

島內憂難逃加稅厄運 批賴當局「未談判先投降」

台業界：爭取大陸市場 減少關稅衝擊

反擊關稅霸凌

香港文匯報訊 綜合中新網及記者蘇榕蓉報道，美國總統特朗普當地時間9日宣布暫緩90天施行新關稅政策，雖然看似給台灣地區的經濟帶來一絲喘息之機，實則仍暗藏玄機。島內輿論對此反應複雜，擔憂台灣地區終究難逃被美國關稅羊毛的命運。島內業界人士接受香港文匯報採訪時表示，這次的關稅危機也給了台灣地區重新盤點外貿的機會，應正視對美貿易的調整，同時也呼籲民進黨當局與其談對美投資，不如爭取大陸市場，如開放陸客赴台拓展觀光收入等。唯有兩岸關係改善，島內經濟問題、民生困境才能找到解決的出路。



島內不少輿論呼籲重啟兩岸正常合作交流。圖為早前服貿會台灣展館現場。資料圖片

島內輿論

- 台灣《聯合報》社論：**
賴清德的「五大策略」再次出現「談判前奉送籌碼」的荒謬邏輯，明明主張爭取「零關稅」，卻先承諾擴大對美投資，所有產業都可加碼投資美國。底牌都掀光了，還能用什麼條件爭取「零關稅」？
- 台灣青年聯合會理事長何溢誠：**
賴清德成立所謂「台灣投資美國隊」，這一行為無疑是在加速掏空台灣。
- 台灣《中國時報》社論：**
兩岸之間政治、軍事對峙雖然仍處在高位，但大陸對台經貿並未落井下石。近一段時間，大陸未進一步對台灣地區的水果和涉嫌傾銷產品採取針對性行動，令台企和島內農民安心不少。
- 台灣大學前校長管中閔：**
台灣只有改變兩岸關係，才能改變「對美關係」。

● 中新網

美國得克薩斯州Sam Houston州立大學政治系副教授翁履中在談及特朗普欲對台灣加徵32%關稅的問題時對BBC中文網表示，台灣地區的經濟以出口貿易為導向，32%關稅對台影響「非常嚴峻」。有台經濟官員也不得不承認關稅對台灣經濟的「嚴峻影響」，坦言「(台灣地區)今年經濟增長率『保3』可能會有問題」。

特朗普一直對台積電虎視眈眈，他曾宣稱，如果台積電不在美國建廠，就要面臨最高「100%關稅」。這些表態讓島內半導體產業人心惶惶，島內民眾擔心的「台積電變『美積電』」恐並非危言聳聽。

面對這些危機，賴清德的言行更加劇島內各界擔憂。他先是拋出包括擴大對美採購、加大對美投資的所謂「五大策略」，揚言要和美國「從零關稅談起」，接着又在美國媒體投書「輸誠」討好美國，島內輿論毫不留情地將其這些做法稱為「未談判先投降」。

電腦服務器兩大產品首當其衝

BBC中文網援引台經濟部門相關數據，2024

年，台灣地區對美出口量排名第一的是包括電腦、服務器在內的自動數據處理設備及其零件，佔比超過46%，金額達514.94億美元。在美對台高關稅陰霾的籠罩下，這些產品的出口首當其衝，面臨着前所未有的困境。

台灣「中時新聞網」稱，受衝擊的不只是高科技，許多台灣中小企業也都遭殃。有些產品利潤才約10%，若被加徵32%重稅，則「根本活不下去」。

從台灣各縣市公布的信息來看，以台北市為例，受衝擊產業大約2,800家、營業額影響約9,200億元新台幣，佔台北市總體營業額的5%。據台灣「中時新聞網」消息，「已經聽到有當地廠商的訂單被客戶暫停、撤單，接下來可能有輪休、無薪假，甚至裁員的可能。」

台網銷路只有陸市場才能挽救

台灣彰化縣一織襪廠相關負責人許先生向香港文匯報記者表示，工廠已經開始準備人事精簡，包含無薪假。有不少美國客戶提出希望工廠能分擔一半關稅，「實在無法答應」，因為襪子的供

應價格已經被壓到底了。許先生進一步解釋，實際成交價格非常接近成本，增加這點成本，有很大可能要倒貼錢。對於彰化紡織出口中小企業而言，美國關稅如今已經成為「難以承受之重」。

台灣高雄阿蓮區養殖戶飼養的台灣鯛九成以上都銷往美國。黃姓漁民表示，很擔憂高度依賴外銷產業的台灣鯛產業，會因美國關稅導致產銷失調，價格崩跌。該漁民直言，台當局對養殖漁業發展的總體策略及市場開發遠落後於產業需求，最應該做的就是協助漁民及產業團體營銷、開拓市場，避免過度依賴美國單一市場。現在台灣鯛產業面臨貿易打擊，大家都束手無策。恢復銷路的願景，只有大陸市場才能挽救。

