

國民黨縣市長下月起登陸行銷

學者：兩岸城市交流大勢所趨 或帶動綠營縣市「見賢思齊」

香港文匯報訊（記者何德花綜合報導）喊出「經濟一百分、政治零分」的高雄市長韓國瑜，12日證實二月新馬行程後，三月下旬將訪問大陸多個南方經濟較強的城市。他強調，訪陸最重要是「東西賣出去，人進來」，如果有其他縣市首長願一起前往，他樂意共同進行兩岸交流。有台灣學者表示，以韓國瑜為首的國民黨籍縣市長均在落實競選承諾，為民生拚經濟，而兩岸城市交流不僅是大勢所趨，沛然莫之能禦，非台「陸委會」所能干預，而且可能帶動綠營縣市「見賢思齊」。

據台灣聯合新聞網報導，除韓國瑜要赴陸為高雄拚經濟外，金門縣府已預計三、四月組團前往北京、上海等地，主要鎖定金門高粱酒在大陸市場的擴展與金門相關民生議題。南投縣長林明溱、宜蘭縣長林姿妙也計劃四月登陸招商行銷觀光。新北市長侯友宜年後也有出訪計劃，希望搭配商業交流與農特產行銷。

據報導，韓國瑜透露將於24日至28日出訪馬來西亞、新加坡，行銷高雄農漁產品；三月下旬將訪問大陸多個南方經濟較強的城市，接著四月訪美，到哈佛大學演講。

推介旅業盼吸引陸客

南投縣長林明溱也表示，去年底選完馬上將南投茶葉等農產品銷往大陸杭州，中寮柳丁原本滯銷，自多了大陸銷售管道，價格回升。他表示，已邀集鄉鎮農會和觀光業討論，四月將帶隊到大陸，重點在行銷南投觀光，希望陸客多到南投旅遊，刺激觀光發展。宜蘭縣長林姿妙也要在四月赴陸，參加上海旅遊推介會。她說，屆時會邀請觀光、旅遊及伴手禮品等業界同行，透過與官方、媒體及業界的兩岸交流，吸引陸客到宜蘭旅遊，擠出人潮與錢潮。

針對台灣國民黨籍縣市長下月將密集北上尋商機現象，台灣文化大學政治系講座教授陳一新接受香港文匯報記者採訪時表示，繼宣佈2月24日至28日新馬行程後，韓國瑜宣佈他將於三月下旬率



■有台灣學者表示，韓國瑜訪問大陸可能還會涉及陸資赴台投資、建設高雄港以及高科技等領域交流。圖為2017年，來自台灣高校的學生參觀深圳大疆創新科技公司。

團訪問廈門、上海等城市，以讓高雄「貨出得去，人進得來」，讓台灣南部第一大城經濟翻轉。陳一新稱，這是韓國瑜的競選承諾，如能翻轉高雄經濟，即可奠定未來連任的基礎。

陳一新分析指，韓國瑜歡迎其他縣市首長一起參加他的訪問團，以與高雄結合成一個經濟共同體，與大陸尋求共榮雙贏為目標。國民黨縣市長近期紛紛西進尋求商機，可望效果宏大，此乃大勢所趨，非台「陸委會」所能干預，而且可能帶動綠營縣市「見賢思齊」。

陳一新稱，韓國瑜高唱兩岸你儂我儂，蔡當局炮轟他應專心市政。殊不知，翻轉高雄經濟正是市政中最大也最重要的一塊。蔡英文的回應突顯她只關心政治，不懂經濟。陳一新認為，韓國瑜全力協助拚高雄經濟，顯示他專心市政，一心一意發展高雄經濟與兩岸交流。

引進陸資冀培養人才

台灣競爭力論壇執行長謝明輝表示，「人進來，貨出去，高雄發大財」現在

已演變成「人進來，貨出去，台灣發大財」。謝明輝稱，包括民進黨籍縣市長也都希望與大陸進行城市交流，希望搭韓國瑜的順風車，但卡在民進黨不承認「九二共識」上。「如果民進黨繼續『親美抗中』，拒絕承認『九二共識』，2020年民進黨會全面崩盤」。謝明輝說，國民黨嘗試兩岸城市交流這張牌打得非常正確，都是在幫台灣老百姓賺錢，以政治限制兩岸經濟交流在台灣主流社會是不可行的。

