



▲比亞迪唐EV在歐洲市場以其長續航里程、智能駕駛輔助系統等優勢，獲得消費者認可。

## 經濟觀察家

隨着特朗普政府推行的「對等關稅」政策，將對中國企業出口美國市場帶來顯著的影響。據中國海關數據顯示，2024年，中國對美出口額出現了明顯的下滑趨勢。特別是在機電、紡織等部分行業，受到的衝擊尤為明顯。這一政策不僅打破了原有的貿易平衡，還改變了全球供應鏈的布局。中國企業面臨着出口成本的上升、國際市場份額的萎縮以及全球供應鏈重構的多重挑戰。在這樣的背景下，中國企業開始加快「走出去」的步伐，積極開拓國際市場，尋求新的發展機遇。從而努力降低對單一市場的依賴，以應對外部環境的風險和不確定性。

# 加快走出去 尋求新機遇

**淵謀遠略** 中國企業積極開拓新興市場，「一帶一路」沿線國家、東盟、非洲、拉美等地成為重點目標市場。在「一帶一路」沿線，中國基礎設施建設企業積極參與項目投標，如中國建築在巴基斯坦參與瓜達爾港建設項目，帶動建築材料、工程機械等相關產品出口。東盟地區憑藉區域全面經濟夥伴協定（RCEP）關稅優惠與市場潛力，吸引眾多中國企業投資設廠。如OPPO在印度建設智能手機生產基地，產品暢銷東南亞市場，2024年OPPO在東盟智能手機市場份額達18%。非洲和拉美地區市場消費潛力巨大，中國家電、汽車企業通過建立銷售網絡與售後服務中心，逐步擴大市場份額。

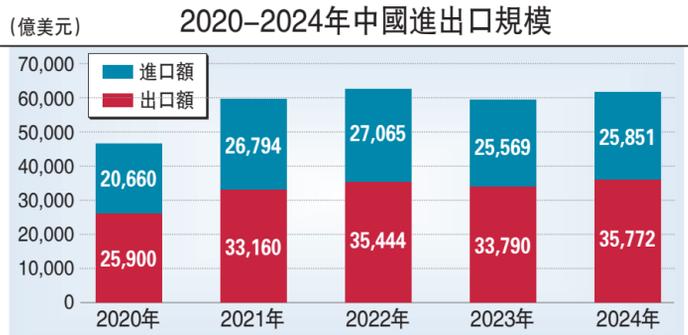
### 投資設廠 攜手研發

為降低關稅成本與供應鏈風險，中國企業實施供應鏈本地化策略。在海外投資設廠時，優先採購當地原材料與零部件，提高本地化採購率。如海爾在泰國建設家電生產基地，本地化採購率達60%，既降低關稅成本，又減少因國際物流受阻帶來供應鏈中斷風險。同時，企業注重培養當地供應商，建立長期穩定合作關係，提升供應鏈穩定性與協同效率。

在海外投資設廠或併購企業，可獲取當地先進技術、管理經驗、品牌與銷售渠道。如美的集團併購德國庫卡機器人公司，獲得其先進機器人技術與歐洲市場渠道，將庫卡機器人技術應用於自身家電生產自動化改造，提高生產效率與產品質量，同時借助庫卡品牌與渠道，拓展歐洲工業機器人市場，實現雙方技術、市場與品牌協同發展，提升美的集團在全球家電與工業機器人領域競爭力。

企業在海外投資過程中，通過技術引進、合作研發等方式，實現技術回流。將海外先進技術引入國內，促進國內產業技術水平提升。如中國汽車企業在海外設立研發中心，與國際汽車零部件供應商合作，研發先進發動機、自動駕駛等技術，並將這些技術應用於國內生產車型，提升國內汽車產業技術水平。同時，技術溢出效應使國內相關企業受益，促進國內產業整體創新發展。