籲開放陸客赴台遊 拓觀光收入

台灣自媒體人許陳品向香港文匯報指出，兩岸ECFA(《海峽兩岸經濟合作框架協議》)簽訂多年，只要在此架構上持續深化、依實際情況隨時進行調整與清理，形成產業互補甚至是融入大陸經濟內循環中，都能使台灣改善現下的困境，從而發展經濟民生。

許陳品還呼籲民進黨能夠回到改善兩岸關係、拓展大陸市場的道路，如開放大陸遊客赴台拓展觀光收入，才能在「關稅戰」時期減少對台灣的衝擊並惠及民生。

台灣「一帶一路」經貿促進協會理事長譚世坪亦認為，面對新的形勢和新的挑戰，兩岸需要在經濟創新、產業轉型升級、企業互利共生上，探討找出共同努力的方向和目標，形塑兩岸合作新模式。兩岸企業應攜手走出去，特別是推動「一帶一路」，共拓海外市場的空間。

斥賴不顧台民衆 忙搞政治鬥爭

島內不少輿論都呼籲民進黨當局與大陸改善兩岸關係，重啟兩岸正常合作交流。台北市青年聯合會理事長陳建維在島內媒體撰文批評賴清德外交的「跪式戰略」，斥責他應該回頭是岸，重視兩岸經貿、重啟正常交流。中國國民黨副主席連勝文也批評，民進黨嚴重談判美國的關稅風暴，不顧台灣老百姓，只忙着在島內搞政治鬥爭，並呼籲賴當局，至少先穩定兩岸局勢，再面對美國人的「當頭棒喝」。

中企全球布局：光伏龍頭拿下歐洲大單



去年6月，隆基綠能BC全場景產品亮相德國慕尼黑，成為展會上備受矚目的焦點。香港文匯報西安傳真

香港文匯報訊(記者 李陽波 西安報道)在特朗普向全球挑起關稅戰不斷升級的背景之下，近日，全球光伏龍頭——隆基綠能在希臘簽訂了一項226MW的Hi-MO 9組件供貨協議，這也是歐洲地區迄今為止規模最大的BC地面電站項目。「希臘226MW的合作訂單不僅僅是一個項目，更是一個具有里程碑意義的宣言。」拿下這一大單後，隆基綠能表示，在全球能源結構轉型的浪潮中，隆基綠能將持續聚焦技術創新，以更具價值的BC技術和產品解決方案為全球夥伴帶來更大價值。

成立於2000年的隆基綠能科技股份有限公司，是公認的光伏巨頭企業，業務遍及150餘個國家和地區，曾連續九年保持單晶硅片全球出貨量第一。針對美國最新舉起的「關稅大棒」，隆基綠能相關人士向媒體表示，公司銷售區域布局全球，不會對單一市場產生重大依賴。公司亦將積極推進全球化戰略和本土化運營，提升市場競爭力。

已積累應對國際貿易壁壘經驗

美國對華光伏產品徵收高關稅由來已久。香港文匯報記者梳理發現，2012年，美國商務部就宣布對進口中國光伏產品徵收反傾銷、反補貼稅。2018年後，在「雙反」基礎上，還疊加了201關稅、301關稅。此次美國再對華徵收高達125%所謂「對等關稅」。對於大多數中國光伏企業而言，卻並不感到恐慌。業界人士普遍認為，一方面，美國並不在中國光伏組件前十大出口市場之中，中國光伏企業在美業務的佔比普遍較小。另一方面，在經歷了美國多年的高關稅之後，中國光伏企業已經積累了豐富

的應對國際貿易壁壘的經驗。

「公司在美國市場銷售的主要產品為電池和組件，中國的電池、組件受制於較高的貿易壁壘，近年來很難直接出口到美國，主要通過海外產能進行銷售，其中公司電池銷售主要用於美國合資組件工廠的組件製造。」4月7日，隆基綠能在投資者互動平台回應美國「對等關稅」時表示，目前，公司以參股合資方式在美國建有5GW組件產能，已經全部正常投產。公司在美國的組件產能主要從美國以外地區進口原材料，因而從全行業看，公司美國產能因本輪「對等關稅」所增加的成本處於較低水平。

豐富產業布局 推進本地化運營

隆基綠能相關人士接受媒體採訪時亦表示，隆基銷售區域布局全球，不會對單一市場產生重大依賴。目前除中國內地、歐美外，其他增長比較快的地區，例如中東、非洲等市場，都是隆基近兩年發展的重點。隆基綠能認為，美國市場有吸引力，但又有比較複雜的地緣政治影響。

