

一帶

絲綢之路經濟帶



張騫出西域，闢出絲路，加速了中華文明向西擴散。如此發展，恐怕連漢武帝都沒料到。千年之後，習近平提出「絲綢之路經濟帶」，又將創造出什麼意想不到的機遇？

《天下》採訪團隊從北京出發，抵達「官方起點」西安，深入新疆烏魯木齊、喀什，再到哈薩克阿拉木圖，一探「一帶」戰略下，邊境地帶的光與影。



採訪花絮
記者帶路：
看中國近代
最大外交戰略



西安

習近平老家、官方認可的「新起點」

文·蕭墨元 攝影·黃明堂

前世今生 都離不開絲路

在西安，什麼東西都可以搭上「一帶一路」，賣樓盤、蓋商務中心、經濟開發區、文化祭典，賣的不只是概念，更多的是一種理想——尋回千年前曾有的輝煌燦爛。

面積：1.01萬km²
人口：863萬人
人均GDP：9,220美元
民族：漢族99%、回族0.6%
宗教信仰：無主要信仰
戰略價值：絲綢之路新起點

累積里程
西安 2,635km 北京 台北

花

四千一百多台幣搭高鐵，從強國現代化首都北京，到漢唐盛世古都西安，只要六個小時。

雨中來到西安，感覺比北京還冷。霧茫茫一片，直接驅車至茂陵漢武帝墓。

在中國，有人說，習近平力推「一帶一路」，潛意識裡肯定想做漢武帝。

往咸陽方向走，西邊是茂陵，東邊是秦始皇陵，北邊則有武則天墓。西安皇氣重，共有七十二座皇帝陵寢，放眼看過去的平凡小土丘，下面可能都躺著一個權傾一時的皇帝。

大路繞進小路，小路轉進泥巴路，看到一座綠色土丘，冷冷清清站著幾個收票員。平淡蕭索，幾無遊人。

不會吧，這就是武功蓋世、通西域、關疆土的漢武帝的墓？



▲中國官方欽定西安為絲綢之路經濟帶新起點，為千年古城創造了難得一見的發展機遇，傳統文化祭典也搭上一帶一路的順風車。

西安是西北五省最大的城市，在一帶一路戰略中，被定位為絲綢之路新起點。八百多萬人口的西安，面積將近三分之一個台灣大。

西安人喜歡說，西安是中國的幾何圓點，處於最佳半徑位置，到哪裡都一樣近。當然，到哪裡也一樣遠。

是遠、是近，取決於「上面」有沒有關愛的政策。

西安很驕傲，它是中華民族輝煌盛世的首都，也是現代裝備製造業重鎮。中國展現國力的自製衛星、火箭、神舟號太空船發動機，都是在西安製造生產；它有一百所大專院校，教育資源僅次於北京、上海；它是十三朝古都、絲路起點，歷史文化家底豐厚。

「隨便一踢都是文物，隨便一指都是世界級，挖條地鐵就挖出上千個古墓，」五十七歲的市台辦主任尋小平談到西安，三天三夜也說不完。

尋小平過去是殲-七戰鬥機飛行員，試飛過各種新型戰機，他來自西安市藍田縣，「是煉石補天的那個女媧的故里。」

就算有再多說不完的好，西安發展始終走得搖搖晃晃，在中國一百五十個城市中，人均GDP僅能排到第八十三名，算是中後段班學生。

這兩年，西安多了兩個讓命運翻身的

頭銜：「習近平老家」、「絲綢之路經濟帶新起點」。

「一帶一路是西安千載難逢的歷史機遇，我們變成西部的東南沿海，向中亞、歐洲開放，可以直接貿易往來，」西安市發改委主任強曉安聲音高亢宏亮，興奮之情，溢於言表。

絲綢之路經濟帶新起點的標語，像是空氣，散布在西安各個角落，什麼生意都可以和它沾上邊，賣場、賣樓盤、蓋商務中心、經濟開發區、文化祭典，販賣的都是「一帶一路概念」。

西安市政府也規劃了六十幾個絲路重點項目，努力招商引資，目前看來成效不錯。

兩年多前，三星集團投資七十億美元，在西安市郊長安區的渡村興建晶片廠，成為中國改革開放後，在西北部最大一筆外人投資項目。西安市府為了爭取三星設廠，拆了五、六個村莊，給三星免稅、免土地費，還專門開了一個高速公路出口給它。

