

# 應對美關稅多變 灣區外貿企重創新

## 陶瓷企走品牌化路線吸高端客戶 去年外銷增15%



香港文匯報訊 (記者 敖敏輝、李昌鴻 廣州、深圳連線報道) 美國最高法院裁定特朗普的關稅措施違法，特朗普隨即簽署公告，將對全球徵收

10%進口關稅。過去24小時內，美國關稅政策急轉彎，牽動國際政經局勢變化。在中國，外貿企業一邊關注信息，一邊按照既定節奏籌備開年生產。大灣區企業接受香港文匯報採訪時指出，過往經歷讓企業深知，相關政策存在較強不確定性，「我們要創新，在產品上創新，讓海外市場真正認可中國創新、信賴中國製造。」

在剛剛結束的法蘭克福國際春季消費品展覽會上，從事高端工藝陶瓷、酒店餐具研發、生產和銷售的廣東派陶瓷業有限公司(以下簡稱「派陶瓷業」)，憑自主創新產品受到了國際客戶的高度認可。派陶瓷業總經理許銳生告訴香港文匯報記者，企業帶着設計團隊參展，推出的多套創新設計產品獲得了客戶的極高評價，不少客戶在展會期間多次返場對接合作。

「我們的產品設計感比較強，比如瓷器的浮雕紋，讓產品顯得輕盈、高端、大氣。」許銳生表示，客戶發現中國陶瓷完全可以成為歐洲高端陶瓷的替代品，且性價比更高。近年來，派陶瓷業堅持走品牌化、原創設計之路，擺脫單純生產製造的傳統模式，這讓企業在面對各類貿易壁壘時，具備了更強的議價能力與市場韌性。

許銳生表示，面對近期一系列貿易壁壘，企業已做好充分準備，將通過自主創新和品牌化戰略應對挑戰，讓市場而非關稅決定企業的未來。許銳生透露，派陶瓷業在美國的客戶數量不多，且企業早已不將美國作為核心市場。面對關稅加徵，企業的主要策略是與客戶協商出口產品漲價以及共同壓縮成本，而非被動承受衝擊。

許銳生認為，要打開高端客戶市場，必須堅持走品牌路線。「低端產品替代品太多，只有走品牌化道路才能形成客戶黏性。」他透露，派陶瓷業去年的外銷增長了15%，更重要的是高端客戶的佔比顯著提升了。為了提升品牌影響力，派陶瓷業與故宮宮苑等文化企業合作，推動中西文化交融，以文化賦能提升產品附加值，讓中國陶瓷在國際市場形成獨特辨識度。

### 加快布局多元化全球市場

面對歐美市場壁壘加劇，派陶瓷業加快布局多元化全球市場。許銳生表示，企業今年重點開拓東南亞、中東、中亞等地區，同時不放棄歐美市場。近期，企業在意大利設立歐洲倉，輻射周邊市場，成為應對外部環境的重要戰略支點。

許銳生自信地表示，企業的產能和生存空間足夠大。「越是困難越要奮進，高端客戶市場的拓展，對我們而言反而是機遇。」許銳生表示，派陶瓷業今年力爭實現30%的增長目標，企業將堅定不移走自主創新之路，讓市場而非關稅大棒，決定企業的長遠發展。

### 智能化生產提高效率降成本

從事鮮花包裝袋生產出口的港資企業深圳明新包裝有限公司董事長胡世敏接受香港文匯報記者採訪時表示，今年公司計劃加大深圳工廠自動化力度，推動轉型升級，提高生產效率、降低成本。同時，準備啟用惠州10,000平米的工廠，購入自動化設備進行生產，通過智能化生產提高效率，更好地開拓市場。目前，企業出口美國的業務佔比約50%，歐洲、日本、澳大利亞佔另外50%。



●在剛剛結束的法蘭克福國際春季消費品展覽會上，派陶瓷業產品受到歐美客戶青睞。香港文匯報廣州傳真

## 國際社會對美關稅政策走勢分析

### 英媒：裁決無法恢復美國信譽

英國《衛報》分析指出，美國最高法院推翻特朗普全球關稅，可被視作法治對抗總統行政的勝利，亦顯示出美國基於權力分立的制衡機制仍然有效。裁決重申徵收關稅權力屬於國會，總統無權隨意以「國家緊急狀態」或其他虛假理由繞過國會徵稅，以推動其外交政策目標。

