●責任編輯：裴軍運 ●版面設計：黃力敬 2025年4月24日(星期四) 香港文匯報

香港是測試國際市場反應的前沿

灣區LED屏的「硬氣」：美客戶繞不開中國

製造商：至今沒取消一張訂單 泰勒絲巡演奧斯卡頒獎禮都用它

一塊LED顯示屏背後所蘊含的技術，遠比外行人的想像來得精密。在深圳洲明科技展廳中展示的部分顯示屏，LED燈珠之間的縫隙僅0.3毫米，比頭髮絲還細，參觀者無不大為驚嘆。洲明科技總裁辦主任廖廣南表示，LED顯示屏行業全球化程度高，中國廠商不僅交付快、價格優，還能提供場景定製服務。「即使加徵關稅，美國採購LED屏依然繞不開中國供應商。」雖然全球產業鏈正面臨重塑壓力，但中國企業在LED顯示屏技術上的底氣，也遠比外界想像中硬氣。香港文匯報記者走訪大灣區部分一線科技企業時發現，機器忙碌生產，外貿訂單照常發貨，企業負責人亦十分淡定。廖廣南說：「美國客戶至今沒取消一張單。」 ●文、圖：香港文匯報記者 盧靜怡 廣東報道

◀洲明科技一款裸眼3D的大屏幕吸引不少人拍照。

●洲明科技的大屏幕不反光，色澤細膩，泰勒斯巡演、奧斯卡頒獎都要用。

香港文匯報記者4月13日至20日隨「同心築夢．共謀發展」粵港澳媒體灣區行採訪團走訪珠海、深圳和惠州。期間，美國再次濫施關稅，聲稱對中國產品加徵最高達到245%的關稅。然而，高高舉起的關稅大棒，並未如其所願激起太多漣漪。

背景屏不反光 色澤細膩

「你看到現在荷里活拍片、演唱會的布景，LED背景屏是標配，誰能做得又快又好？客戶是會權衡的。」廖廣南一邊帶着香港文匯報記者參觀，一邊仔細解釋。香港文匯報記者看到，洲明公司內流光溢彩，設有多個漂亮的打卡點。過去用相機翻拍LED屏幕很容易產生反光，但這裏的大屏幕色澤細膩，完全不會拍出反光或電子條紋的效果，讓人印象深刻。

廖廣南表示，加稅對出口企業當然是挑戰，但也不會帶來太多焦慮。洲明科技同時在深圳、惠州、中山等地設有全自動化智慧工廠，部分設備更是接入AI檢測系統，可根據圖像自動識別壞點；同時，其採用的相變材料散熱技術、節能驅動芯片等，在國際市場十分吃香。「LED大屏行業，幾乎所有大型廠商都在中國，美國想買，就繞不開我們。」

洲明科技是全球主要LED顯示屏製造商，總部設在深圳，在多個項目上是名副其實的「全球第一」。該公司LED顯示屏銷售額及出貨面積，連續六年均居世界第一；在租賃類顯示屏、XR虛擬拍攝等細分領域市佔率全球第一，全球市場佔有率接近五成；擁有全球最大的LED顯示製造基地。泰勒絲（Taylor Swift）的世界巡演用它，奧斯卡頒獎典禮用它，Coldplay香港演唱會的視覺特效中也有它的身影。

客戶願分攤成本「硬吃下去」

「我們對美國市場經營了很久。美國客戶對關稅其實也很敏感，很多人早早就開始備貨。」廖廣南說，洲明在北美有海外倉，一些訂單已經就地入庫。即使加稅落地，部分客戶願意分攤成本，也有客戶「硬吃下去」。「我們現在產品的價格和性能，整體仍有優勢，加上定製能力強，客戶沒那麼容易說換就換。」除了北美市場，洲明近年來也加快了在中東、歐洲和東南亞的布局，「比如在迪拜，我們有自己的工程團隊，能提供交付到維護的一站式服務。」