謝明輝認為，韓國瑜訪問大陸不僅僅在於推銷農漁產品及觀光旅遊，可能還會涉及陸資赴台投資、建設高雄港以及高科技等領域交流。謝明輝說，大陸的港口建設等基建能力全世界第一，高雄港要重新雄起需要向大陸學習借鑒。此外，已有很多科技界大佬承諾到高雄辦廠，但台灣的高科技人才已紛紛出西進大陸，高雄不僅缺錢，人才也緊缺。而大陸近些年高科技突飛猛進，在AI、無人機、工業機械人等領域和美國等發達國家不相上下。高雄若要吸引高科技企業入駐，就必須吸引人才、培植人才、孵化人才，這些也需向大陸借鑒。

謝明輝表示，雖然韓國瑜喊「經濟一百分、政治零分」，但韓國瑜的一言一行都充滿政治，韓國瑜等縣市長若展開大陸行，標誌著繞開台「陸委會」的兩岸城市交流的局面已展開，台灣民眾也

希望通過韓國瑜的交流，促進兩岸發展交流。

台灣文化大學教授龐建國也表示，去年底台灣地方選舉，韓國瑜在高雄大勝的主要訴求之一，就是承認「九二共識」，改善兩岸關係。這樣的訴求掀起了「韓流」，壯大了國民黨的氣勢，使得國民黨能夠拿下15席縣市長。這些國民黨籍的縣市長上任之後，一方面要兌現競選諾言，另外一方面也要趕快拿出政績。所以，陸續展開登陸行動，開展城市交流，是很自然的事。如果這些交流都能夠有序、有效地推動，做出好的成績來，就會有利於明年初台灣地區領導人選舉時國民黨的選情。

高雄農漁產品首銷福建泉州

香港文匯報訊（記者蔣煒基泉州報導）香港文匯報記者昨日從福建省南安市台辦獲悉，高雄市總量為60.52噸的農漁產品，11日運抵福建省南安市石井碼頭。此為韓國瑜兌現競選承諾，在其任內高雄農漁產品首次銷往福建泉州，且12日、13日亦分別運抵37噸及52噸冰鮮白帶魚。

今次運抵南安農漁產品包括47.52噸、貨值7.6萬美元的冰鮮帶魚。南安市台辦相關負責人介紹：「從高雄發出的貨物，包括通關僅需22小時，可在相當程度保有農漁產品的新鮮度。」

據悉，這批高雄農漁產品，由福建閩台農產品市場有限公司（以下簡稱閩台農）進口，亦為春節後首航。該公司董事長王世哲透露，今年1月赴高雄考察農漁產品時，就泉州對接高雄農漁產品相關事宜，與高雄市農業局、海洋局及相關業者深入探討，達成「點對點」的合作共識。

有望高雄埋單 泉州提貨

「我們希望建立一個高雄農漁產品對接泉州市場的模式，讓到高雄旅遊的大陸遊客返回時，在泉州市場可以直接提貨或配送。」王世哲說，「這將一舉解決大陸遊客想買高雄的鮮活農漁產品而不能攜帶過海關的問題，為旅客提供通關檢驗便利，同時也能吸引更多大陸遊客到高雄觀光旅遊。」

據介紹，當日啟動的該項合作案，後續仍會有農漁產品運抵石井碼頭。該公司外貿部黃瑞程表示，未來每周一至周六，都會有高雄的農漁產品運抵石井碼頭，並經由閩台農產品市場銷往大陸各個地區。

南安與台灣隔海相望，南安與台灣的農業合作，一直是南安農業的特色與優勢。近年來，南安以客運、貨運以及對台小額貿易三條通道，加強與台灣經貿文化交流。據統計，石井碼頭去年對金門貨運共航行195航次，貨運量達43.585萬噸，是福建沿海地區與金門貨物直航吞吐量最大的港口之一，對台小額貿易運送貨物亦達2.66萬噸。

勞資達共識 華航同意改善五疲勞航班

香港文匯報訊 綜合中央社、東森新聞及新華社報導，台灣華航機師罷工昨日進入第6天，並仍在持續。當天，勞資雙方經過11小時協商，就改善「疲勞航班」達成初步共識。儘管罷工仍然在持續，但是已經有30多名機師陸續取回檢定證，回到工作崗位，會依照班表派飛，華航承諾不會對他們秋後算賬。雙方同意今日上午10時再座談。

昨日凌晨1時開始的第3度座談，在上午9時出現突發狀況，華航資方代表法務經理單嘉鈞因會議時間過長，體力不支離開會場。此次協商中，「過勞航班」議題上工會作出讓步，原則同意華航提出的「飛時超過12小時派遣4名機師、超過8小時派遣3人」主張。華航並表示，若飛時7小時就開始派遣3人，華航一年要增加90名到92名機師，成本起碼要增加3.6億元新台幣。