在海外投資設廠、建設基礎設施等項目，為當地創造就業機會，促進經濟發展。同時，企業海外生產經營活動增加原材料、零部件進口需求，帶動相關國家與中國貿易往來。如中國在非洲投資建設的礦業項目，不僅為非洲國家帶來資金與技術，還增加當地礦產資源出口，促進中非貿易增長。據中國商務部數據，2024年中國對「一帶一路」沿線國家直接投資達



200億美元，與沿線國家貿易額達2.5萬億美元，為全球經濟增長注入動力。

比亞迪積極拓展全球市場，採取差異化市場拓展策略。在歐美市場，憑藉先進新能源汽車技術與產品性能，推出高端電動車型，滿足當地消費者對高品質、高性能汽車需求。如比亞迪唐EV在歐洲市場以其長續航里程、智能駕駛輔助系統等優勢，獲得消費者認可，2024年在歐洲部分國家銷量同比增長200%。在新興市場，如東南亞、南美等地區，比亞迪推出性價比高車型，並與當地經銷商合作，建立銷售與售後服務網絡。在泰國，比亞迪與當地知名汽車經銷商合作，快速打開市場，2024年比亞迪在泰國新能源汽車市場份額達15%。

比亞迪注重技術創新，在電池技術、電動驅動系統等領域取得多項突破。其刀片電池技術在安全性、能量密度方面處於國際領先水平，為新能源汽車發展提供有力技術支撐。在產業協同方面，比亞迪構建完整新能源汽車產業鏈，從電池生產、電機製造到整車組裝，實現上下游產業協同發展。同時，比亞迪積極與全球供應商合作，引入先進零部件與技術，提升產品質量與性能。如與德國博世合作，引入其先進底盤調校技術，優化比亞迪汽車操控性能。

### 在地招聘 拉動就業

美的集團通過海外投資設廠、併購等方式，實現全球布局。在美洲，美的在墨西哥蒙特雷建設大型家電生產基地，輻射北美與南美市場，利用當地勞動力成本優勢與貿易協定優惠政策，降低生產成本與關稅成本。在歐洲，美的併購德國庫卡機器人公司，不僅獲得先進機器人技術，還借助庫卡品牌與銷售渠道，快速進入歐洲工業自動化市場。在亞洲，美的在印度、越南等地建設家電生產基地，滿足當地及周邊市場需求，2024年美的在印度家電市場份額達10%。

美的集團在海外注重本地化運營與品牌建設。在人員本地化方面，美的在海外子公司大量招聘當地員工，佔比達80%以上，利用當地員工對市

場與文化熟悉度，提升企業運營效率。在產品本地化方面，根據當地消費者需求與使用習慣，開發適合當地市場產品。如在印度市場，美的推出適合印度家庭大容量、低能耗冰箱產品。在品牌建設方面，美的通過贊助當地體育賽事、開展公益活動等方式，提升品牌知名度與美譽度，將美的品牌打造成國際知名家電品牌。

### 參與國際合作 增強競爭力

在全球化的浪潮中，中國企業紛紛「走出去」，尋求更廣闊的市場和發展空間。同時，加強風險管理是企業「走出去」過程中不可或缺的一環。企業應建立完善的風險預警與應對機制，對可能出現的政治風險、經濟風險、法律風險等進行細緻的分析和評估。通過購買保險、簽訂套期保值協議等方式，可以有效地降低風險帶來的損失。在海外投資項目決策前，企業應進行充分的盡職調查與風險評估，確保項目的可行性與安全性。例如，可以聘請當地的專業諮詢公司，對項目所在地的政治穩定性、法律法規、市場環境等進行全面的調查分析。

隨着企業海外業務的不斷拓展，跨文化管理能力已經成為企業成功的關鍵因素之一。企業應加強對不同國家和地區文化差異的研究，尊重並理解當地的文化習俗與商業習慣。中國企業應積極參與國際合作與交流，與國際同行、供應商、科研機構建立良好的合作關係。通過合作研發、技術引進等方式，企業可以快速提升自身的技術水平與創新能力。同時，參與國際行業協會活動與標準制定，可以提升企業在國際市場的話語權。例如，加入國際標準化組織，參與相關行業標準的制定，可以為企業產品進入國際市場鋪平道路。並且加強與國際金融機構的合作，可以拓寬融資渠道，降低融資成本。例如，通過與世界銀行或亞洲開發銀行等機構合作，企業可以獲得更為優惠的貸款條件。至於通過積極參與國際合作與交流，企業可以整合全球資源，提升企業的國際競爭力。