三星順道帶了四十幾家韓國中下游廠商、韓國餐廳、知名烘焙多樂之日(Tous les jours)、咖啡連鎖店咖啡陪你(Cafebene)也跟著落腳西安。

市區四十分鐘車程外的灞橋區西安國際港務區內，就有一塊專屬三星的物流基地。三十初頭的西安港工作委員會



房小艷 物流業

26歲的房小艷，畢業後開始做配銷。兩年前，她轉了兩家公司，從配銷轉到了物流。她沒想過，自己會從配銷轉行做物流。她說，她以前在配銷公司工作，但後來她發現，物流行業更有發展空間。她現在是一家物流公司的業務經理，負責管理倉庫和運輸。她對自己的職業發展感到滿意，並計劃在未來幾年內進一步提升專業技能。

幹部李贏，指著疊滿集裝箱貨櫃的偌大區域說，將來三星在西安生產的電子產品，也會透過西安港運出去。

內陸造港 鋪一條往歐洲的天路

西安港是全中國最大的內陸國際港，有高雄港的兩倍大。在不沿江、不靠海的黃土高原，從無到有憑空造一個國際港，在陸地複製一個類似港口的貨運樞紐，透過鐵路直接運到其他國家，這是強曉安的創意。

走進未央區市政辦公廳，從強曉安辦公桌看出去，左面牆掛了一幅中國全圖，正對面是世界全圖。

強曉安之前擔任西安港管委會主任六年，試圖和上海港合作失敗後，決定「自己幹」，打造一個鐵路港、公路港和保稅區三位一體的內陸港。這種模式，後來也複製到中國其他內陸城市。

他親自操刀由西安直通歐洲的長安號貨運列車，上北京、飛新疆、下河南，四處組織貨源。

二〇一三年十一月，第一班長安號首發，載著陝西生產的石油探勘設備、蘋果汁和其他機械產品，從西安、蘭州，經烏魯木齊、新疆阿拉山口，出國境到哈薩克阿拉木圖，旅程共七天，比海運節省近二十天。

強曉安回憶，長安號試營運時，發現並不能節省成本、省下的時間也沒有想像多，他決心自己走一趟。

從西安開車到荷蘭阿姆斯特丹，歷時七十七天，開了一萬六千多公里，他稱之為通往歐洲的「天路」。

他每天寫日記，一一記錄費用、旅程、時間。中國和中亞鐵路不同軌，相差七公分，列車進哈薩克前，貨物必須換裝，耽擱一、兩天時間，成本也降下來。

長安號經過一年多運行、改善流程，由一週一班，到現在增為三班，今年也將延駛到莫斯科。

「這裡就是長安號起點，去時滿載，回程空載，」李贏站在鐵軌旁，背後是寫著「絲綢之路起點」的大型看板。

自一帶一路出爐後，西安港成為熱門考察重點，李贏平均每天要接待三個訪問團，華為、中興、阿里巴巴也都在此



▲在不靠海、不沿河的黃土高原，打造一個鐵路貨運樞紐，直接和中亞、歐洲貿易，西安國際內陸港是西安的創新模式。

設物流中心。他深信，即使現在長安號還在艱苦營運，未來會更有運載潛力。

絲綢之路經濟帶，也為西安台商打開轉型的一扇窗。

一九九二年，當時四十二歲的孫芳山，帶著曾念黃埔軍校西安分校的父親，回西安訪舊。

這次旅遊，意外改變了孫芳山的人生。他取得肯德基在陝西的獨家代理權，把西式速食餐飲帶進黃土高原。

孫芳山松茂集團旗下的肯德基迅速展店，全盛時期有二十八家分店，他也經營其他兩百多家餐廳、冰淇淋、旅館，被其他台商私下封為「陝西王」。

這兩、三年，中國勞動薪資、店租年年上漲，服務業台商愈來愈難做，孫芳山經營的餐廳剩下七十多家。「幫美國人打工、幫房東打工、幫勞工打工，還幫稅務局打工，」孫芳山苦笑。他體認，餐飲不再是台商優勢，漸漸把事業版圖轉向物流業。

