

# 國台辦斥卓榮泰竊訪日本：雞鳴狗盜，令人不齒

【大公報訊】據新華社報道：國務院台辦發言人朱鳳蓮9日表示，民進黨當局頑固堅持「台獨」分裂立場，不擇手段「倚外謀獨」，是不折不扣的「兩岸和平破壞者」「台海危機製造者」。民進黨當局頭面人物，以所謂「私人日程」之名，行謀「獨」挑釁之實，雞鳴狗盜，令人不齒。希望廣大台灣同胞認清民進黨當局謀「獨」的禍心與危害，同我們一道堅決反對「台

獨」分裂行徑和外來干涉，切實維護台海和平穩定，堅定守護中華民族共同家園。

有記者問：近日，台灣地區行政機構負責人卓榮泰以所謂「私人日程」為由竊訪日本觀看球賽。請問對此有何評論？朱鳳蓮答問時作上述表示。

她指出，台灣問題純屬中國內政，不容任何外來干涉。日本放任民進黨當局頭面人物竊訪，

違反一個中國原則和中日四個政治文件精神，違反國際法和國際關係基本準則，向「台獨」分裂勢力發出嚴重錯誤信號。我們對此表示堅決反對。日本應深刻反省歷史、汲取歷史教訓、切實反思糾錯，停止在台灣問題上的操弄和妄動。

**外交部：心懷鬼胎 見不得人勾當**  
就行政機構負責人卓榮泰近日赴日竊訪，

外交部發言人郭嘉昆9日在例行記者會上答問時表示，這個人心懷鬼胎、偷偷摸摸、鬼鬼祟祟跑到日本搞謀「獨」挑釁的小動作，這種見不得人的勾當和伎倆令人不齒。

郭嘉昆表示，中方高度警惕、堅決反對日方妄圖在台灣問題上打「擦邊球」搞突破。日方的縱容挑釁和恣意妄為必將付出代價，由此造成的一切後果必須由日方承擔。

## 義烏商人婉拒伊朗拍檔轉賬：

# 「錢別轉，你留着，希望你平安！」



### 新聞故事

9日，美國和以色列對伊朗發動的軍事打擊進入第10天。紛飛的戰火下，中東地區航運與海運陷入停滯。在浙江義烏，許多與中東客戶有生意往來的外貿從業者正承受巨大壓力，貨物積壓，貨款難收，更有不少客商處於失聯狀態。然而，戰火雖能切斷聯繫，卻斷不了人與人之間的情義。「錢別轉，你留着，希望你平安！」6日，義烏商人樓嘉豪果斷拒絕了伊朗合夥人艾米爾轉來生意分成，「他們安然無恙，便是我最想要的『分成』。」



掃碼睇片

大公報記者 連慇鈺

「他一開始是我的客戶，後來合夥做生意。合作6年，沒有出現任何矛盾。我去伊朗，吃住都是在他家，他們一家人對我很好。他來國內，我也會全部給他安排好。」樓嘉豪表示，兩人合夥在伊朗庫爾德斯坦省巴那市做電子產品批發生意，自己負責國內供貨，艾米爾在伊朗銷售，賣出後雙方分成。

### 「他們更需要錢去買生存物資」

伊朗連綿多日的戰火給樓嘉豪的生意帶來不少衝擊。「都停掉了，往年這個時候，貨都已經出很多批了。」樓嘉豪估計，他和艾米爾在伊朗的貨物貨值應該在兩三百萬元左右。為盡可能減少損失，艾米爾還曾不顧生命危險，去爆炸地周圍把部分貨物拉回了家。

正是在這樣的形勢下，艾米爾主動找樓嘉豪轉生意分成。「開始打仗那天，他跟我說當地可能會沒網。直到昨天，他去邊境的山上，用別國的網絡，才重新跟我聯繫上。」收到艾米爾的信息，樓嘉豪十分感動，告訴對方無需轉錢給自己，把現金握緊即可。

「他們更需要這筆錢去買生存物資，去買保障自身安全的東西。」在樓嘉豪看來，手裏有現金，心裏才有底。比起一筆分成，夥伴的平安，更重要。義利並舉，先義後

利，這正是義烏商人的可貴品質。

2月28日，伊朗燃起戰火，同日，義烏國際商貿城復市。幾日以來，不少主營中東市場的義烏商人，都在想方設法聯繫上他們在伊朗的客戶，等待着他們「報平安」。義烏商人們見面聊的是伊朗戰事，發微信討論的話題也圍繞着伊朗。

### 恐未來長時間交流停滯

「從前美伊關係惡化開始，我的伊朗客戶就經歷過斷網、斷電。當時我還能通過阿聯酋的同事間接了解情況，但現在已經完全失去了聯繫。」外貿從業者伍女士回憶，這位客戶向她訂了2000個掃碼機，總價值26萬美金，是她入職一年多以來簽下的最大的一筆訂單，相比之下，她通常一個月的訂單總額在兩萬到十萬人民幣左右。「但現在連對方是死是活都不知道。」

從事攝影配件外貿的陳女士表示，去年，自己曾專程前往沙特當地和客戶談合作，在她看來，中東客戶非常熱情，也非常看好中國產品市場，自己原本期待着今年繼續擴大訂單量，特別是在廣交會、迪拜展會這兩個關鍵節點上拓展新客戶、推廣新產品。「如果廣交會客戶能來，或者我們能去迪拜參展，今年的訂單肯定會比去年增長的。」突如其來的戰爭讓所有線下交流計劃被擱置一旁，陳女士擔心地表示，害怕即將到來的廣交會和迪拜展會也將受到波及。

