

隨着中美關係的持續改善，中國和越南對美出口關稅差距收窄，疊加內地完整穩固的供應鏈優勢，原本轉移至越南的部分海外訂單開始回流中國。目前回流的訂單主要集中在高附加值、工藝複雜、交期緊的品類，涵蓋高端服裝、智能升降桌、高端電風扇、製冰機、個人護理電器等領域。不少港商調整海外布局，有深圳港商放棄越南胡志明市建廠計劃，轉而在鄰近深圳的惠州布局智能化工廠；也有在越南設廠的港商正在觀望，受當地工資上漲、招工困難、電力短缺等困擾，計劃將訂單回流大灣區。

●香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

越南曾是中資企業規避美國關稅的「避風港」。2018年中美貿易摩擦升溫後，不少中資企業將最終組裝環節遷至越南，採取「中國生產—越南組裝—對美銷售」的貿易模式，亦推動過去幾年越南對美出口迅速增長，2025年越南對美貿易順差升至1,780億美元，超過中國，位居全球首位。此後，美國對越南陸續啟動三輪301調查，並對第三國轉口商品加徵40%轉運關稅。今年美方進一步施壓，將越南列為「重點外國國家」。

越南生產成本續急速上升

與此同時，今年6月初，越南總工會廢除沿用多年的最低工資制度，每周工時從此前的48小時逐步壓縮至40小時，同步增加法定節假日、提升加班薪酬標準。若政策實施，越南製造業將普遍迎來勞動力成本的攀升。

長期承接美國電風扇訂單的中山樂途電器總經理黎明陽表示，伴隨貿易政策調整，中越電風扇對美出口的關稅差距從以前的14.7%收窄至4.7%。而東南亞電風扇的核心部件從中國進口，疊加關稅、物流、生產配套成本，整體生產成本較內地高出10%至15%，原有成本優勢基本消失。近期已有美國客戶將多款小風扇模具生產從越南遷回內地，百萬台級別的批量訂單重新落地內地工廠。目前海外客戶將簡單工序、低附加值的訂單留在東南亞生產，將大批量、高品質、交期緊的訂單回流中國。

中國生產能力符外商要求

在越南布局製衣廠的港商、AMP越南製衣廠創始人李寶昕透露，最近美國一些紡織服裝訂單回流內地。沃爾瑪、Target、Quince等國際主流零售商，此前戰略性將訂單撤出中國生產，如今重新將交付周期短、工藝複雜、品控要求高的訂單回流內地生產。她介紹，越南工廠產能不足，公司已把部分訂單轉到內地生產。一些時裝企業同行也在積極擴充內地產能，承接回流訂單。

東南亞賴以生存的低成本優勢正持續弱化，人工、租金、能源等隱性成本全面攀升，成為訂單回流的重要推手。從事文化產品生產的港資企業中天國際創始人鍾家武表示，正在觀望將訂單轉回深圳工廠的可行性。目前公司產品，從越南出口到美國的關稅較中國大約低15%，但部分品類中越輪美關稅差距持續縮小，已有同行訂單回流內地。他感嘆，今年越南人工成本上漲20%，並且招工困難。如果美國客戶不限制供貨地，他的越南工廠部分訂單就會回到深圳工廠。

美國關稅政策差距呈收窄

不少港商已果斷調整海外投資布局，放棄越南擴產計劃，全力深耕國內市場。從事鮮花包裝袋生產的港商、深圳明新包裝有限公司總經理何廣健表示，公司原本計劃在越南胡志明市投資數千萬美元建設新廠，但隨着中美關稅政策調整及美國對越南301調查推進，已終止海外建廠計劃。目前美國對全球多數國家加徵10%關稅，另對中國因301調查額外加徵15%關稅，即中國較越南整體高出約15%關稅，而公司所屬塑膠品類關稅中越差距已縮小到10%。與此同時，美國正對越南進行301調查，越南或將迎來加徵關稅等制裁，屆時其關稅優勢將不復存在。

除關稅隱憂外，越南產業經營短板持續暴露。目前越南胡志明市廠房租金已漲至每平方米3美元，工人工資也快速上漲，且電力短缺問題嚴重。基於多重考量，何廣健決定取消越南建廠計劃，轉而投資5,000萬至6,000萬元人民幣，在惠州新圩自建智能化工廠。今年8月廠房將完成裝修及自動化設備更新，管理系統同步升級，年底前將全部投入使用。升級完成後，工廠將實現生產自動化、管理數字化，整體競爭力大幅提升。