孫芳山不確定一帶一路會不會幫助他再攀上事業高峰，「不過，一帶一路一定會有我可以用得上的項目，」他說。

在西安西邊的經濟開發區草灘生態產業園，孫芳山兩年多前投資三億多人民幣，打造物流王國。他是西安唯一擁有國際標準冷凍倉儲庫的物流業者，中國著名的伊利牛奶，就是松茂的大客戶。

一千多坪大的挑高大倉庫裡，綁著馬尾、白白淨淨的房小艷，熟練地開著叉車（堆高機），來來回回將貨物送到不同棧板。

「祖產再利用」的機遇

房小艷從咸陽技職學校畢業後，到松茂集團工作六年，從配銷送貨開始做起。兩年多前，公司轉做物流，房小艷改學駕駛叉車，考上執照後，職涯不同了，她開始接觸公司以外的客戶，工資也比以前多出一倍。

房小艷才二十六歲，有個五歲的兒子。她沒聽過一帶一路，但她相信物流是未來趨勢，「如果能去中亞，我也非常願意，」房小艷說。

不管是有意識，或者無意識，一帶一路正在改變西安人的生命故事。

去年，西安市創作了全新歌劇《張騫》，在西安連演五場，場場爆滿。強曉安去看了兩遍，「我哭得跟淚人兒一樣。」他想起那七十七天的新長征之路，感受到張騫出西域的艱辛與孤獨。

一帶一路送給西安一次「祖產再利用」的機會。

說自己是「地地道道兵馬俑」的海峽兩岸產業發展公司董事長黃石形容得最貼切：「西安的前世今生，都和絲綢之路分不開。」

烏魯木齊

直搗一帶核心區

文·蕭富元 攝影·黃明堂

最後一哩

也是第一哩路

面積：1.42 萬km²
人口：349 萬人
人均 GDP：11,568 美元
民族：約 50 族（75% 漢族、13% 維吾爾族、9% 回族）
宗教信仰：伊斯蘭教
戰略價值：絲綢之路經濟帶核心區，中國通往中亞門戶

累積里程
木烏魯齊 4,755km 西安 北京 台北

做中亞生意，最大的不確定，是來自周邊國家的態度。但戰略上，這裡卻是中國無論如何也不願放手的一塊拼圖。既有豐富的石油、礦產，還有麻煩的疆獨。

一帶一路中國境內的「最後一哩」，也是中國境外的「第一哩路」。

從地理、文化、語言到生活習慣，比台灣大四十六倍的新疆，是最不中國的中國大省。

咸

陽機場出發，飛往二五三〇公里外的烏魯木齊。飛機上廣播使用中文、維吾爾語、英語三種語言，餐盒全部貼著「清真食品」標誌。

心理時間永遠比北京晚兩個小時。

新疆第一大城烏魯木齊，像個民族彩色盤，三百五十萬人口分屬五十幾個民族——七成是漢人，還有約各佔一成的維吾爾族、回族。

絲綢之路經濟帶愈往西行，象徵中國正統的漢人元素愈來愈淡，繽紛多元的伊斯蘭風情上場。

但烏魯木齊卻長得跟其他漢人城市很像，一棟棟高樓接得密不透風。

新疆的定位是「絲綢之路經濟帶核心區」，翻成白話文的意思是，新疆既是

新疆還有一百多萬和哈薩克同文同種的哈薩克族，二十九歲的努爾蘭·阿布都就是其中之一。

將近晚上九點著陸，天還亮著。新疆跟北京有兩小時時差距離，新疆人在北京時間早上十點上班，下午兩點到四點休息，晚上七點下班。這是「新疆時間」，「錶」面時間和北京一模一樣，





天生的模特兒長相，努爾蘭一八四公分，俊秀帥氣。他在北邊的阿爾泰地區長大，之後到南京航空航大書院念書。努爾蘭還清楚記得，當時他搭火車從阿爾泰到烏魯木齊，再轉車到南京，要花上三天時間，「現在有高鐵，一天就到了。」

