

東盟與中日韓財長和央行行長會議意大利舉行 中方籲區域國家團結一致應對美關稅衝擊

香港文匯報訊 綜合中國財政部和人民銀行消息，第28屆東盟與中日韓（10+3）財長和央行行長會議4日至5日在意大利米蘭舉行。會議主要討論了全球和區域宏觀經濟形勢、10+3區域財金合作等議題，並發表了聯合聲明。中國財政部部長藍佛安出席並作為聯合主席主持會議部分議題。藍佛安表示，當前世界經濟格局深刻調整，全球化遭遇逆流，單邊主義、保護主義抬頭，不穩定不確定性因素明顯增多。10+3區域經濟展現較強韌性、擁有較大增長空間，但也面臨複雜嚴峻的內外部挑戰。各方應堅定落實10+3領導人會議共識，堅持多邊主義和自由貿易，加強宏觀政策溝通協調，深化域內貿易投資合作，維護產供鏈穩定暢通，為區域經濟金融穩定和一體化進程作出更大貢獻。

藍佛安表示，中國4月初召開的中央周邊工作會議提出，要與周邊國家鞏固戰略互信，深化發展融合，攜手共創美好未來。中方願與10+3各方一道，堅持開放包容，團結協作，不斷深化區域財金合作，以本區域的穩定性和確定性應對世界的不穩定和不確定。

強化本區域金融安全網

中國人民銀行行長潘功勝亦出席東盟與中日韓（10+3）財長和央行行長會，並作為10+3財金合作機制聯合主席主持相關討論。會議一致通過了在清邁倡議多邊化下新設以人民幣等可自由使用貨幣出資的快速融資工具相關安排，並明確了清邁倡議機制化下一步討論方向。

潘功勝指出，當前單邊主義正衝擊以規則為

基礎的多邊經貿體系和國際治理體系，全球經濟不確定性上升，10+3區域面臨的經濟和金融風險亦顯著上升。在此背景下，進一步完善清邁倡議機制、強化本區域金融安全網至關重要。引入可以人民幣等非美元可自由使用貨幣出資的快速融資工具，既拓展了清邁倡議的可用資源，凸顯了區域特色，也標誌着國際貨幣體系多元化在本地區的積極進展，具有突破性意義。

中日韓三方同期舉行了財長和央行行長會，就經濟形勢和區域內財金合作交流意見。潘功勝呼籲區域國家團結一致應對美關稅衝擊。

「中國不願打關稅戰，但不怕打」

另據新華社報道，在中國駐美國大使館3日

舉辦的使館開放日暨甘肅省推介活動上，中國駐美大使謝鋒表示，中國不願打關稅戰，但不怕打。如果美方準備要談，就應當拿出平等、尊重、互惠的態度。

謝鋒說，美國從國際貿易中受益頗豐，既享受了來自全球物美價廉的商品，又在金融、科技、服務等高附加值領域佔據明顯優勢。2022年美資企業在華銷售額比中資企業在美銷售額多出4,000多億美元。中美經貿合作總體是平衡的、雙贏的。濫施關稅損人害己，干擾企業正常生產經營和民眾生活消費，引發全球金融市場劇烈波動，破壞世界經濟長期穩定增長。

謝鋒強調，無論國際風雲如何變幻，中國將繼續以高質量發展、高水平開放的確定性應對外部不確定性。

反擊關稅霸凌

特朗普宣布所謂「對等關稅」，對華商品關稅最高達至245%，而245%這一最高關稅正指向注射器和針頭等醫療耗材。不過，美國對華商品「出重手」，最終「扎心」的卻是美國本土的醫院和病人。

「我們一年出口美國的自動回彈注射器和針頭超過6億支，這些訂單都被叫停了。」在137屆廣交會三期的醫療展區裏，一家上市醫療企業的負責人何女士告訴香港文匯報記者，他們的一些訂單，美國客戶早已完成付款、打包入庫，只差發貨。「廠商和採購商拖得起，但病人等不起。如果再等一陣政策沒有變化，他們也只能「硬吃」關稅。」

●文/圖：香港文匯報記者 盧靜怡、李紫妍 廣州報道

「我們對『加稅』這兩個字已經麻木。」何女士苦笑說：「從2018年中美貿易摩擦起，醫療耗材就是『關稅清單』裏的常客。」

一體化設計無法快速複製

和其他消費品不同，醫療產品是一個高度規範化、強調合規的領域。「不是有機器就能生產。」何女士說，醫療耗材屬專業產品，如「安全注射器」含自動回彈結構，「一體化設計」無法快速複製。