橫琴電商開發葡語系國家市場

類似洲明這樣的「底氣」，在廣東企業中並不少見。作為中國第一經濟大省、第一外貿大省，廣東的外貿總額長期佔全國約五分之一。在全球貿易格局深度調整、外部需求波動加劇的背景下，香港文匯報記者在珠海、深圳、惠州走訪多家企業，看到的卻是積極應對「關稅風暴」的從容與淡定。

在橫琴華發跨境電商產業園，一輛輛滿載貨品的貨車正順暢地駛入集散中心。這裏雲集着Shein、唯品會等電商巨頭，超八成企業面向北美市場。而面對美國即將終止小額包裹免稅政策，這裏的企業並未見慌亂。「大家經歷過第一波貿易戰，心態更穩了。」橫琴華發跨境電商招商公司常務副總經理劉雪梅表示，他們會幫助企業透過平台開發新出海地，比如葡語系國家，並通過AI、數據分析和技術驅動降低成本，助力企業出海。

「庫存可撐幾月 美代理商更着急」

雲望創新智能聯合創始人竇海波是一位來自深圳的創業者，公司的產品有近四成銷往美國市場。「在加稅前，代理商已經早早備貨至美國倉庫，目前庫存足足可撐幾個月。」他笑言：「相比我們，美國代理商更着急。」

香港文匯報記者在這次走訪中，印象最深的是廣東企業正以各自的方式對沖外部環境的不確定性。在洲明展廳，那些巨型LED屏靜靜地亮着，其中一些已經被美國客戶提前下單，等待點亮舞台的那一刻。而在製造它們的大灣區，也在有條不紊地以自己的節奏，源源不斷地為世界提供「中國製造」的光明。

●粵港澳媒體灣區行採訪團走訪珠海、深圳和惠州等灣區企業。

●洲明科技總裁辦主任廖廣南

大灣區多家科技企業在接受香港文匯報記者採訪時都表示，國際貿易環境越是錯綜複雜，布局香港市場就顯得越重要，不少企業都把香港視為出海戰略中不可替代的一環。「香港離我們非常近，又是自由港，客戶來了，我們直接帶他去尖沙咀看維港燈光秀，那些就是我們做的項目。」深圳洲明科技總裁辦公室主任廖廣南說。雲天勵飛董事、高級副總裁、CFO兼董秘鄧浩然也表示，公司的智能耳機和智能眼鏡等產品，往往以香港為跳板出口，「不僅是轉口，更是測試國際市場反應的前沿。」

「香港是一個重要的展示窗口。我們不需要多說，看完燈光，客戶自然就明白我們的技術實力。」廖廣南還指出，香港亦是公司重要的貿易中轉站，「很多訂單和物流都要通過香港走，是我們打通海外市場的重要一關。」

「香港對我們開拓海外市場幫助十分大。在國際貿易環境複雜的當下，對開拓海外業務的創業者來說，香港的位置難能可貴。」極動智能創新XPOLAR公司創始人陳聰一說，公司目前通過香港開展大部分國際業務，包括歐美及其他市場。「我們在香港有公司主體、也有賬戶，進出口和收外匯效率都很高。」他表示，香港是一個多語種、制度開放的城市，並且毗鄰深圳，這種「天然的跳板」角色，可幫助初創企業更順利地走出去。

港資本市場成科企「第二引擎」

資金支持方面，香港資本市場亦成為科技企業的「第二引擎」。優必選科技CBO譚旻告訴香港文匯報記者，優必選已在港交所完成兩輪配售，累計融資超過20億港元。「我們過去三年研發投入佔年營收40%至50%，核心專利每年新增300多件，在人形機器人領域專利數量全球第一。」

●橫琴華發跨境電商產業園雲集着唯品會等電商巨頭。

跨境電商突圍 大數據助內企精準找出路

●橫琴華發跨境電商招商公司常務副總經理劉雪梅接受記者採訪。

在美國再度揚言加徵小包裹關稅之際，位於橫琴的一座跨境電商產業園裏，一場靜悄悄的市場轉向正在上演。香港文匯報記者在現場看到，這個建築面積5.6萬平方米的園區，已有56家企業入駐，包括希音、唯品會、快手等頭部企業。