努爾蘭是副機師，早上才從和田飛回烏魯木齊，晚上又要飛阿爾泰。他注意到，最近周邊國家來新疆做貿易的人變多了，在烏魯木齊可以看到不少外國人。努爾蘭一些朋友也離開中國回哈薩克了，「一帶一路」對他最大的影響是：公司開闢許多新航線，他未來將有機會飛哈薩克。

中國向西行，烏魯木齊是補給驛站，也是轉運支點。

亞洲最大航空公司中國南方航空，除了廣州總部外，最大的據點就在烏魯木齊。

新疆人都叫南航「南霸天」，中國南方航空新疆分公司總經理富璞岩告訴《天下》記者，新疆南航直管五十幾架飛機，再加上代管其他地方來的飛機，機隊規模相當於一家中型航空公司，比長榮航空還多。

富璞岩是江蘇無錫人，三十六年前被派到烏魯木齊當飛行員。

他看到烏魯木齊和中亞，從零開始，



▲ 350萬人口的烏魯木齊，約有50個少數民族，是個多元文化、語言、宗教的民族彩色盤。



到現在共開了十六條航線，有十三個通航點，新疆南航每年載客七百多萬人次，其中八十幾萬都是中轉到中南亞的旅客。做輸電線的特變電工、石化的中凱化學、採礦的紫金礦業等中國企業，這幾年也跟著南航一起前進中亞。

富璞岩當了總經理，每個月還要飛五十小時。他的辦公室有一顆超大大木製地球儀，雙手合抱還不夠。「新疆就在歐亞大陸橋的中間。往東，面向中國有十幾億人；往西，面向中南亞，也有十幾億人，」富璞岩在地球儀上，一條條指出烏魯木齊飛中西亞、歐洲的航線。

南航是標準的「一帶一路概念股」，富璞岩坦言，為了國家戰略，一帶一路沿線國家幾乎都會開航，但中南亞客流量不大，目前還在發展培養期。

搭一帶一路順風車，烏魯木齊還有其他沿線省市比不上的優勢——中共中央的援疆政策。

新疆財經大學經濟學院院長高志剛分析，中國有十九個富裕省區對口支援新疆，每年撥出財政收入的〇·三％～〇·六％，用來支援新疆民生建設。

新疆有十九個國家技術開發區，靠發達省份的企業設廠加工生產，例如，大眾汽車第一個西北生產基地，就放在新疆。一帶一路之後，新疆產業園區的產品從這出口中亞，比沿海節省幾千公里



努爾蘭·阿布都 航空業

29歲的努爾蘭·阿布都是出生在新疆阿爾泰的哈薩克族，後來到南京航空大學念書，現在擔任副機師。他的一些朋友離開中國回哈薩克，一路對他的公司最關心中亞航線，他未來有機會飛哈薩克。

運輸成本。

烏魯木齊有愈來愈多年輕人，搭著絲路商機創業，和中亞做起貿易。

三十三歲的馬麗，回族，曾經在台商統一新疆公司待了九年，從騎三輪車送貨，一天搬貨七、八十趟，努力往上爬。二十七歲時，破格升任為總經理。

一年多前，她離開統一，在烏魯木齊創業，雇了九個員工，將新疆乾果、水果賣到沿海地區與中亞。

馬麗和吐魯番農戶契作，親自到農場挑貨、採集，再運到中哈邊境的霍爾果斯口岸，交貨給哈薩克中間商。今年夏天，馬麗打算在淘寶開間果乾旗艦店。

「一帶一路現在還沒有商機，規劃好，國家投入就會進來，邊貿生意一定會有優惠政策，」馬麗個性直爽，中性打扮，戴著太陽眼鏡，一臉酷樣。

對她來說，一帶一路是個「可以做品牌的歷史機會。」

戰略上，省不了這一站

做中亞生意，資源押在新疆並不保險。最大的不確定來自周邊國家態度。

以哈薩克為例，二〇〇三年，中哈兩國元首簽訂協議，共建霍爾果斯邊境合作中心，中國境內面積五平方公里，哈薩克國境內將近兩平方公里。經過十年，中國這邊蓋好高樓大廈、商貿中心，有廠商進駐；哈薩克那邊還只是臨時搭建的鋼板建築，有一搭沒一搭的。