(作者為外資投資基金董事總經理)

# 中國高科技：從追趕者到領跑者

**點市成金** 譚浩俊 講到高科技，很多人自然就會想到美國，認為中國與美國在高科技領域的差距很大，更有人把差距量化到年份，有的方面差距十年以上，有的方面差距二十年以上，有的差距更大。欲問理由，卻是說不清道不明。也就是說，在有些人眼裏，中國與美國在高科技方面的差距，就是一個根本無法化解的難題，甚至被認為縮小差距也很難。

### 高鐵電動車更勝美日

在筆者看來，差距是必須承認的事實，也是不能否認的問題。但是，差距到底有多大，也不是某些專家、學者所說的，十年、二十年、三十年，而是眼睛能夠看到的差距，與中國人縮小差距的能力相比，是不匹配的。實際差距，遠沒有專家、學者拍腦袋的數據那麼大。一個非常重要的理由，就是分析中美高科技方面的差距，不能用靜態、僵化的方式，只在技術上看差距，譬如光刻機，如果只看幾代機之間的差距，可能需要的時間確實很長，甚至永遠趕不上。

但是，如果能夠動態、靈活地看問題，有些方面的差距，就不是真實的差距，而是名義上的差距。只要中國人把時間和精力投到技術創新方面，與美國在高科技領域方面的差距，就會快速縮小，甚至超越。

最典型的，莫過於高鐵了。中國在鐵路方面，專家、學者也曾認為與美國、日本等的差距很大，特別是日本的新幹線，被認為是高不可攀。現在來看中國的高鐵，還屬於趕超項目嗎？世界上最好的高鐵，到底在日本，還是在美國，或者其他國家。尤其是美國，至今還沒有高鐵。那麼，當如何看待曾經的差距呢？如果靜態地看待中國與日本、美國方面的鐵路，中國是否還要遠遠地跟在美國、日本後面？

### 美國問中國借月壤

同樣的，中國在汽車領域與西方國家的差距，也被認為是很難超越，只能拉近距離。結果呢，西方國家反而要利用政府力量阻止中國汽車進入了。原因就在於，中國在新能源汽車方面實現了反超。即便品牌影響力還比不上國際知名品牌，但就新能源汽車本身來說，已經足夠參與國際競爭了，包括特斯拉在內的國際知名品牌，誰也不敢小覷中國自主品牌。只要車企能夠專注、耐心，全面超越國際知名品牌也是指日可待。而中國車企取得這樣的成績，也只

是近幾年的事。特別是航天領域，原本美國是不帶中國玩的。現如今，向中國開口借月壤了。眼下，中國在芯片、半導體設備等方面，確實與西方國家、尤其是美國還有比較大的差距。如果用靜態的思維去分析，專家學者們一定又是二十年、三十年，甚至更多年差距的觀點。如果一直用這種靜態、僵化的思維去分析中國在科技領域與美國等西方國家的差距，可能永遠無法超越他們了。

實際上，中國絕不需要這麼長時間才能在這些方面超越發達國家，再給中國五年時間，絕大多數芯片、半導體設備等都能實現趕超。而這，顯然不是想當然，而是國情使然，是中國人的聰明和智慧使然，是中國科技人員的能力使然。

從政府主導來講，集中力量辦大事的能力和號召力，是世界上最任何國家無法相比的。財力方面可以集中力量辦大事，政府調度、企業籌集、居民支持，都能為高科技創新提供所需要的一切財力。那麼，美國等西方發達國家，有這樣的號召力、行動力嗎？中美之間的科技差距，從集中力量辦大事的角度分析，差距還會有那麼大嗎？