生意上的困境雖令人焦慮，但比起催促，義烏商人給客戶發的消息更多是問候。「現在急也急不了，生意可以等戰爭結束後再說，他們的生命安全最重要。」伍女士說。

◀外商在浙江義烏的小商品商舖了解足球產品。  
中新社



◀義烏商人樓嘉豪與伊朗合夥人艾米爾在義烏的合影。  
網絡圖片



▲樓嘉豪與艾米爾的聊天截圖，樓嘉豪表示希望艾米爾保重安全。  
網絡圖片

◀3月6日在伊朗首都德黑蘭拍攝的爆炸產生的濃煙。  
新華社

## 義烏商戶快速應變

### 調動貨源

**五金產品商人王玉霄**  
「能明顯感覺到伊朗客戶的溝通變得更為頻繁，一直在線上跟她反覆確認訂單是否照常。在我們沒有開工之前，阿聯酋、伊拉克、伊朗的客戶就發消息，詢問他們貨的準備狀況。因為受到局勢影響，中東客戶希望貨能盡早發出去。」

### 多元出口

**義烏國際商貿城經營戶陶菊英**  
「我們會把中東地區30%的業務目標轉向其他國家，側重於拉美、非洲、東盟這些地區，再增加二十多家專賣店。」

### 繞路發貨

**土庫曼斯坦客商雲飛**  
「因為我看一些新聞，很早就有這個擔心，不然我也可以一直發海運。改成陸運也是先到哈薩克斯坦，再到烏茲別克斯坦最後到土庫曼斯坦，這個路線比較安全，穩定一點，不想冒險。」

資料來源：央視新聞

## 義烏商戶應對變局 積極開拓新市場

### 應對之策

當前，戰事帶來的影響正逐步顯現。據義烏國際商貿城的商戶表示，大部分中東航線陷入停擺，部分航司開始抬升運費。有貨代公司告訴他，中東航線已暫停報價，歐洲航線與前幾天相比略有上漲，接下來歐洲航線與非洲航線運費預計都將上漲。另有商戶表示，往年中東客戶春節後返單很快，量也比較大，但今年截至目前還未收到一筆來自中東的訂單。

### 「總歸會有新客人 訂單也會有」

義烏國際商貿城內，做玩具生意的陳女士手上的貨一直沒有停下，她忙於整理訂單，將能出貨的、能交付的，都先按照年前的計劃趕緊做。據悉，義烏國際商貿城已向商戶們發放了問卷，統計市場貿易相關情況。

「這幾年國際形勢風雲變幻，我們很多人都已經習慣了。各種各樣的風險都會有，但只要還在義烏，總歸會有新的客人，訂單也會有的。」經營陶瓷工藝品生意的夏舜表示，自己生意此前主要集中在中東市場。這兩年，通過積極開拓市場，中東客戶的佔比已降至兩三成，取而代之的，是更多南美、非洲以及大洋洲市場的訂單。

2025年，義烏進出口規模達到8365.0億元（人民幣，下同），同比增長25.1%，其中出口7307.0億元，同比增長24.1%。從貿易市場看，義烏市對非洲、拉丁美洲、東盟等新興市場分別進出口1507.0億元，1274.3億元、939.5億元，分別同比增長23.4%、14.1%、46.7%。

大公報記者連慇鈺



## 義烏對中東出口逾1000億

浙江義烏作為「世界超市」，連接230多個國家和地區。2025年，義烏進出口規模達到8365億元（人民幣，下同），位居全國縣域第一。義烏是中東客商最青睞的採購地之一，這裏的小商品種類齊全、性價比高，大到辦公設備、機器人，小到日用百貨、餐廚用具，都能滿足中東市場的需求。據統計，2025年義烏對中東市場出口額為1093.7億元，比上年增長22.2%。伊拉克、沙特阿拉伯、阿聯酋等是義烏在中東的主要貿易夥伴，其中對伊朗出口額為47億元，比上年增長21.7%，佔中東市場的4.3%。

## 「訂單沒了可以再做，希望客戶朋友安好」

### 祝願平安

在義烏全球數貿中心，一家門店的捲簾門緊閉。「開業大吉」的橫額貼着，但主人已經疑似失聯五天。「他年前回國的，但這幾天一直看不到他。」隔壁依靈香水攤位老闆娘楊麗敏接受內地媒體訪問時指着門店。

沙特客商法哈是義烏各兒燈具老闆陳悅心合作了六七年的老客戶。今年1月底，法哈訂購了一批價值27萬元的燈具，原計劃春節後發往達曼港，如今這批貨還滯留在廣東。「他每年都

會在我這裏下20多個櫃子，三四月份更是單單的高峯期，單月貨值甚至會超過100萬元。」陳悅心說，還有一些計劃發往伊朗的貨也「壓着」，「每年發往中東地區的訂單貨值約七八百萬元，佔到整體出口訂單的30%。」

「現在我們的客戶覆蓋了全球五大洲，這也是義烏市場賦予我們的底氣，能夠應對外部的不確定性。」陳悅心說，中東之外，她還有不少南美、非洲等地區的客戶。目前因為市場剛剛開市，下單高峯也還未到來，因此手頭庫存積壓還

不多，即便是中東地區積壓下來的貨也可以適當調整後，發往南美等地。但此刻，商戶們更惦念的不是訂單數字，而是數字背後的人——那些失聯的伊朗朋友，何時能平安歸來？

「訂單沒了可以再做，現在就希望客戶朋友能一切平安。」相比於損失幾個集裝箱的生意，陳悅心更關注老朋友們的安危。陳悅心說，自己早已與法哈一家處成了家人，她的手機裏有不少與法哈女兒的合影，「我們就像閨密一樣。」  
綜合報道



◀沙特客商法哈的女兒（左）和陳悅心（中）的合影。