



「全世界都找不到像大陸這麼強大的供應鏈和龐大市場」

赴東南亞成本反升 台企回遷大陸



走訪昆山台資

香港文匯報訊（記者 賀鵬飛 昆山報道）

「去東南亞設廠後，生產經營成本不僅沒有降低，反而比大陸高出20%到25%。」台企碩興金屬製品（昆山）有限公司2018年應客戶要求去東南亞設廠，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，公司總經理郭恒嘉感慨道：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！



▲郭恒嘉表示，今年公司的出口佔比可能會下滑至30%至40%，但內銷佔比會提升至60%甚至更高。圖為碩興金屬昆山工廠的工人正在作業。
香港文匯報記者賀鵬飛 攝

碩興金屬是一家專業生產黃油槍的企業，黃油槍是一種給機械設備加注潤滑脂的設備，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。但是郭恒嘉很快發現，實際情況跟當初設想的並不一樣。

「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。」郭恒嘉表示，雖然當地出口美國沒有懲罰性關稅，但是80%至90%的原材料要從大陸進口，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。

因一顆螺絲釘整廠停產四小時

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，電鍍材料全部依賴進口，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程。

「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四個小時，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，郭恒嘉有點哭笑不得，「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。

「昆山是台商最有安全感的地方」

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2,000萬元（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1,000萬元的「昆台融」貸款，這是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。

這讓郭恒嘉非常觸動：「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，是個新金山人，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恒嘉對大陸特別是昆山有了更深的認識和感情。他坦言，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？除了增加成本之外，一點意義都沒有。」



◆郭恒嘉展示黃油槍系列產品。
香港文匯報記者賀鵬飛 攝

加快拓內銷和國外新興市場

特稿

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，一幢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。郭恒嘉介紹說，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。同時，碩興金屬的業務重點也從以產品為主轉向以項目為主。「只要我能夠為你提供服務的，能夠為你生產的，我們通通一手包辦。」郭恒嘉說，公司已經下定決心轉型升級，並為此付出了相當大的努力。

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。郭恒嘉指出，隨著大陸重型機械、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8,000萬元（人民幣，下同）成長至去年的一億元。

料今年內銷佔比會升至60%

「大陸市場這麼大，我不相信取代不了美國市場。」他說，去年公司出口佔比為70%左右，其中美國佔到40%左右。但從目前掌握的訂單和相關信息來看，今年公司的出口佔比可能會下滑至30%至40%，但內銷佔比會提升至60%甚至更高。「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。」

而從出口構成來看，俄羅斯等新興市場也在快速成長。郭恒嘉透露，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。

目前碩興金屬正在不斷開發新客戶和新市場，來替補美國市場。「可能當初大家都太過於依賴美國市場，而忽略其他市場。」郭恒嘉說道。

香港文匯報記者 賀鵬飛 昆山報道

台基層代表參訪瀋陽 感嘆社區發展「超乎想像」

香港文匯報訊（記者 于珈琳 瀋陽報道）由台灣新竹、苗栗等地基層代表組成的台灣基層參訪團一行32人日前北上遼寧瀋陽，開展了為期三天的交流參訪活動。從美麗鄉村的田間地頭到老齡化社區的智能中控室，從「三農融合」的瀋陽經驗到「美麗庭院」牡丹社區的老舊小區治理經驗，台灣基層代表圍繞鄉村振興、基層治理、產業發展等兩岸共同關注的多個焦點主題深入鄉村和社區，並驚嘆「這裏飛速發展的經濟、美麗繁華的都市風貌、宜居宜業的和美鄉村、精細優質的社區服務讓人印象深刻，這裏的發展真的超乎想像。」

在位於瀋陽市皇姑區的牡丹社區，寬敞的智能中控室中，超大的液晶顯示屏正實時更新着「牡丹社區智慧養老信息平台」的各項數據。始建於20世紀80年代的牡丹社區是典型的老舊小區，如今已經形成了一套覆蓋所有居民的智慧社區便民服務舉措。「每一個長輩都是寶，這裏一些智能化的設備台灣也都有，希望這次回去就能推廣這些做法，照顧、幫助到我家鄉的長輩。」台灣苗栗縣陽明市基層代表陳漢清表示。

牡丹社區書記王暉介紹，通過「牡丹社區智慧養老信息平台」，社區能夠清晰地動態掌握每位老人尤其是空巢老人的居家狀況，包括健康情況、居家用火安全情況等。「我們也了解到，通過給每位老人佩戴一

個智能手錶，接入這個信息平台，就能掌握老人的心跳、脈搏等信息，做到即時民眾救援。」陳漢清認為，這項舉措就可以直接應用到他所在的社區，「如果有機會，我想帶村幹部和村民代表繼續來這裏學習交流。」

「辦理清單化」也是引起參訪團重點關注的舉措之一。清單式的辦理事項表格清晰地列出了19項即時辦理和49項代辦項目的所需手續，免去了居民辦事來回跑的繁瑣。一位台灣基層代表說，「能夠感受到，儘管這裏是老齡化社區，但也建立起了一套架構完整的智慧型的服務網絡，我也希望帶領我們鄉村型的基層代表以後再來這裏交流學習。」

把三農融合發展「瀋陽樣板」帶回家

近年來，台灣各界始終保持與大陸各城市間的農業交流。此次台灣基層參訪團的鄉村振興之行也讓他們倍感親切。「農村要美、農業要強、農民要富」，參訪團多位基層代表表示對這一目標語有了更深刻和真切的體會。在位於瀋陽市瀋北新區興隆台街道「稻夢空間」小鎮，參訪團深度體會了這裏鄉村旅遊、三農產業的勃勃生機。坐上「鄉村振興號」小火車，田園美景令參訪團感到親切。「我真正感到這裏是將農業生產生活生態融為一體，參訪時恰逢兒童節，當我看

到稻田裏、田野間遊玩的小朋友的笑臉，十分感動，這裏的人們可以真正地置身其中，感受鄉村的美好，這是在台灣難以看到的場景。」一位來自台灣新竹縣的基層代表感嘆，「農業是民生的基礎，台灣的農業很多地方要向這裏學習。」

當站上「稻夢空間」的觀景台時，一幅幅現代農業的美好畫卷盡收眼底。苗栗縣基層代表邱一峰表示，「孟家台村和稻夢小鎮，風景如畫，治理有序，產業興旺，我們這次來不光是來交流的，也是來學習的，我一定會把這套三農融合發展的『瀋陽樣板』經驗帶回家。」

冀此次交流能夠傳承兩地傳統文化

此行，參訪團還被牡丹社區志願者家中的劉氏剪紙、王氏泥人、啟全捏塑等非遗傳承人的現場創作深深吸引。台灣新竹縣前縣長范振宗在劉氏剪紙第五代傳人張家瑗的指點下剪了兩隻蝴蝶，寓意「兩岸一家親，比翼齊飛」。在幸福教育課室裏，看到牡丹社區居民正在練習書法，台灣苗栗縣竹南鎮基層代表林進明更提筆寫就「兩岸一家親，血濃於水」……一位苗栗縣的代表感嘆，「兩岸有共同的老祖先，也希望我們這次的交流能夠傳承兩地的人文、藝術、民俗和文化，把這裏的非遗文化等原汁原味地帶回台灣。」



◆台灣苗栗縣竹南鎮基層代表林進明在牡丹社區提筆寫就「兩岸一家親，血濃於水」。
香港文匯報記者于珈琳 攝



◆台灣參訪團在牡丹社區志願者家中學習啟全捏塑等非遗項目。
香港文匯報記者于珈琳 攝