



深度 中美贸易战

## 抢滩越南，大陆商人被台商抛在身后

和台商相比，中国大陆商人在过去20多年里坐拥天时、地利，有可观的本土劳动力资源、供应链以及物流网络作为凭靠，因此习惯了靠价格战取胜的策略，对全球经济周期的变化不敏感。贸易战开始之后，他们变得有些措手不及。

特约撰稿人 刘怡 发自河内、胡志明市 | 2019-09-04



罗子文在他位于越南平阳省的家中。摄影：李亚楠

像许多笃信凡事亲历亲为的老一辈企业家一样，台湾商人罗子文的别墅就建在自己工厂所在的工业区内部。他创办的凯胜家具，坐落于越南平阳省（Binh Dương）美福工业区1号。最近这一年，随着一系列面向北美市场的出口家具订单从广东转移至越南，他的访客络绎不绝。“每隔四秒钟，这里就有一件家具组装完成”，面对转单增加带来的产能压力，59岁的罗子文显得信心十足。他刚刚敲定了凯胜家具在台湾证券交易所IPO的细节，已经是一位准上市公司董事长了。

和草根出身的中国大陆家具业大亨车建新（红星美凯龙创始人）、丁佐宏（月星集团董事局主席）一样，台湾南投县人罗子文的事业也始于一间手工木器作坊。如果从1977年在台中丰原开始做家具算起，他已经历过三次创业，分别是上世纪80年代在台南、90年代在深圳龙华，以及21世纪初在越南平阳。

相当巧合的是，三次创业正好对应上了亚洲“雁行”经济版图中三个不同区块的起飞期。70年代末，罗子文开始从事家具业时的基地台中丰原，是彼时台湾木材加工业的中心之一。从丰原、云林斗南再到台南，凯胜家具早期经营的据点大都背靠台湾中南部森林木材的原产地，并利用台湾大力发展出口加工业的机会，生产面向国际市场的木制家具。1989年之后，台湾劳动力价格上涨、人力短缺的问题开始浮现，加之政府出台了禁止砍伐山间林木的政策，凯胜家具得到的第一个人口与政策红利的窗口开始关闭。恰逢此时两岸关系解冻，中国大陆市场开始向台商开放。罗子文当机立断，决定大举西进。

经过一番摸索和沉浮，凯胜家具最终在深圳站稳脚跟，到2004年已经拥有3800名员工和4600万美元的年营业额。但也是在这一年，美国商务部在部分本土家具制造商的求告下，裁定7家中国家具制造企业在美国市场倾销木制卧房家具，宣布对其征收从0.79%到198.08%不等的惩罚性关税，这令罗子文感到了警觉：“当时对美国出口家具的平均税率是7.24%。一旦反倾销纠纷变得长期化，将近200%的关税压上来，企业十年之内都不得翻身。”于是在这一年，他开始尝试分兵越南。



在凯胜家具1号厂区的板材车间内，工人正在为板材切割做准备。摄影：李亚楠



在罗子文看来，2004年的越南恰如上世纪90年代的广东，有家具制造业需要的大块闲置土地和廉价劳动力，人均工资则只及深圳的半数。他坦言，“越南的法律法规、政府的态度其实跟改革开放初期的中国大陆一模一样，而且很多法律条文就是抄袭自中国”。

这降低了凯胜集团适应新环境的难度。作为全球橡胶木主要产地之一，越南可以提供生产家具所需的部分原材料，对来自美国和加拿大的进口木材也逐步取消了关税，这让罗子文感到前景可期：“凯胜制造出口家具所用的木材对品质和数量要求很复杂。在深圳时，大部分原材料不能由中国大陆供应商提供，需要从美国和加拿大进口。原材料进口时计一次税，运销美国时又被美国那边计一次出口关税，成为不小的负担。到了越南，两笔钱都可以省下来，对竞争力有帮助。”