何女士說，美國不少醫療訂單為年度採購協議，客戶臨時毀約，損失更大。「他們現在也急。再拖下去，受影響的就是病人。」

中國醫療耗材質量做工優

「我們出口到美國的注射器，部分出廠價只有幾美分，但加上關稅和運費後，美國零售價往往是接近數美元起步。」山東威高醫療國際貿易有限公司北美銷售負責人孫小姐告訴香港文匯報記者。該公司是國內醫療耗材的頭部企業，年出口額超17億元人民幣，產品線覆蓋注射器、導管、縫合線等多個品類。孫小姐說，中國醫療耗材在質量、做工、品控體系上仍佔據優勢，「他們卡我們，其實也是在卡自己。」

在湖北仙桃的一座倉庫，一批原本即將發往美國的醫療手術服，已在貨架上靜靜躺了一個月。它們早已生產完成，款項也全額到賬，卻因為突如其來的關稅變動，美國客戶提出「再等等」發貨。「客戶很無奈，我們也很理解，我們還沒催



●注射器和針頭等醫療耗材成為關稅戰下被「頂格」加稅的產品。 香港文匯報記者盧靜怡 攝

中國全產業鏈優勢贏國際訂單

在醫療耗材出口這條賽道上，中國製造正在憑藉「全品類、成體系」的產業鏈優勢，跑出自己的優勢。「美國加關稅後，我們的一些產品對美國客戶來說價格翻了一倍，但影響並沒想像中那麼大。」湖北潛江江赫醫用材料有限公司的業務經理李願告訴香港文匯報記者，即使在全球產業鏈重組、國際貿易摩擦頻發的背景下，「中國製造」依然具備不可替代的綜合優勢。

「這裏的產業鏈非常成熟，從原材料到生產，再到物流配送，一條龍供應鏈能大大降低

他們，也沒收倉儲費。」武漢曉行天下商貿有限公司外貿銷售人員夏天說：「一個10美元的產品，運到美國加完稅後可能要賣到24-26美元，幾乎要翻倍。」

全產業鏈優勢別國難替代

類似的場景，正在越來越多的中國醫療器械出口企業中發生。「美國客戶現在最焦慮的是找不到替代。」上述醫療企業負責人何女士指，要進入美國醫療市場，產品必須獲得FDA認證。這個認證流程周期少則6個月，多則一年以上，還需要提交完整的臨床驗證數據、供應鏈文件、製造商審計等，「不是換一家工廠就能解決的」。

中國醫療耗材的出口競爭力並不只是「便宜」。在過去幾年，中國企業在FDA認證、產品創新、產能建設等方面的投入不斷加碼。山東威高醫療孫小姐表示，醫院的醫療耗材涉及二三百種，我們大部分都已拿到美國認證，客戶需要的話，我們可以一站式全部提供，這樣的全產業鏈優勢，是其他國家少有的。

更何況，對中國企業而言，美國市場早已不是唯一選項，來自中東、非洲、東南亞等新興市場的訂單正快速增長。在本屆廣交會上，許多醫療企業將目光投向新興國家的採購商。威高醫療的孫小姐表示，相較於高門檻、高不確定性的美國市場，東南亞和非洲市場在醫療耗材上的增長潛力更大，認證要求相對寬鬆，中國企業的交付能力和成本優勢也更容易發揮。

美逾千萬民眾面臨高額費用

「我們現在中東和非洲訂單佔到70%左右，美國其實只是一個補充市場。」作為醫療行業從業者，夏天感嘆：「醫療器械不同於玩具，說換就換。『命的眼』，總比『成本眼』要重很多。」

成本。」李願說，以公司所在的湖北為例，當地早已形成了集紗布、繃帶、醫療包等於一體的產業集群，小企業在這樣的環境中也能擁有迅速反應、價格靈活的底氣。

「買得到、買得全、交得快」的能力，背後靠的是龐大且高效的製造系統。「我們也考慮過去非洲設廠，但最後還是放棄了。」濟民健康管理股份有限公司工作人員何小姐坦言，「那邊產業鏈不完整、勞動力效率低，很多環節還要從中國採購。最後我們發現，最經濟高效的辦法，還是在國內集中生產、統一口。」