「他們不是太積極，」高志剛不諱言，哈薩克人均GDP已經超過新疆，消費需求不斷提升，眼界再也不是新疆，而是沿海發達省份。

十幾年前，中哈經貿額有八成來自新疆，這兩年下降到不到四成，「新疆地緣區域優勢相對下降，」高志剛說。

單就經濟考量，成都、重慶、西安、連雲港已有鐵路通往中亞、歐洲，新疆似乎不再是個「must」（必須）。

只不過，在中國政府眼裡，新疆有豐富礦產、石油，更有麻煩的疆獨，從戰略上，烏魯木齊這一站，無論如何也省不得。（英文版同步上線 www.cw.com.tw/english；5/4 The China Post）

喀什

最不安穩的一段路

文·蕭富元 攝影·黃明堂

白天像中東 晚上像浦東

面積：554.8km²
人口：60萬人
人均GDP：2,505美元
民族：91.6%維吾爾族、
6.8%漢族
宗教信仰：伊斯蘭教
戰略價值：中國最西部城市，疆獨
(東突厥斯坦獨立運動)
主要勢力範圍區

累積里程
喀什 5415km 木齊魯 西安 北京 台北



來到喀什，進走出動都須層層安檢。在路上，看不到「一帶一路」的宣傳布條，卻四處可見「維穩」標語。一帶一路並未為喀什帶來太多願景，反而蒙上了不確定的陰影。

一 二七三年，馬可波羅翻越帕米爾高原，抵達塔里木盆地邊緣的綠洲喀什。他看到美麗的葡萄園、豐饒的棉花田，還看到「不少商人從此地出發，到世界各地經商。」

二〇一五年四月，《天下》記者搭飛機穿越天山山脈、塔克拉瑪干沙漠到喀什，碰上維吾爾族的巴札天(市集日)。戴著伊斯蘭小帽的維族農民，有的載著羊、有的拽著自種蔬果，悠悠哉哉駕著三輪貨車，趕巴札。

馬路上的雙線道，突然被一排交通

警示錐圍成單線道。武警隨機攔車看證件、檢查後車廂。市區清真寺旁的巴札，特警部隊荷槍實彈，目光犀利。

白天的喀什老城，蓋在高台上的維吾爾人民居，破敗土房連成一片；入夜後，引吐曼河挖成的人工湖泊東湖，打上燈光，亮麗耀眼。當地人這樣形容喀什，「白天像中東，晚上像浦東。」

喀什市是中國離歐洲最近的城市，在新疆的地位很特殊。面積相當兩個台北市大，六十萬人口，九成都是維族。

喀什是古絲綢之路必經城市，張騫、



▶▶ 喀什老城維吾爾傳統民居（左圖）充滿中東情調。到了夜晚，附近的東湖打上燈光，又有上海浦東的華麗風情。（右圖）



班超先後在疏勒（喀什古名）駐守十幾年，翻過喀什西南邊的帕米爾高原，就能走到南亞、中東。

喀什和塔吉克、阿富汗、巴基斯坦、印度、吉爾吉斯五國交界，既是中國邊防要塞，也是邊貿重鎮，共有六個對外貿易口岸。在一帶一路藍圖裡，喀什扮演通往中亞、南亞的「西大門」角色。

沿著三一五號公路往西行，兩旁是戈壁灘的雅丹地貌，人車罕至。來到離喀什機場兩百公里的烏恰縣，這裡是遊牧民族柯爾克孜人的家鄉，在小土坡上，能看見戴著民族帽放羊的柯爾克孜族。海拔兩千兩百公尺的烏恰縣有兩個對外口岸：杜爾尕特口岸、伊爾克什坦口岸，商貿對象是塔吉克和吉爾吉斯。

伊爾克什坦正大興土木，由江蘇常州支援建設，剷平戈壁灘，打算建工廠。山荒土貧，為什麼會有人來設廠？

「蓋了再說，先有窩，鳥才會來，」老魏看來，滿眼機會。老魏二十幾年前從湖北到烏恰討生活，開了一間雜貨鋪，從礦泉水、方便麵、民生用品、手機卡到機票都賣，是這裡的「Elevan」。