从2004年到2016年，花费12年时间，凯胜将龙华老厂的产能以“蚂蚁搬家”方式逐步迁移至越南平阳，最终在2016年彻底关闭了老厂，在广东仅仅保留销售部门。

抢滩越南的台商，大部分经历过90年代初台湾本土制造业增速的放缓以及1997-1998年亚洲金融危机的冲击，对“由盛转衰”和“飞来横祸”有着痛苦而深刻的体验。

中美贸易战开打之后，同行纷纷感叹凯胜有先见之明，在中国大陆的红利期结束之前又赶上了越南经济的起飞期。但在罗子文眼里，这不过是一系列教训累积的结果：“上世纪90年代初进入中国大陆市场时，因为对投资环境和政策不熟悉，我最早选择北京郊区的平谷作为落脚点，结果几年时间几乎把1000万新台币亏光。现在不会再做这种赌博式的冒险了。”

布局越南使他赶上了继台湾和中国大陆之后的第三个红利期，但越南不会是最终站：“三次创业的经历让我逐渐认清了，在全球化时代做生意，向着土地和人口更廉价、税收环境更优越的地区去永远是一种常态。无论是工业、农业还是制造业，都不可能摆脱这条规律。做企业没有永远的‘福地’，‘福地’是要靠自己去发现和开拓的。”

尽管并未修读过工商管理学硕士（MBA）课程，罗子文对自己的中国大陆同行却自有一番独到的剖析：“和台商相比，大陆商人在过去20多年里坐拥天时、地利，有可观的本土劳动力资源、供应链以及物流网络作为凭靠，因此习惯了靠价格战取胜的策略，对全球经济周期的变化不敏感。”



在凯胜家具位于越南的厂区，每个月出口北美市场的成品超过1000只货柜。摄影：李亚楠

抢滩越南的台商，大部分经历过90年代初台湾本土制造业增速的放缓以及1997-1998年亚洲金融危机的冲击，对“由盛转衰”和“飞来横祸”有着痛苦而深刻的体验，因此更明了未雨绸缪、保持机动的重要性。对灵活性与周期意识的不同认知，加上大相径庭的政商关系，导致了大陆与台湾企业在越南迥异的投资策略，哪怕它们同样是从广东启程南下。

## 南下越南

“贸易战一开打，关税提升到10个百分点，厂商还可以将负担暂时转嫁给供应链上游；但提升到25%以后，任何零敲碎打的压缩成本的方式都毫无意义，只能按照美国客户的建议，到东南亚去寻找机会。”

广州资深媒体人赵灵敏曾经长期从事与东南亚问题有关的采访和研究。2012年从一家政经新闻杂志社离职之后，她最初的计划是创办一家依托高校的研究型智库，随后却发现诸多有着“走出去”需求的本地中小企业迫切希望了解东南亚国家的投资环境和政策法规。最终，她启动了一家海外投资咨询服务平台，针对企业的需求进行调研。

“广东地区以出口欧美、尤其是北美市场为导向的中低端制造企业，目前正处在内外夹击的困境中”，赵灵敏认为，“外有加征关税的阴影，内有经营成本节节攀升的压力”。

土地价格的激增连带引发工人生活成本高企，最终转化为薪资上涨的压力；加上薪酬和社保体系的完善以及年轻劳动力数量的下降，长达30多年的高速窗口期正在缓缓关闭。另一方面，由于长期从事外贸代工业务，广东企业在自有品牌的经营方面投入不足，也缺少由外贸转入国内市场销售的经验，只得硬着头皮苦苦支撑，等待转机的出现。

“简直是雪上加霜！”提到2017年夏天以来的一系列变故，黄一星（化名）不由得满腹牢骚。这位年过五旬的陕西人，2000年前后开始在广州创业，如今在广东肇庆市拥有一家员工近百人、年经营额超过9000万元人民币的化工原材料制造厂。