●廣交會醫療展區上，武漢曉行天下商貿有限公司外貿銷售人員夏天（右一）在和客戶溝通。 香港文匯報記者盧靜怡 攝



●廣交會醫療展區內，可找到數百種不同類型的醫療耗材。圖為採購商與參展商進行交流。 香港文匯報記者盧靜怡 攝

中美壓力對比

美國

1.對中國產品依賴度高，難以脫鉤

多家中國醫療企業指出，美國客戶佔其出口份額的30%-50%，部分甚至高達70%，尤其是注射器、採血管、縫線、血袋、醫用防護帽、手術服等基礎耗材。

2.醫療資質認證高門檻，轉單成本高

醫療類產品如注射器、縫合線、診斷試劑等，進入美國需FDA認證，報批周期長。即使有意轉向他國採購，也需從頭認證，耗時至少半年以上，很多美國採購商難以等待。

3.協議在前、「毀約」難，美國客戶被動「吞下」高關稅

多家出口商提到美國客戶「已付款、已下單、合同簽了、貨在倉庫」，即便遭遇加稅也只能「硬著頭皮上」。

4.醫療用品屬於必需品

美國批發商、經銷商需面對終端醫院、醫療機構的「剛需」，仍需「強出貨、維供貨」。

5.醫療器械非快銷商品

不像電子消費品可以換品牌，耗材必須安全可靠，經過批准，換供應商要冒極大風險。

中國

1.即使美國訂單部分原材料已採購完畢，中國製造商多數尚未發貨、尚未投產，擁有更高彈性。

2.大多數企業已拓展亞洲、非洲、中東等新興市場，擁有發展「騰挪空間」。

他說，看着美國客戶焦急卻無計可施，也只能希望對方的決策者，能更在意自己人民的健康和生命。

香港文匯報記者查詢世界銀行旗下WITS貿易數據庫發現，美國2023年從中國進口了19.7億支注射器。一旦注射器和針頭緊缺，美國逾千萬民眾將面臨高額的醫療耗材費用。根據國際糖尿病聯盟發布的數據，美國的糖尿病患者超過3,800萬，以每人每天注射三次胰島素來計算，平均每人每年的注射針頭使用量超過1,000支。

醫療耗材四輪加稅

2024年以前 美國對此類產品設置了零關稅政策。

2024年5月 美方發布對華加徵301關稅四年期複審結果，將此類關稅稅率從0%提高到50%。

2024年9月 美國發布提高部分對華301關稅最終措施，將這類產品稅率提高至100%。

2025年3月 美國以所謂「芬太尼」問題，對華加徵關稅20%，注射器和針頭等在加稅範圍內。

2025年4月 美宣布所謂「對等關稅」，對中國商品再加徵125%的關稅，注射器和針頭等最終累計稅率為245%。

全球化布局已成行業基本操作

「我們的產能一直比較飽和，雖然現在美國的一部分訂單暫停了，但很快有其他的訂單補上去。」來自浙江一家醫療耗材龍頭企業的海外銷售工作人員張先生介紹，美國是公司海外業務中的最大市場，但受關稅壓力影響，許多美國訂單都處於暫停狀態。不過，一方面，他們幾年前在美國開設了工廠，可以分擔一部分訂單，另一方面，張先生表示公司出口業務布局擴至全球一百多個國家，目前其他市場的需求仍然旺盛，如歐洲、中東、亞洲、南美等國家的訂單已經很快承接了美國市場「讓」出的產能。

香港文匯報記者在廣交會現場走訪發現，全球化布局

已是不少醫療耗材類企業的「基本操作」，其中人口基數較大的亞非拉市場（指亞洲、非洲和拉丁美洲地區，編者註）受到很多企業青睞。上海旭勝醫療器械有限公司擁有上千種類型產品，幾乎覆蓋了整個醫療體系的方方面面，開拓亞非拉市場十多年，本屆廣交會上，來洽談詢價的客戶也主要來自這些地區，其銷售總監王玲說，預計將達成數十萬美元的訂單。

王玲說，近幾年各國企業湧入亞非拉市場的趨勢很明顯，這裏人口基數良好，市場需求穩定，吸引了越來越多全球醫藥耗材企業前來尋覓商機，其中不止有中國企業，還有許多來自東南亞、南亞等新興國家的企業。