但分析亦指出，裁決未能完全扭轉世界貿易框架，也無法將美國恢復為世界經濟中值得信賴的參與者，二戰後數十年支撐全球經濟一體化的規則體系仍不穩定，特朗普的報復措施亦可能導致更混亂的貿易前景。

### 韓媒：韓國經濟可能面臨新變數

韓聯社分析認為，這為韓國經濟再度帶來變數，在政府要推翻對美投資協議有困難的情況下，核潛艦等與美國的安保合作事項也可能被延後。由於特朗普政府表明將啟動「替代手段」，若透過提高半導體、汽車等關稅作為應對方式，韓國經濟恐將再度面臨新的不確定性。

外界也關注原本對美投資協議可能出現調整空間，既然促使韓國政府承諾3,500億美元(約2.7萬億港元)投資的關稅施壓，其法律依據已動搖，履行對美投資也可能產生邏輯上的矛盾。報道指出，在相關關稅已被判無效的情況下，若仍維持原有貿易協議，對韓國也可能存在不公平之處。不過報道也強調，在特朗普政府仍握有多項貿易手段的情況下，韓政府要推翻既有協議，在現實上恐怕有困難。而且對美投資協議當中，相當重要的韓美造船合作計劃，被視為韓國造船業的突破口，因此全面否定對美投資，未必能帶來正面效果。

來源：綜合外電報道

## 白宮尚餘「底牌」 其中一條從未用過

香港文匯報訊 美國最高法院裁定總統特朗普引用《國際緊急經濟權力法》(IEEPA)開徵的大規模關稅措施不合法。美媒報道，特朗普倘欲繼續徵收廣泛關稅，就只能引用其他法律基礎，而他目前主要剩下4個選項。

特朗普可引用1962年的《貿易擴展法》232條款，針對特定產業加徵關稅。然而引用這條款前，美商務部必須先展開調查，且無法完全複製「對等關稅」的廣泛性質。特朗普也可引用1974年《貿易法》301條款，針對對美國實施不合理歧視性貿易政策的國家實施報復性關稅。不過301條款同樣需事先經過調查且只能針對單一國，實施前更要先與目標國家進行談判，因此同樣無法取代「對等關稅」效果。

### 動用或招致強烈報復

《貿易法》的第201條款則允許總統在美國國際貿易委員會認定進口激增對國內產業造成嚴重損害的情況下，實施包括關稅在內的臨時保障設施，但這需委員會進行正式調查並作出損害認定。最後，特朗普還可引用從未被歷任總統引用過的1930年《關稅法》第338條款，該法允許總統在認定別國存在歧視性貿易行為，而該行為對美國造成獨特不利影響時，直接加徵最高可達50%的關稅，且不需要事先進行調查。報道指出，該條款有可能複製「對等關稅」的效果，但這樣做或違反世貿組織的條款，並招致受影響國家的強烈報復。

## 美關稅攪動世界「中國支點」價值凸顯

### 專家解讀

商務部研究院研究員周密對香港文匯報表示，當前美國的關稅政策仍然存在顯著的不確定性，無論是剛剛提出的10%關稅稅率，還是未來的關稅走向，均未明朗化。「這種持續的政策波動對全球貿易與跨境投資形成明顯的擾動，將顯著增加企業經營決策與長期布局的風險成本。」周密說，與此同時，中國始終有定力、有底氣，堅持高水平對外開放，持續自主下調關稅水平，穩步拓展貿易合作空間，並不斷增強產業鏈供應韌性與穩定性，為各國深化對華經貿合作營造穩定、可預期的制度環境與市場條件。

如今的中國已是全球第二大經濟體和第二大消費市場，還是全球唯一擁有聯合國產業分類中全部工業門類的國家。中共二十屆四中全會將「建設現代化產業體系，鞏固壯大

實體經濟根基」上升為「十五五」時期首要任務。周密認為，在全球經濟環境充滿不確定性的背景下，中國通過「十五五」規劃建議確立的現代化產業體系布局，以及持續推進的貿易多元化戰略，為全球企業提供了穩定的政策環境、完整的產業鏈支撐、廣闊的市場空間。