在广东经营化工原材料制造厂的黄一星。摄影：李亚楠

他的企业主打真空镀膜涂料的研发和生产，产品广泛用于圣诞饰品、玩具、鞋跟、化粧品包装、汽车内饰以及手机外壳的内外表面喷涂。广东企业出口北美和西欧市场的圣诞球玩具，绝大部分都要用到他的涂料。

“去年7月，贸易战已成山雨欲来之势。玩具出口厂商担忧关税加征，纷纷增加短期订货。偏偏就在这时，中央政府一声令下，开始清查企业的社保缴纳状况，并由税务局强制落实补缴。粗略一算，我这一家工厂就要补缴100多万元。我卖涂料给下游，一年才挣几个钱？生产任务最紧张的两个月，还要时时刻刻提防税务局上门、影响到资金链。当时我都有心干到年底就遣散员工、关门大吉了。”

看似雷霆万钧的“社保风暴”，几个月之后因为中小企业普遍不堪重负而遭到搁置。但一波未平，一波又起：2017年始于中国华北地区的“环保风暴”，于一年后刮到了广东，黄一星的企业被列为重点监控对象。

“中央环保督察组一到肇庆，立马有竞争对手去举报我们厂偷排废水。整整一个星期，中央、肇庆市、高要区、以及某个镇的四拨人马在生产车间进进出出，白天要求查阅各项文件记录，晚上搞突击检测，弄得鸡飞狗跳，最后就轻飘飘一句：举报情况不实。到了7月份，督察组杀了个回马枪，又折腾了一星期。我数了数，七天里大大小小的政府官员来了200多人次。美国特朗普那边还没出手呢，我们自己已经快要过不下去了。”

扎根广东近20年，黄一星自信在与地方政府打交道方面足够有心得。但对来自更高层的决策，他多少仍显得始料未及：“旧的环保标准是你定的，生产和排放许可证也是你发的，一拍脑袋就说不行了。你起码也要给个整改标准嘛。现在可好，一查出问题，直接罚款、封厂，上下游一连串企业跟着遭殃。这不是草菅人命嘛，胡整！”

2014年，他已经在越南最大的城市胡志明市设立了销售代表处，并收购了当地一家小型涂料生产厂。尽管上游供应链的匮乏暂时延缓了他全盘外迁的计划，但转战东南亚和印度的计划仍在进行当中。



黄一星的烦恼，引起了大量承接中小企业“出海”业务的赵灵敏的共鸣：“玩具、成衣、家具这类销售总量巨大的消费品，每年出口欧洲的数额不过是美国订单的零头，生产厂家在面对北美客户时几乎不存在讨价还价的空间。贸易战一开打，关税提升到10个百分点，厂商还可以将负担暂时转嫁给供应链上游；但提升到25%以后，任何零敲碎打的压缩成本的方式都毫无意义，只能按照美国客户的建议，到东南亚去寻找机会。”

地理上邻近中国、人口结构更为年轻、平均工资水平较低的越南，遂成为粤企南下的首选落脚点。

佛山一家床垫代工企业是赵灵敏的客户之一，鼎盛时期拥有近万名员工，年产床垫超过400万张，主要出口美国市场。2018年12月中美首脑于阿根廷会晤之前，该企业紧急启动了疏散产能计划，在越柬边境的一处工业区找到了落脚点。

企业负责人之一告诉我，新厂区已经于今年3月开始投产，仍在急速扩建当中；预计到2019年底，全公司一半的产能将被转移到越南。但这又带来了一个新问题——依然以企业纳税额和创造就业岗位数作为政绩考核标准的佛山当地政府，绝不会容许在辖区内出现如此大规模的失业潮。

“现在就是隐性减产，尽量不加班，让一部分感觉收入下降的工人自己选择离开”，该负责人告诉我，“长期来看还没有想好对策。可以肯定的是，尽管地方政府没有做任何事来为企业减负，但他们决不能容忍撤资”。

