷售軍火，不斷榨乾台灣的錢財，另一方面是要把台灣

打造成「豪豬」，企圖讓兩岸中國人自相殘殺，美國坐收漁人之利。

在經濟領域，美方也是對台灣方面予取予求，而台當局也在美國的施壓之下，先後開放美國瘦肉精牛肉、瘦肉精豬肉進口，可見在經濟談判方面，台當局完全處於下風，根本就沒有談判的籌碼。如此美國又何須與台方談關稅減免？

說穿了，「台美21世紀貿易倡議」不過就是一張「空頭支票」，解決不了台美雙重課稅的問題，也無助台灣走出低迷的經濟困境。