另外，針對機師工會認為低飛航時間、高工時的10條線需3人派遣的訴求，華航同意5條航線增派人力，包括：台北—帛琉、美國內陸安哥拉治—紐約（貨機）由2人改為3個人派遣，台北—關島航線改為讓機師可以在當地過夜，台北—重慶紅眼航班（貨機）由派遣3名機師改為4名機師，台北—西安由派遣2名機師改為3名機師。

工會的第二項訴求，要求華航升副駕駛透明化，並保障外籍機師工作權，應該改變招募外籍正機師的政策，把良好的機師工作機會留給台灣優秀的年輕人，讓台灣人的工作權留在台灣。華航回應，外籍機師目前僅有130多人，僅佔華航機師10%，在升副機師時，把關的就是考試合格標準。另外，外籍機師大多具備既有的飛行資歷，可以縮短訓練副機師時效。華航強調，禁止外籍機師升副是歧視。

針對此次罷工事件，台灣《聯合報》昨日發表社論指出，這次華航罷工事件，說是企業內部勞資爭議罷工，說是民進黨黨系內鬥也好，都留給外界不



■華航機師罷工仍在持續，但已有30多名機師陸續回到工作崗位。圖為旅客排隊辦理登機。中央社

良的觀感。主要原因是，不論華航資方或是各管理部門負責人，全都是民進黨當局派任。

台媒斥當局無能 致民眾不便

「如果什麼肥缺都要佔滿，遇到問題卻不想解決，甚至彼此推託、護航、鬥氣，讓搭乘華航的旅客進不來、出不去，這如何能不惹民怨？」該報社論指出。台灣《經濟日報》也發表社論指出，雖然勞資雙方協商談判還在繼續，但過程中凸顯當局無能、華航與工會協商談判「無焦」地拖拉，除對眾多旅客造成不便外，已重創台灣在全球化策略下引客與接地氣的形象。

台灣淡江大學金融研究所教授謝明輝指出，華航機師春節期間罷工所引發的傷害極大，加上當局未能積極因應，導致罷工事件所延伸造成民眾、企業、社會等的損失持續擴大，亦顯示當局的治理能力似乎出了問題。

流浪地球

現 台 北 書 展

昨日，2019台北國際書展上，劉慈欣小說《流浪地球》的海報引人注目。該小說改編的同名電影春節期間在大陸熱播。

■文/圖：中新社

深耕陸認證市場 台商助企業走出去

「我2001年就來到大陸開拓ISO認證市場，我們也是最早一批和大陸其他機構合作進行認證工作的，可以說親眼見證了大陸認證市場從起步到逐步壯大。現在在管理系統這一區塊，大陸很多地方的企業做得比台灣還要好。在政府監督管理這一部分也比較嚴謹。」來自台南的亞瑞仕國際認證有限公司副總經理陳勁宇表示。

陳勁宇一開始是被老闆派去廣州、上海做管理顧問的，在熟悉市場環境後，陳勁宇認識到大陸認證市場的潛力，決定自己出來闖一闖，於是與合夥人趙晉億一起開辦公司。

「亞瑞仕總公司設在台灣，目前的客戶約7,000家，其中大陸地區

的就有3,000多家。」陳勁宇介紹，大陸設點之所以選擇在廣州和蘇州，就是看重珠三角和長三角的製造業產業的集中度，目前其公司也在華北等製造業發展較為快速的地區開展業務。

據陳勁宇介紹，剛來大陸時，正值珠三角等地區的製造業快速發展期，很多外資企業發展速度很快，但在認證方面還處在起步階段，有些企業因為沒有國際認證資質，就很難拿到國際市場的大單。

「當時我們真的幫到不少客戶，許多企業一拿到ISO認證，外貿訂單暴增，接單接到手軟。」陳勁宇笑稱，「因為企業拿到認證資質效果很好，那個時候企業排隊要來我們這裡辦業務。」陳勁宇公司的業務主要集中於傳統的製造業領域，如機械行業、電子行業、汽車

相關行業。成熟的歐美市場對於拿到認證的企業的認同度會高很多，因此能否拿到相關國家的認證，對於企業進入相應的市場非常重要。經過近幾十年的快速發展，中國大陸已成為全球GDP第二大的經濟體，越來越多的企業進軍海外，認證市場的發展也日益繁榮。

在大陸深耕近20年的陳勁宇，也目睹了中國大陸經濟的快速發展。「ISO認證體系已經是一份非常成熟的市場，現在已成為大陸大多數企業的標配，這時候往往市場已進入一個很成熟的經濟周期，競爭者也會逐步增多。」他表示，作為製造型企業的輔助性行業，這一行業的市場前景依然十分值得期待。