对那些有心南下的中小企业来说，“出海”的每个步骤都意味着层出不穷的技术问题。在严控资本外流的大背景下，资金的转移往往需要求助于香港的服务中介，甚至取道地下钱庄。在地方政府的眼皮底下瞒天过海也是一门学问：一些企业选择炮制假报表，另一些则默默变更了法人代表、准备金蝉脱壳。上述床垫代工企业的负责人笑称：“明明只是一种正常的商业行为，我们倒要把自己锻炼得好像游击队。太奇怪了。”



位于河内东北方北江省的富士康工厂，员工总数超过4万人。摄影：李亚楠

## 台商的前提与大陆商人的滞后

当广东企业主们在贸易战压力下，极不情愿地启动南下战略时，赫然发现越南最多的剩余工业区土地已经被台商拿下。

其实，距今10年以前，黄一星便有过抢滩越南的机会：“2008年全球金融危机爆发的第二年，和我有着长期合作关系的一家东莞玩具制造商准备迁去东南亚。他们的老板是台湾人，跟越南的台湾商会交流很多，掌握着稀缺的第一手信息。出于控制成本的考虑，这位台商建议我们这些供应链企业也早做准备，提前布局越南市场。”

但他的第一次实地考察得出了悲观的结论：越南工人的整体素质和薪资结算方式与中国东南沿海差异甚大，贸然投资存在风险，故只能暂时搁置。2014年时他又做过第二次考察，同样无果而终。

在黄一星的印象里，所有这些考察，无一不是以“人带人”“行业带行业”的粗放方式进行的：“一般当供应链中有几家企业去到了当地，或者广东的同乡会中有人在越南发展得较好，就会组织相关厂商的代表到当地做集体考察，打听地价和工资，拜访本地企业主。”

参与考察的企业主大部分是像他一样的中年人，早已习惯了通过固定的业务员与北美客户打交道，自身外语能力欠奉，全凭粗率的直观印象和日后代价巨大的“试错”来做出决策，信心泰半来自同乡的游说和相互壮胆。这种操作造成的直接结果，是中国中低端制造企业的“出海”经常以“一窝蜂”和“抱团”的方式进行。多家企业往往选择同一目的地作为迁址方向，导致当地工业用地和劳动力在短时间内进入紧俏状态，价格遂水涨船高，实际投资成本远远高过预期。

“审时度势、主动南下寻找出路的毕竟是少数人，更多企业还是被北美客户带着甚至逼着走出去的”，黄一星并不讳言。但在罗子文看来，这实在有些匪夷所思：“他们都不打提前量的吗？”

十年前游说黄一星转战越南市场的那位台湾玩具制造商，最终将他的厂房从东莞迁移到了越南岷港（Da Nang）。2015年越南加入跨太平洋伙伴关系协定（TPP）的意向确定之后，在东莞、深圳等地经营已有20余年的多家台湾成衣和鞋品制造商更是集体南下，令来自台湾的资本在越南外商直接投资（FDI）版图上仅次于韩国和日本。当广东企业主们在贸易战压力下，极不情愿地启动南下战略时，赫然发现越南最多的剩余工业区土地已经被台商拿下。

台资跨国物流企业中菲行（Dimerco Express）越南分公司经理陈蛟麟喜欢给客户讲这样一个故事：2007年初春，鸿海系创始人郭台铭率富士康集团管理层从深圳龙华出发，驱车1000多公里，经广西南宁抵达越南河内，论证在当地设立手机组装厂的可行性。当时郭台铭判断从南宁到河内的陆路交通有望缩短至6小时以内，加上从深圳到南宁的车程以及通过边境口岸的等待时间，最多花费24个小时，便可以将深圳富士康工厂生产的元器件陆运至越南，在当地完成最后组装，而彼时越南电子业流水线工人的平均工资不过是广东的1/3。

雄心勃勃的富士康因此在越南北宁省（Bắc Ninh）拿下400公顷土地，计划将鸿海精密至少1/3的产能迁移至此。尽管这一计划的执行进度落后于预期，但自2017年起，台资代工企业已先后进军越南北部。郭台铭当初规划的那条“富士康小道”，如今已然成为连结北越一系列电子产业园区与广东供应链的生命线。