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）知名財經人士李大霄近日在接受記者採訪時表示，當前國際形勢的變化對大灣區企業而言總體是利好消息。他從多個維度對大灣區與越南等東南亞國家的產業競爭格局進行對比分析。

李大霄指出，大灣區在生產效率方面仍然保持較高水平，產業鏈配套完整，電力供應充足，這些都是越南目前難以比擬的核心優勢。雖然越南在人工成本等方面確實相對便宜，但綜合來看，大灣區在效率、電力保障、產業協同等方面的綜合優勢更為突出。

他同時坦言，越南並非沒有吸引力，但其在招工難、勞動力穩定性不足、政策環境不夠成熟等方面仍存在明顯短板，這些問題在實際經營中會帶來不小的隱性成本。

內地勞動力資源優勢仍明顯

針對大灣區企業下一步的發展方向，李大霄給出了明確建議：大灣區企業應當更加注重供應鏈的深度整合，充分利用現有的產業鏈優勢、產能優勢以及高效的資源配置能力來開展業務。他特別強調，隨着關稅問題有所緩和，大灣區的生產空間將進一步打開，產業配套優勢和效率優勢都有可能得到更充分的發揮。

此外，李大霄還提到，當前內地勞動力資源依然充裕，人工優勢並未消失。大灣區企業在此基礎上，若能進一步發揮外包協同產能的作用，整體產能潛力仍然非常豐富，未來發展空間值得期待。

專家：大灣區產業鏈綜合優勢突出

關稅差距縮窄 疊加產業鏈優勢 港商調整策略轉戰內地

越南「避風港」紅利消退 製造業訂單重返大灣區



●有港商表示，今年越南人工成本上漲20%，並且招工困難。圖為AMP旗下的越南製衣廠，工人正在縫製衣服。香港文匯報深圳傳真

廠商談訂單回流中國內地



●深圳明新包裝有限公司總經理何廣健表示，因中國和越南出口美國關稅縮窄，便放棄在越南建廠，轉而在惠州建設智能化工廠。

香港文匯報記者李昌鴻 攝



●中天國際創始人鍾家武表示，今年越南用工成本上漲20%，並且招工難，正在觀望將訂單轉回深圳工廠的可行性。

香港文匯報深圳傳真



●AMP越南製衣廠創始人李寶昕表示，這波東南亞訂單回流內地，主要是散單以及交付時間短、比較複雜的訂單，是很多企業的避險方法。

香港文匯報深圳傳真

高端訂單回流 盡顯中國製造優勢

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）電子行業本輪訂單回流更顯「硬核」，驅動力來自中國無可替代的供應鏈及綜合生產效率優勢。業內資深專家方先生表示，中國作為全球核心零部件供應基地，全球眾多產品的重要部件都需從中國進口，中國也是全球電子元件、中間品的核心供應基地。世界上超過一半的印刷電路板（PCB）都在中國製造。這意味着任何電子產品都難以繞開中國供應鏈。

他稱，中國產品品質與效率同樣具有優勢。反觀東南亞地區，普遍存在電力供應不穩定、產業工人技能不足、工業配套不完善等短板，比如部分越南工業園區的電力缺口常年在30%左右；而中國的供應鏈則具備綜合效率最優解。

有在墨西哥設廠的大灣區企業高管反映稱，其墨西哥工廠花了三年時間，生產效率才達到中國工廠三年前60%的水平，海外產能效率短板短期難以彌補。

當前訂單回流主要是高複雜度、高價值、交期緊的訂單。一些跨國企業甚至明確表示，如果不把核心生產放在中國，企業「沒有辦法生存」。這類訂單關係更牢固，容易轉化為長期合作。中國工廠正成為全球供應鏈的「大腦中樞」，承擔研發、高端製造和標準輸出，而東南亞工廠則作為配套備份。

採購商棄追逐「最低成本」

總體來說，這輪訂單回流揭示全球採購邏輯的深刻轉變：全球採購商已從單純追逐「最低成本」，轉向尋求「綜合效率與確定性」。在這一輪供應鏈洗牌中，中國製造憑藉其強大的韌性與效率，正從過去的「世界工廠」逐步向「全球供應鏈大腦中樞」的角色演進。