他看到的機會有根據——北京社科院世界經濟與政治所副研究員薛力強調，最大受益者是新疆，尤其是南疆。

習近平不久前訪問巴基斯坦，確定興建四百六十億美元的中巴經濟走廊，

喀什是起點，將會興建鐵路、能源管道，直通巴基斯坦的瓜達爾港，「中巴經濟走廊就是要帶動南疆，」薛力說。

尤其是四年多前，喀什獲准設立經濟特區，打出一南深圳、北喀什「口號」。在中國，只有廣東三城、廈門、海南有這種特殊待遇，可見喀什深受中國中央看重。但是，在新疆漢人口中，喀什非常危險，每隔一陣子就會發生疆獨運動暴動或爆炸案，使得企業投資卻步，旅客更年年減少，大幅下滑了七成。

一位在喀什住了六年的貿易商告訴《天下》，為支援喀什，南方省份的國企來投資開五星級酒店，一直賠錢，安徽開的酒店，一晚僅收一百多人民幣；深圳投資的酒店，落成一年不敢營運，「自己著急，政府也急。」

為了支撐這個西大門，中國政府付出很高代價，基礎建設投資外，維穩的花費更不小。來到喀什，進旅館、餐廳、市集入口，都須經過層層安檢。在路上，看不到「一帶一路」的宣傳布條，卻隨處可見「出重拳，下狠手，打擊暴恐犯罪」的維穩看板，顯示喀什外弛內張的壓力。一帶一路為喀什描繪的美麗願景，蒙上一層不確定的陰影。

經過喀什的這條絲綢之路，將是推進一帶一路過程中，最不穩定的一條路。

（英文版同步上線 www.cw.com.tw/english）

哈薩克

年輕國家，老練靈魂

文·蕭富元 攝影·黃明堂

出中國後的 「光明大道」

它是中亞最大國，政治穩定；是伊斯蘭國家，但不極端；處在歐、俄、中三大勢力中間，它懂得如何周旋。它不談中國的「一帶一路」，而是主張自己的「光明大道」。



▲哈薩克是最不像伊斯蘭國家的伊斯蘭國家，可以自由喝酒，市場也販賣豬肉。圖為阿拉木圖市區大型市場Green Market。

出了中國國境，進入第一個「外國」哈薩克的第一道門，絲綢之路就「卡卡」的。

從烏魯木齊飛到哈薩克第一大城阿拉木圖，只需八十分鐘。飛機上，遇到一個二十八歲福建年輕人，穿著潮T、潮帽，有點港星謝霆鋒的味道。他二十歲到阿拉木圖做外貿「淘金」，將中國大陸生產的皮件，透過新疆口岸運到阿拉木圖，再批發給當地零售商。

左看右看，機上泰半都是像他這樣的「倒包客」（小型批發貿易商人）。

「一帶一路」高舉的「五通」（見八十三頁），並沒有「簽證相通」這一項。中國公民辦哈薩克簽證很麻煩，要多重審批、證明，得花二十天。即使拿到一年商務簽，每個月還是得出境一

面積：272.4萬km²

人口：1794萬人

人均GDP：NA

民族：63%哈薩克族、
23.7%俄羅斯族、
2.9%烏茲別克族、
1.4%維吾爾族

宗教信仰：伊斯蘭教、東正教

戰略價值：絲綢之路出中國後第一站



影音
哈薩克與斯里蘭卡，怎麼跟中國打交道？





次，增加不少經營成本。

福建「謝霆鋒」被刁難過不少次，甚至在街上被哈薩克警察拿走護照，進了警局。他仍繼續「冒險犯難」，在阿拉木圖雇了兩個哈薩克人看店，他只會說簡單俄語，如多少錢、多少量等。

一帶一路對他會有什麼影響？他爽快回答，對他沒什麼好處，生意會愈來愈難做，「他們不需要批發商了，可以直接到口岸批貨。」

台灣人到哈薩克可以落地簽。《天下》記者出發前已拿到簽證核文，到了哈薩克海關，苦等兩個多小時，機場最後只剩下兩個台灣記者，簽證官這才面無表情，像演慢動作電影那樣，姍姍把簽證拿出來。