在河内机场的陈蛟麟。摄影：李亚楠

在河内机场，陈蛟麟和我匆匆一晤。这是他在越南度过的第四年，也是最感繁忙的一个夏天。自1991年进入中国大陆市场以来，中菲行已经和东南沿海台资电子代工企业的上下游供应链建立了密切的合作关系，如今这部分业务被打包移交给了越南分公司。而陈蛟麟扮演的角色，实际上已经成为在粤企业南迁的一揽子服务方案供应商。

“根据不同客户的需要，我会为他提供整套方案”，他介绍说，“从陪同选择越南工厂的厂址，到计算出性价比最高的运输方案，最终把广东的上游业务和越南终端彻底打通”。考虑到本地供应链的弱势，大部分客户的基础物料依然在广东订购，经深圳—南宁公路运至广西凭祥，由友谊关入境，24小时便可送抵北方工业区内的组装厂。待成品下线之后，再根据不同需求，选择空运或海运发往目的地。

**“越南已经不是待开垦的处女地了。它只有1亿人口，即使其中半数可以视为合格劳动力，也不过和广东省持平。”**

与我见面之前，陈蛟麟刚刚陪同一位东莞客户敲定了在越南北宁省建设一家中型印刷厂的订单：“这家企业的主要业务是印刷出口北美的精装书籍和海报。若不是贸易战的压力着实显著，老板也不会这么快下定决心。”

不过在他的主要客户中，比例最大的仍是台资电子代工企业。类似黄一星这样的中小企业主，依然更乐于信赖粤籍同行们提供的信息，这让陈蛟麟有些担忧：“越南已经不是待开垦的处女地了。它只有1亿人口，即使其中半数可以视为合格劳动力，也不过和广东省持平。如果把广东的全部出口订单都转过来，以越南的体量是吃不下。光是今年上半年，整个北越就增加了十万人级规模的用工需求和土地刚需，部分工业区的地租上涨了一半。而新厂的生产效率要想达到广东老厂的水平，至少要花两年，两年后人工只会更贵。”

在这位老练的物流经理看来，如果说“中国制造”的红利周期已经延续了超过30年，那么在中等国家越南，冲刺般的高速增长至多只能维持10年。“接下来的五年会是最好的光景，火到黑”，在赶回位于胡志明市的办公室之前，陈蛟麟幽默地揶揄道，“不过到了第六年，我就要开始寻找下一个有潜力的据点了”。



同登市镇是越南河同铁路与中国湘桂铁路的接轨站，也是中越边境重要的物流中转站。摄影：李亚楠



## “中国经验”在越南的水土不服

越南的基本工资标准在过去20年里已经上涨了超过17倍，年均增幅往往超过10%。加入世贸组织（WTO）后越南工人维权意识的高涨，也使“中国经验”中举足轻重的超负荷劳动惯例无法移植到本地。

自胡志明市北上河内，我预订的铂尔曼（Pullman）酒店恰好邻近越南中国商会总部，于是致电并希望能登门拜访。接线的秘书处负责人不待听明来意便回复称：“我们领导不在。你把代表媒体机构的介绍和个人资料发到我们邮箱，等领导决定。”而电邮发出不到三小时，即收到一段回复：“我们一般不接受采访，您请知悉。”

几个星期之后，才有一位商会成员私下告诉我，“领导”拒绝受访的原因是“国家不让宣传中国企业在往越南跑”。

另一位在越南定居有年、专事为中国地方政府牵头建立中越合作工业园区的马来华人，反应同样令人不可捉摸。自广州飞往胡志明市之前，我曾与他提前联络，希望了解中企登陆越南面临的种种现实问题。孰料抵达胡志明市之后，对方却转而回绝，并再度打起了政府官员式的官腔：“你也知道，现在形势很微妙……”