從企業創新的熱情和積極性來看，只要政策上給予良好的支持，資金方面給予有效的供給，市場方面營造良好的環境，企業的創新熱情就能快速激發出來。按照中國人的聰明才智、勤勞能幹，西方國家企業五年、十年才能突破的技術，中國企業不會超過三年。

### 全力推動創新成果轉化

從科研人員的創新欲望和決心來看，也是西方國家科研人員無法相比的。為了一項科研成果，中國的科研人員可以不分日夜地鑽研，且可以帶動一群人共同攻關。而西方國家的科研人員，大多沒有這樣的奉獻精神。

還有廣大的員工，他們不一定都能搞發明創造、技術創新。但是，他們有對科研人員成果轉化的支持力，他們每個人都會用行動支持科研人員創新，把科研人員的發明創造成果轉化成現實生產力。西方國家的員工，有這樣的覺悟嗎？

所以，在中美科技差距問題上，絕不能靜態、僵化地看待，而要動態、靈活地看待，要看到中國在縮小差距方面的能力。如果把能力因素考慮進去，中美之間的高科技差距，絕對不像專家學者所說的那麼大。

(作者為財經評論員、中南財經政法大學兼職教授)



▲據統計，今年中國人形機器市場規模約53億元，形有機器比去年實現翻番增長。

# 美息不明朗 港樓價添隱憂

**樓市新態** 汪敦敬 過去一星期雖則受到關稅影響，然而，剛過去的周日及周一，二手市場成交已迅速回復到關稅戰前的趨勢，這勢頭持續是令人感到鼓舞的，不過仍然應該對市場作出風險管理為宜！

隨着關稅戰持續發展，市場悲情會加重，或者要關心有否個別企業會結業？失業率會否上升？美債債價會否下跌？並引致美債債息上升？而且會否令香港定期息口上升（香港銀行業多以買美債產品來結賬定期的高存款利息）？定期存款息口上升又會否引致資金重新冰封在銀行？

美國息口走勢難以預測，本來經濟衰退是需要減息，通貨膨脹是需要加息，但美國總統特朗普亦曾明示要減息。而在聯繫匯率制度之下，港元跟隨美元同步升降，若然美元回升又遇到息口上升，恰好是傳統香港樓價的殺手，樓價就有下跌壓力，較多人會審視1997至2003年及過去3年的兩度跌市走勢。又如果根據低息和通脹上升，就會令香港樓價有上升壓力，對樓價有利！

筆者不是太擔心關稅戰引起中國做少了生意，因為引起的損失不是失去了整個貿易生意額，受影響主要都是本來貿易順差的那部分，何況中國是

一個強大的消費體制，足與其他國家達成互惠的貿易往來，中國有很多產品就算是美國加徵關稅仍然是最平，這些部分不會失去，美國對中國貿易逆差繼續存在幾乎是肯定的！

### 自由港讓香港成為外資窗口

筆者關注問題是會否由關稅戰演變為外交戰，中國如何用龐大貿易去換取其他國家的生意，這些換取的生意正是美國貿易的龐大損失，而且可能是挑起美國發動關稅戰的沉沒成本，成為永遠損失！

此外，筆者認為香港的金融中心地位會提高，香港會否因為關稅戰而失去了自由港的地位？還是會進一步得到好處？個人當然認為是後者！香港會在中美矛盾的情形之下，重新成為外資進入內地的重要窗口，而特朗普今次關稅戰將逼全世界進入了貿易的社會主義化，不同體制的國家將會由自由貿易進入外交配對貿易，這種新形態可能改變了世界的面貌。

今次關稅戰是直接顛覆了市場條件甚至結構，就算找到取代方案也會讓既得利益者受到重創，所以不應該有太樂觀的預算！但可以肯定的是，東升西降是大勢所趨，只要追隨中央正確方向及團結一致，未來一定有更加好的日子！

(作者為祥益地產總裁)