### 全球市場主體更青睞中國

周密表示，10%的進口關稅若落地，相當於抹平了美國對各貿易夥伴原本實施的差別性關稅措施與待遇，相當於在市場之外築起了新的壁壘，這將繼續加速全球供應鍊的重構進程。他認為，各國貿易夥伴在看到美國持續使用關稅手段保護自身市場後，對美國市場的態度將更為謹慎，並會據此調整自身的貿易與布局策略。

另值得一提的是，就在特朗普宣稱對全球商品加徵10%進口關稅的同日，德國發布數據顯示，2025年中國以2,518億歐元的進出口總額，再次超越美國成為德國最大貿易夥伴。

周密對香港文匯報指出，這一結果深刻反映了中國貿易多元化的堅實進展與全球吸引力。在中國持續擴大對外開放的背景下，無論是傳統產業供應鍊，還是創新產品與新興領域供應鍊，全球市場主體都更加傾向於與中國建立穩定、可持續的貿易投資聯繫。周密判斷，這種基於確定性政策環境與可靠合作預期的貿易結構優化，將成為未來全球經貿發展的重要趨勢，外國企業在國際環境不確定性交織的情況下，大多將選擇中國作為重要的支點，以布局更有確定性、更長期的發展路徑。 ●香港文匯報記者 朱熾 北京報道

## 華再成德最大貿易夥伴

香港文匯報訊 據中新社報道，根據德國聯邦統計局20日公布的最新數據，2025年德國對中國貿易總額為2,518億歐元。中國再次成為德國最大貿易夥伴。

中國曾在2016年至2023年連續8年位居德國最大貿易夥伴，2024年這一位置由美國佔據。

數據顯示，2025年德國對中國的貿易總額同比增长2.1%。自2015年以來，中國一直是德國最重要的進口來源國。2025年，德國自中國進口貨物總額達1,706億歐元，同比增长8.8%。在自中國進口的商品中，佔比最高的是數據處理設備以及電氣和光學產品。

### 德國對美貿易總額降5.0%

2025年，德國對美國貿易總額為2,405億歐元，同比下降5.0%，美位居德國第二大貿易夥伴。其中，德國對美出口額為1,462億歐元，同比下降9.4%。分析認為，美國的關稅政策及貿易爭端對此造成一定影響。

整體來看，2025年德國出口總額同比增长0.9%至15,630億歐元，進口總額同比增长4.3%至13,625億歐元。全年貿易順差為2,005億歐元，較2024年減少424億歐元。



●中國再次成為德國最大貿易夥伴。圖為中國重慶與德國杜塞尔多夫在第八屆進博會上共同舉辦的雙城聯展現場。網上圖片

## 陝西新能源車企 新年出口「開門紅」

香港文匯報訊 (記者 李陽波 西安報道) 春節期間，位於陝西省西安市的陝西汽車控股集團有限公司(以下簡稱「陝汽」)的重卡生產線一派忙碌景象。通過各個環節節裝，一輛輛重卡整車下線，最終駛向國內外市場。據悉，2026年首月，陝汽實現「開門紅」：產量同比增长20.1%，銷量同比增长23.7%。其中出口銷量同比增长12.9%。

### 海外累計訂單近7000輛

作為中國新能源重卡的領先者和全球重卡「第一方陣」成員，陝汽一方面繼續鞏固和拓展傳統海外市場。其中開年首月，非洲市場重卡實銷突破3,000輛，中北美洲區域重卡銷量同比大幅攀升，馬來西亞客戶訂購的數百輛重卡訂單成功簽約。1月海外累計訂單近7,000輛。另一方面，隨着海外市

場保有量迅速增長，陝汽加快構建全球售後服務網絡，在全球布局41個海外營銷區，包含200多家一級經銷商、600多個海外服務網點、180多個配件渠道，覆蓋非洲、東南亞、中亞、中東、中南美等區域。

與此同時，陝汽不斷借新技術開發新產品，在大力開發新能源汽車的同時，還積極研發礦山無人駕駛車、環衛車、掃雪車等各類特種車。今年1月29日，陝汽與卡爾動力(北京)科技有限公司在西安舉行未來運輸機器人(無人駕駛重卡)合作暨200輛戰略簽約儀式，雙方將在未來運輸機器人研發及產業化方面深度協同，推動智能駕駛與新能源技術融合落地。從牽引車到環衛車，從電動化到氫燃料，從重卡到未來運輸機器人，進入2026年，陝汽以多元技術路線和開放產業生態，推動商用車新能源化、智能化進入規模化落地新階段。