事后向中间人询问，方知对方是将我当成了广东某企业派来的商业间谍，担心商业机密会在采访中泄露。类似这样的情形，在一些先期进入越南的中小企业主身上也有显现：为了垄断时间差带来的商业机会，对任何询问都要缄口不言。反倒是经历曲折后折戟东南亚的企业家，更愿意敞开心扉、向陌生人透露自己的反思心得。

对地方政府百般埋怨、却又低三下四，寄望于国家政策的变化能将红利期再延长20年，是广东相当一部分中小企业主的真实心态。

旁观者也许 would 认为，长期对接北美市场必然能培养企业家见微知著、未雨绸缪的警惕性；实际情况则是，稳定客户的存在使他们不必再费心搜集更多市场情报，尤其是对于类似越



南这样的后发国家。南下闯荡之举，大部分也是出自美国客户的建议。

倘若没有这场突如其来的贸易战，他们中的许多人会在广东继续“熬”下去——那里有日渐攀升的人力成本、地价和政策不确定性强的政府，但也是一个无须寻找新客户、不必适应新环境的舒适区。某种程度上，企业家比政治家更像是在“赌国运”，更期盼政治因素的作用能令他们回到熟悉的那种盈利模式：毕竟，“中国模式”几乎是他们仅有的经验。

对“中国模式”的理解差异，是我在越南接触到的陆台企业家最突出的区别之一。从胡志明市到河内周边，收到采访邮件的台企无不在第一时间做出回应，主动协商见面时间。他们中既有如罗子文一般的上市企业创始人，也有仅仅指挥三四个下属的办事处负责人：对他们而言，借助新闻媒体宣传企业的正面业绩早已成为常规操作，除去涉及真正的商业机密者外，其余无一不能言。

“哈雷”重型机车代工商、越南精密工业（VPIC）旗下子公司盛邦金属的总经理吴明颖甚至专门从台北来电，希望我能到越南同奈省（Đồng Nai）壮奔县的厂区一观，并拜会公司创始人、台湾机车业元老人物李育奇。从台湾到广东、再到越南，连续创业的经历使他们无师自通地学会了宣传和公关技巧，也相当谨慎地避免卷进无谓的政治漩涡当中。

“贸易战开打之后，台湾记者已经来过好几拨”，越南北宁省一家台企的负责人告诉我，“我们会跟他们谈这里的机会和困难，但不会觉得企业的经营是受了蔡英文‘新南向’政策的左右”。与之构成鲜明对比的是，在越南的中国大陆企业家要么像《新闻联播》主播一般热衷于抛出大词，要么干脆以“没有接受过媒体采访”为由拒人于千里之外。



越南谅山省高禄县的同登市镇，一辆来自中国的货柜车正在等待过境清关，几公里外就是中越之间的重要关口友谊关。摄影：李亚楠

对“中国经验”能否原样移植到越南，台湾企业家多多少少表示了怀疑。上世纪90年代就随岳父李育奇到越南创业的吴明颖回忆了他亲身经历的“机车（摩托）战争”：21世纪初，闯入东南亚市场的隆鑫、力帆、宗申等“重庆系”机车品牌在越南大打价格战，一度与台系和日系机车形成三足鼎立之势。但随着竞争长期化，“重庆系”厂商金融资源相对缺乏、售后服务不佳、机车发动机使用寿命偏短的缺陷被持续放大，最终饮恨败退。而越南精密适时决定转型，先是拿下日系品牌机车的代工业务，接着又拓展生产线、为日本第二大医疗护理床具株式会社普拉茨（PLATZ）代工电动医疗床，最终将年营业额做到了30亿新台币。

“‘投资环境’并不是一个抽象的概念，外资企业既要经营好政府关系，又要和员工乃至当地民众打交道，需要留心的问题有很多”，越南工商总会（VCCI）法律司司长窦英俊（Dau Anh Tuan）在邮件中告诉我。