●有專家表示，任何電子產品都難以繞開中國供應鏈。資料圖片

「中國+東南亞」彈性模式或成趨勢

香港文匯報訊（記者 李昌鴻 深圳報道）隨着近年地緣風險加劇，美國關稅政策頻繁調整，推動全球供應鏈隨之優化。對於不少製造業企業來說，曾經繞道東南亞的「關稅紅利」逐步消失，直接推動部分外貿訂單回流中國內地，在機電、小家電和傢具等行業尤為明顯，但業界亦坦言，這並非簡單「反轉」。

回流中國訂單傾向臨時性

港商AMP越南製衣廠創始人李寶昕表示，目前回流中國內地的紡織品既有大批量的標準化訂單，也有小批量、高附加值、工序複雜的訂單。廣東懷集的一些服裝企業反饋，今年第一季的訂單量同比增加了約三分之一。不過，這種回流被認為具有臨時性，一旦東南亞出現更低的關稅窪地，訂單可能再次流出。

李寶昕認為，儘管短期內出現訂單回流，但這並不意味着趨勢會長期持續，未來仍面臨諸多挑戰。而且，越南等國自身也在進行產業升級，已不太願意繼續接收傳統的紡織服裝類勞動密集型



企業投資，這給未來紡織訂單的流向增添了變數。

美關稅政策走向仍屬未知數

另外，由於美國的關稅政策尚未完全塵埃落定，10%的全球臨時關稅將於本月底到期，未來的政策走向仍是未知數。東南亞的供應鏈仍在成長中，長期來看，如果其基礎設施和配套能力得到完善，仍將是中國強有力的競爭對手。

●AMP表示，越南也在進行產業升級，已不太願意繼續接收勞動密集型產業。香港文匯報深圳傳真

許多已在東南亞設廠的中國企業，正在將該地區工廠的定位從「對美出口基地」轉向開拓本地及周邊市場，以分散風險。可以預見，中美貿易關係的緩和及為全球供應鏈帶來了新變量，但它更多是促使企業在「中國效率」與「東南亞成本」之間尋找一個動態平衡點。未來的趨勢將是「中國+東南亞」的彈性供應鏈模式，企業會根據關稅、成本和客戶需求，靈活調配兩地的產能。

內地「新三樣」出口破頂 上半年增逾五成

香港文匯報訊（記者 蔡競文）上半年中國出口超预期增長，「新三樣」（新能源汽車、鋰電池和光伏電池）出口創歷史新高。海關總署最新公布的外貿細分數據顯示，6月「新三樣」出口額為216.8億美元，繼今年3月突破200億美元關口後，再次刷新歷史最高紀錄，同比增長56.1%，當月新能源汽車出口勢如破竹，首次突破100億美元關口。上半年，「新三樣」出口額共計1,158.5億美元，歷史同期首次突破1,000億美元大關，較上年同期增長52.3%。

6月「新三樣」出口規模在同期整體出口中的佔比持平於5.26%，已連續五個月超過5%。具體到三樣產品中，6月光伏電池出口連續第二個月量縮而價漲，顯現4月相關出口退稅取消後的價格傳導；鋰電池出口量創紀錄最高，而價格回落至五個月低點；新能源汽車出口金額歷史首次突破105億美元，但出口均價連續三個月同比下



●6月新能源汽車出口額為歷史上單月首次突破105億美元關口。資料圖片

滑。

6月新能源汽車出口額105.8億美元，為歷史上單月出口規模首次突破100億美元關口，同比增長106.1%；同期出口量約58.9萬輛，同比增長109%；出口均價約17,817美元/輛，同比下跌

1.4%，已連續三個月同比下滑。英國、比利時、澳大利亞為主要出口目的地。

鋰電池6月出口逾5億個創新高

鋰電池方面，6月出口額86.9億美元，為三個月高點，同比增長31.7%。其中，出口量5.01億個，創有紀錄以來最高，而出口均價繼續回落至17.4美元/個，為五個月最低水平，量、價同比分別增長23.5%和6.7%。德國、美國、荷蘭為主要出口目的地。

經歷取消出口退稅及徵收消費稅等政策調整後，光伏電池出口呈現量減價升的趨勢，當月出口額24.9億美元，較前月回升11.6%，同比增13.3%。其中，太陽能電池出口量降至7.43億個，同比進一步減少16.5%；但出口均價升至3.35美元，同比增35.5%，創逾四年最大增幅。荷蘭、巴基斯坦、菲律賓為主要出口目的地。