「我們調研發現，園區有八成企業做北美市場。」橫琴華發跨境電商招商公司常務副總經理劉雪梅說，「美國政策不確定性上升後，我們就引導企業開始多元布局，尤其是轉向葡語國家和東南亞。」

為了幫助企業更精準落地新市場，園區配備AI選品、大數據分析工具，還引入AI拍攝、AIGC（生成式人工智能）能力。「企業只要輸入產品信息，系統就可以推送可能的爆品和目標市場。」劉雪梅介紹說，「企業一線反應很快，對政策變化特別敏感。我們也已啟動調研機制，計劃邀請政府、媒體與企業定期對話。」她坦言，政策上的及時調整，可以幫助跨境電商企業順利轉舵。

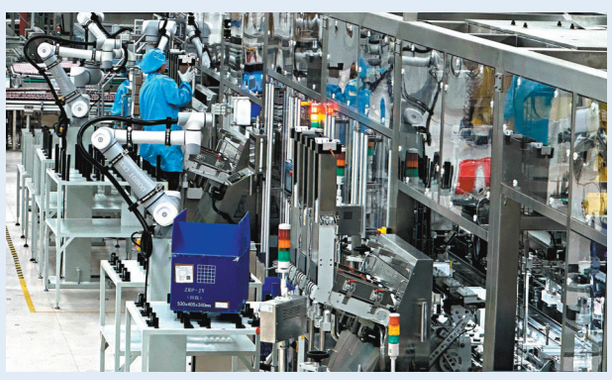
離開橫琴，香港文匯報記者轉場惠州，來到坐落於潼湖生態智慧區的中韓（惠州）產業園。據了解，截至今年3月，潼湖生態智慧區已引進435宗項目，計劃總投資額約992.7億元人民幣。談及美國關稅戰對園區企業的影響，該區管委會改革創新辦主任黃春靈坦言，「美國濫徵關稅對我們一些製造企業確實有衝擊。」但他強調，當地亦在幫助企業尋找新出路，包括內銷轉化和海外多點布局。「我們鼓勵企業面向東南亞、非洲、歐洲等新市場，通過轉型應對不確定性。」

特稿

預防極端情況 中企國產化對沖風險

▶湯臣倍健營養探索（珠海）有限公司總經理蔣鋼

▼灣區營養品企業湯臣倍健的生產車間



美國近期肆意掀起關稅戰，讓人擔憂會否再次升級對中國科技和製造企業的限制，帶來技術封鎖或斷供風險。香港文匯報記者走訪部分珠三角企業發現，從AI芯片到營養品，國產替代、原料換道，正成為企業對沖外部風險的現實選擇。「即使未來最極端的斷供情況出現，我們相信中國AI廠商的能力能撐起算力底座。」來自芯片研發企業的雲天勵飛董事、高級副總裁、CFO兼董秘鄧浩然表示，公司在核心芯片技術上正加快自主攻關，力爭實現關鍵節點的國產化。

在消費健康領域，內地營養品企業湯臣倍健亦在作出調整。湯臣倍健營養探索（珠海）有限公司總經理蔣鋼接受香港文匯報記者採訪時表示，美國加徵關稅對企業影響有限，原因之一是原料早已進行替代。「比如我們早就不用美國大豆，改用國產的；此前部分牛初乳原料來自美國，現在我們更多選擇澳洲或內地替代。」

加快布局其他市場

蔣鋼指出，湯臣倍健本身出口美國市場的佔比較小，同時公司對外部政策風險也早有布局，「近年來我們一直在積極拓展其他國家和地區的市場，以分散風險、抓住新機遇。」他透露，公司近年正加快布局東南亞和歐洲市場。「尤其是東南亞，我們已經提前運作一到兩年，目前正在加大投入。」重點國家包括越南、馬來西亞和印尼，雖然起步稍晚，但增長勢頭良好，「我們看好這一地區未來的發展空間，也把它作為今年重點突破的方向。」