對於隆基綠能而言，除了已經投產的美國工廠，其豐富的海外產業布局，以及供應鏈的全球化，也讓美國此次「對等關稅」的影響有限。

「光伏是一個高度全球化的市場，企業必須要有全球廣泛的布局。」今年年初，隆基綠能相關負責人就曾表示，這種布局不僅僅是過去的「中國造、賣全球」，還要真正和當地融合，甚至是產品的開發也要更多地適應當地的規範和要求，而不是做一款標準化的產品賣往世界各地。

玩具港企深拓東南亞潮玩市場

香港文匯報訊(記者 方俊明 廣州報道)目前中國生產製造全球約70%的玩具，廣東是中國最大的玩具生產和出口基地。有港資玩具企業坦言，美國加關稅對企業出口影響較大，但企業近幾年亦加快拓展東南亞等新市場。

「今次美國加關稅不僅面向中國，全球玩具生產基地比較集中的國家幾乎都被加稅，不少玩具企業目前在尋找應對措施。」廣東省玩具協會理事名譽副會長、港資企業東莞鎮揚玩具有限公司總經理朱健豪告訴香港文匯報記者，近日港澳企業便組團前往深圳參加國際玩具及潮玩展，力爭與內地廠商就玩具設計及IP、文創、品牌授權等加強合作，合力開拓新市場。

「不少港資玩具企業仍依賴美國市場，因此出口肯定會受美國所謂『對等關稅』影響。」港資柏龍玩具袁經理表示，近幾年企業向桌遊、黑白棋、機智方塊等領域進軍，目前在大灣區設廠，加速進駐灣區乃至全國市場。至於海外市場方面，東南亞市場是擴展重點之一。而港資全利五金塑膠玩具也提

質增效，外貿不再以歐美市場為主打，也進一步拓展東南亞等「一帶一路」沿線國家市場。

聚焦差異化與創新 提升競爭力

廣州萌趣文化創意有限公司董事長劉子誠表示，北美是該公司全球化板塊裏面一個非常大的市場，但近年也已同步拓展東南亞、港澳地區、拉美、中東、韓國、印度、歐洲及非洲市場。其中，東南亞市場相較於其他市場，具有年輕人口基數大、消費力強勁且文化與中國相近等優勢；泡泡瑪特在泰國單日營業額便超過200萬元人民幣，東南亞市場營收佔其海外收入的40%。

「但目前東南亞市場也存在『卷』的挑戰。玩具企業要有創新理念，重在『設計』的品牌塑造，以及做更多本地化的深度運營，才能更深度進入到已經日漸成熟的東南亞市場。」劉子誠透露，該公司近日便參加第37屆國際玩具及潮玩(深圳)展覽會全新打造的「潮流館」，以產品差異化與創新提升品牌的核心競爭力。

中國「三蹦子」布局「一帶一路」 貿戰下出口不減

香港文匯報訊(記者 劉蕊 河南報道)在此輪中美關稅貿易戰中，中國不少外貿型企業表現得非常淡定，原因在於它們積極響應國家「一帶一路」倡議，將目光投向了中亞、東南亞、非洲和南美等地區，通過在這些地區建立廣泛的銷售網絡和合作夥伴關係，成功規避了中美貿易摩擦帶來的風險。同時，為了進一步提升競爭力，許多企業還採取了海外建倉等策略，以縮短供貨周期、降低物流成本。

近年來，靈活輕便、多功能化、成本低廉的三輪摩托車在海外市場上大放異彩。在中美關稅貿易戰升級的背景之下，河南洛陽偃師區的「三蹦子」企業並未受到太大影響。洛陽五羊三輪摩托車是當地一家大型三輪摩托車出口商，今年出口三輪摩托平均一個月近1,000輛，主要銷往非洲、中亞地區。據該公司外貿部負責人牛雷東介紹，目前公司正

在裝車的三輪摩托主要出口坦桑尼亞。根據非洲的貨運需求，生產的是尺寸更大、更耐用的油動三輪摩托車。

擬海外建倉 縮短供貨周期

河南洛陽偃師區已是中國三輪摩托車產業鏈和配套體系最完善的地區之一，形成了高度集中的產業集群，整車生產最快只需15分鐘，其主要出口市場集中在中亞、東南亞、非洲和南美等地區。當地企業還根據不同市場的需求進行定製化生產，比如為東南亞市場提供外觀好看的電動觀光車。此外，當地政府和企業正在積極籌備海外布局，包括在新疆阿拉山口市建倉，以便更高效地出口中亞地區。企業還計劃在海外建設中轉倉和直營店，進一步縮短供貨周期，降低物流成本。