受经济高速增长和货币贬值影响，越南的基本工资标准在过去20年里已经上涨了超过17倍，年均增幅往往超过10%。加入世贸组织（WTO）后越南工人维权意识的高涨，也使“中国经验”中举足轻重的超负荷劳动惯例无法移植到本地。赵灵敏的客户多次向她诉苦：“越南工人普遍不愿意加班，加班一天2小时是顶限，多了给钱也不加，像中国那样为赶工期24小时轮班干根本不可想像。”这对他们同样是一种“新”体验。

但最深刻的质问，还是来自那位白手起家的上市公司董事长罗子文。临别之际，他感慨在越南投资相较过去在广东反而轻松了，因为“不必费心学会十八般武艺，赚到的钱还能很容易地转移走”。回首往事，罗子文说：“中国大陆最近40年的经济发展，港商和台商在起步阶段发挥了不可替代的作用。两岸破冰以来，台资赴陆的累计总额大概有2000亿美元，陆资赴台只有这个数字的零头。但你看到了今天，中国大陆不管是通信、IT还是金融服务，发展空间最大的产业，没有给台商留出任何机会。这也是这次贸易战，外界对中国的真实看法：全世界没有卡你，你却在准入上卡着全世界。台商为中国经济起飞打拼了30年，赚到一点钱，希望投资到新兴的前沿行业、来分享中国崛起的成果，却毫无空间。今天中国大陆最知名的品牌，无论是阿里巴巴、腾讯还是银行、交通，没有一点台商的踪影。过去还有一个康师傅，现在也奄奄一息了。虽说一棵树苗种在什么土地上能茁壮成长，首先要看树本身，但我们也要问一问：这个土壤有没有养分？”

而过去种植在那块土壤上的树木，如今也要移植到另一块复杂的土地上去了。

中国大陆      越南      台湾      中美贸易战



如果你喜歡  
就分享給更多人吧



---

## 热门头条

---

1. 独家专访：那位下跪挡在警察枪口前的传道人
2. 在加拿大开跑车“炸街”的大陆留学生，为什么反对撑港游行？
3. 831全记录：示威者于湾仔纵火，在港岛九龙多处转移；再传疑似警察卧底曝光，特警进...
4. 专访朱凯迪：利用黑社会成为镇压机器会成为香港常态吗？
5. 专访新民党前政策总裁袁弥昌：建制派将面对“毁灭式打击”
6. “香港之路”：港铁三线市民手拉手成人链 黑夜中照亮狮子山
7. 专访曾钰成：我希望各方面能迷途知返，或是物极必反
8. 陈纯：举报、粉红狂潮，与体制外的极权主义
9. 早报：路透社公布林郑闭门会议录音，林郑称自己无法辞职，中央不会出军
10. 一个勇武年轻人的自白：你解决了问题，这帮人就不会出现

---

## 编辑推荐

---

1. 以抵抗为救赎：亚马逊雨林深处的年轻一代
2. 徐子轩：巴西保护雨林不善，为何会受到欧盟各国施压？
3. 刘锐绍：林郑的“撤回”与辞职传闻都只是缓兵之计
4. “人民币台币港币都想赚”，当台湾奶茶遇到政治表态
5. 抢滩越南，大陆商人被台商抛在身后
6. 爱国与爱教：梵蒂冈与北京的博弈走向何方？
7. 异见艺术家巴丢草：创作时把自己代入香港示威者角色，我不再想到恐惧
8. 除了选票还有什么？在欧洲寻找公民参政的其他路径（下）

9. 萧仁豪：反修例运动中，卧底策略的三大得失

10. 除了选票还有什么？在欧洲寻找公民参政的其他路径（上）

---

## 延伸阅读

---

### 贸易战下的中国中小厂商，等著特朗普最终喊停的那一天

因为贸易战，胡迁已经失眠几个月了，每一个消息都是坏消息，包括中国政府的反制措施。

**早报：9月1日中午，中美新一轮提高互征关税已生效**