不只是哈薩克，中亞國家簽證都不好拿。對前進絲路的冒險家來說，最難熬的這一刻過了，也代表淘金商機就在前方。

拌麵、煮湯，也離不開「中國」

阿拉木圖初春，出現夏季才有的二十幾度高溫。市區南方天山山脈白雪靄靄，翻過天山，就是中國。

哈薩克的面積，有台灣七十五倍大，僅一千七百萬人口。曾在美國麻省理工學院任教的哈薩克大學教授尤里笑說，至少要七千多萬人口，才夠撐起哈薩克



這件「大外套」。

哈薩克是全球排名前十的產油國、產糧國，前兩大鎊、鉍礦產地，在蘇聯時期就是能源重地。一九九一年獨立後，成為各國大油商兵家必爭之地，九〇%以上的外國投資，都集中在能源產業。

近幾年，中國大規模投資哈薩克，金額超過百億美元。

至今，哈薩克境內五成以上的油源，由中國企業掌握；鐵路公路由中國人修建；阿拉木圖五分之一的加油站，由中石油經營。

連生活飲食，也離不開中國。

阿拉木圖近郊富人住宅區，轉入一條小巷，一排鐵皮工廠前，高高掛著哈薩克國旗和一面中國五星旗。

六年前，新疆新康公司在這裡設立了海外唯一一家工廠，專門生產番茄醬。

從河南來的幹部劉子景說，哈薩克人飲食離不開番茄醬，做飯、拌麵、煮湯、沾麵包都要用到。新康市佔率是

全哈薩克最大，一年可

以賣出一萬三千多噸，

「每年業績成長一〇%以上，光是哈薩克市場就供不應求，」劉子景說。

和不少一帶一路沿線

▲巴拉霍克最早是種滿蘋果的小鎮，中國小型批發商到阿拉木圖淘金，巴拉霍克因此成為當地最大布料、服飾、鞋子等商品批發市場。



國家一樣，哈薩克對中國也滿是矛盾情緒。

中國為哈薩克鋪公路、修鐵路、蓋商場、開發油田，帶動國家經濟發展。總統納札爾巴耶夫兩年前在電視講話中，公開呼籲哈薩克年輕人學漢語，哈薩克掀起一股中文熱。

怕中國人來得太多了

「以前我們覺得去歐洲、美國很酷，現在還要加上中國才算真正酷，」三十八歲的科技公司財務長阿薩哈斯說，他是哈薩克族，曾到台灣工作兩年，在台北世貿租了一間小辦公室，為哈薩克廠商採購電腦零件。阿薩哈斯能說點中文，他親身體會，會說中文很吃香，月薪起碼多兩百美元。

另一方面，中國人大舉入哈，也帶給他們莫大壓力。哈薩克人稱中國人為「契丹」(Khan)，話中有貶抑之意。

「雖然很歡迎中國提供的機會，但也害怕中國人來太多，」阿薩哈斯坦言。

中國人的確來得愈來愈多了。

中國南方航空公司阿拉木圖辦事處總經理劉繼民指出，南航每週有三十五個航班從中國來回哈薩克，過去一星期載



客一千四百多人次，現在將近五千人。

劉繼民注意到，一帶一路提出後，國企高管、技術、工程人員來哈商務人數大增，中石油、中石化、中國天然氣集團等，每一家每年都有上千人次往返兩國。

哈薩克是個有老靈魂的年輕國家，才二十三歲，卻是三條古絲路必經的要道。以哈薩克作為絲綢經濟帶中國境外的起點，除了地理因素，更有政治與經濟考量。



高凱夏 創業家

56歲的哈薩克族高凱夏(Gulkaisa Kassenkhanova)，出生在哈薩克的東邊小鎮，父親是俄國文學教授。17歲時隻身來到阿拉木圖，加入蘇聯時期最大的旅行社。

蘇聯解體後，她和幾個朋友一起創辦Turan-Asia，目前是阿拉木圖最大的旅行社之一。她有許多中國客戶，「一帶一路對我很重要，未來會有更多人來哈薩克，我還在等著，」高凱夏攤開一張畫有絲路駱駝的哈薩克地圖說。

它是中亞最大國，政治穩定，建國至今沒有換過總統；它是伊斯蘭國家，但不極端，可以自由喝酒、市場也賣豬肉；它處在歐洲、俄羅斯、中國三大勢力中間，懂得如何周旋在「強鄰」之間。

外貿協會十年前在阿拉木圖設立貿易中心，主任孫經權觀察，哈薩克人均GDP將近一萬三千美元，已是中等收入國家。中產階級佔總人口的六〇%，二十二至五十四歲青壯人口佔四三%，他們喜歡新潮事物，熱愛消費。

《天下》記者來到哈薩克最大3C賣場，年營業額超過十億美元的索帕(Sulpak)集團總部，這一天恰好是東正教復活節。哈薩克有二三%人口是信奉東正教的俄裔，索帕阿拉木圖總部會議桌上，放著一堆彩蛋、一個蛋糕。

杜米提(Dmitry)在莫斯科出生，最早在烏克蘭工作，一年多前被挖角來當索帕執行長。

杜米提透露，哈薩克人最喜歡逛購物中心，只要索帕新店開幕，當天一定大爆滿。過去四年，索帕店數成長了一倍，超過七十家店，每一家都賺錢。總部旁的這家分店，一年營業額超過四千萬美元，是全哈薩克最會賺錢的店。

「我們是絲路上的大公司，很期待中國絲綢之路的計劃，」杜米提直言，



物流費用佔索帕總成本三成，一帶一路後，哈薩克和中國、歐洲鐵路相連，一定會降低成本。

他舉例，索帕有九成產品來自中國，走海運要一個月才能到，現在走陸路只要兩星期，成本下降至少二〇%。

台商單打獨鬥，難免苦敗

哈薩克政府也提出「光明大道」計劃，呼應中國一帶一路，計劃投資一百億美元，興建連接歐洲西部到中國西部的高速公路。

「我們不靠海、沒有港口，一帶一路，讓哈薩克可以通過公路，快速到歐洲和印度洋海港。」阿拉木圖創業家協會經濟學家阿比爾沙可夫（Z. Abilshakov）說。

不只是中國，日韓企業也爭相走上這條「光明大道」，已有兩百五十家韓國企業到哈薩克投資。

哈薩克沒有一家台商。

外貿協會市場研究處專員華紹強去年到哈薩克考察，他提醒，台灣對中

▲哈薩克有大批年輕消費市場。索帕有熱愛的3C產品，最大市場為中國。

亞出口額中，哈薩克佔了六六%，並非完全沒有商機。只是哈薩克工業化程度低，購買的是最終產品，不是中間產品，電子產品、工具機、服務業較

有機會。

台灣與中亞文化經貿協會秘書長傅柏翰，從小在哈薩克長大，能說流利哈語和俄語。他指出，哈薩克人崇尚名牌，如果知道台灣廠商替德國或日本企業代工，會另眼相看。

他很好看一帶一路之後的哈薩克，認為台商可以利用它的地緣優勢，將產品賣到兩億八千萬人口的獨立國家國協。

明基電通已經這麼做了，即將在阿拉木圖設立辦事處。

走進阿拉木圖郊區的Ak Cent微系統公司倉庫，馬上就看到一箱箱創見、金士頓、明基等台灣人熟悉的產品紙箱。

Ak Cent是哈薩克著名電子產品經銷商，所販售的產品，有六成是台灣品牌。「台灣對我們很重要，每週都有貨從台灣來，」頂著金髮、一副宅男樣子的伊凡告訴《天下》，在哈薩克，台灣品牌形象不及日、韓，但遠比中國好。

Ak Cent以阿拉木圖為基地，將台灣產品推到吉爾吉斯、烏茲別克，將來還要擴展到其他俄語系國家。

絲路中南亞段，是台灣人很陌生、法令不懂、語言又不通的西域，孫經權建議得好，中、日、韓已經在這裡站穩腳步，台灣想來，就要軍團作戰。單打獨鬥，難免苦敗。（英文版同步上線 www.cw.com.tw/english）