



全球經濟貿易關稅政策的變革

及

其對製造業的影響與應對策略

香港中小企經貿促進會 會長 黃達勝先生

關稅對製造業影響及應對

【影響】

- 特朗普2.0時期來臨，「美國優先」仍是指導思想，再工業化、貿易保護主義、企業減稅和嚴打非法移民仍是主要內容，但各項政策主張相較1.0時期更為激進。他已表明，將對中國進口商品再加徵一成關稅，理由是麻醉劑等非法藥物大量湧入，更揚言要徵收六成關稅。雖然近年中央及香港呼籲港商開拓東盟等一帶一路市場，但美國仍是重要市場。
- 有分析指出，在2018年的中美貿易戰之後，中國出口到美國商品的平均關稅已經從3.8%提高到了19.3%以上，是2017年加徵關稅前的6倍多，中國產品在美市佔率由2017年的22%下滑至2023年的14%。
- 美國國家經濟研究局研究顯示，特朗普1.0時期，美國政府加徵的關稅成本幾乎全部由美國消費者及進口商承擔，只有鋼鐵等極少數產品的關稅成本由海外出口商承擔。因此，2017年7月至2018年7月，美國進口商品價格同比增速從1.2%上行至4.8%。由於美國商品消費半數來自進口，進口價格上升解釋了同期商品通脹的全部變化，若未來特朗普政府再度大幅提高關稅，勢必激起貿易對手反制，可能在全球範圍內掀起一輪大規模貿易戰，推升全球貿易成本，推高通脹中樞，美國將再度面臨輸入型商品通脹的挑戰。
- 要知道民主黨其中一個失敗原因，是通脹太高，一般百姓生活困苦，以致不支持民主黨，相信特朗普必到會考慮通脹問題。同時，要考慮加稅是產品的範圍，必須找到替代品，另一要點是加幅，他曾揚言要將關稅進一步上升到60%，但會否真的去到六成，仍是一大疑問，因為難以估計加稅的節奏和步伐，到底是一下子加到六成，還是逐步加？
- 假設美國對中國加徵關稅至60%（目前為19%），有分析估計，中國對美國出口成長率下降34%左右。美國佔中國出口的比重約為14%，也意味著對中國整體的出口影響約為4.8%。



美國對從中國口商品加徵關稅的影響研究

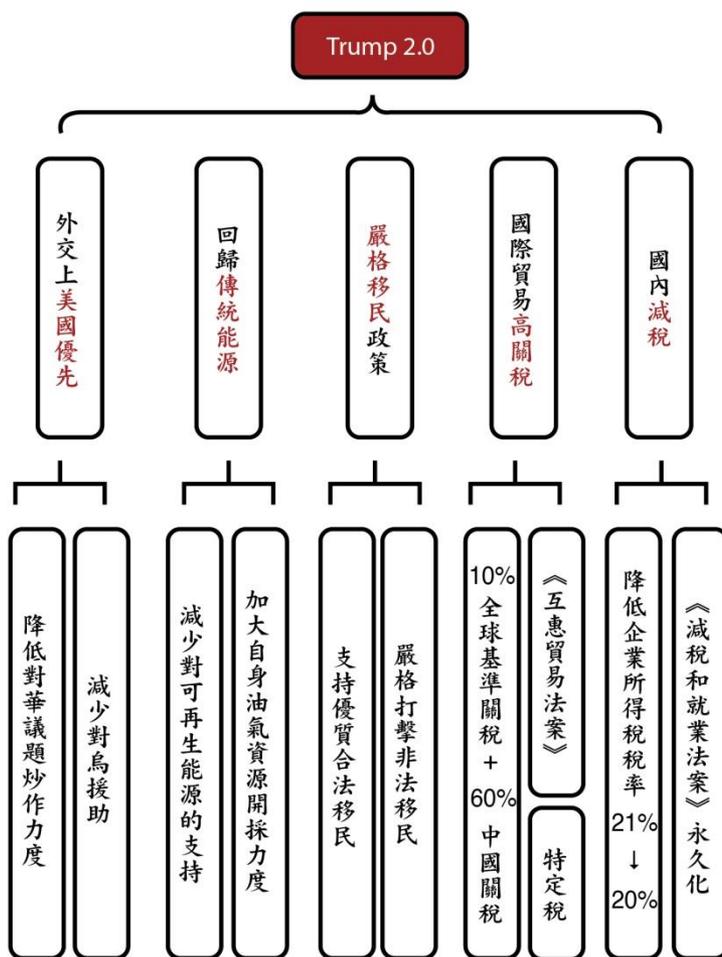
	來源	公式	貿易戰後平均關稅 從3.8%提高到19.3%	特朗普威脅進一步 將關稅增加至60%
美國對中國進口商品關稅增幅	政策	a	15.5%	40.7%
關稅到價格的傳導	Feenstra (1989)	b	0.6	0.6
美國進口商品的價格增幅	計算得出	$c=a*b$	9%	24%
美國從中國進口商品總額 (億美元)	中國統計局 2020, 2023	d	4518	5003
美國進口價格彈性	Kee et al (2008)	e	-3.39	-3.39
美國從中國進口商品預計減少 (億美元)	計算得出	$f=c*d*e$	-1424	-4142
中美貿易順差 (億美元)	中國海關 2020, 2023	g	3169	3361
中國總出口 (億美元)	中國海關 2020, 2023	h	25900	33790
中國GDP (億美元)	中國統計局 2020, 2023	i	148626	176620
對中美貿易順差的影響	計算得出	$k=f/g$	-44.9%	-123.2%
對中國出口的影響	計算得出	$l=f/h$	-5.5%	-12.3%
對中國GDP的影響	計算得出	$m=f/i$	-1.0%	-2.3%

資料來源：同花順，CEIC，浦銀國際估算

【三大估計】

- 1) 考慮到普通美國民眾的生活壓力，特朗普內閣或許不會集中對所有中國進口產品徵收高關稅，而且特朗普2.0內閣的財長，主張將關稅作為談判工具或認為關稅需要逐步分層實施。
- 2) 美國可能針對中國的特定產品徵收關稅，同時向中國施壓，要求中國增加對美國產品的採購。正如特朗普第一個任期內推動的《中美經濟貿易協議》，要求中國在2020-2021年內，在2017年進口水平的基礎上，新增不少於1621億美元的進口，合計約為3818億美元的進口。特朗普上任後，可能通過談判希望中國繼續履行協議，並可能希望中國進一步擴大進口量。
- 3) 按估計，特朗普政府對華關稅最快在今年二季度啟動，因此不少美國企業已經開始增加進口，來自海運和空運情報平台Xeneta的資料表示，特朗普在2018年貿易衝突期間提高對中國進口商品的關稅時，海運集裝箱運費飆升了70%以上。而隨著特朗普再度當選總統，美國進口商和出口商為不斷上漲的海運集裝箱運費做準備，企業正爭先恐後地進口以避免更高的關稅。

Trump2.0 政策主張核心內容一覽



資料來源：招商銀行研究院

【應對】

1) 在東盟等地拓生產線。

特朗普首個任期，不少企業為避高昂關稅，在中國內地和海外各設一個工廠，前者應付中國及非美國訂單，後者則生產美國訂單。但問題在於隨着特朗普2.0的來臨，不少美國買家已反映，要求在海外有兩個廠房，因此除了本身在東盟的廠外，亦可留意其它地區設廠的要求，並參加TDC或商會考察不同地區，建立聯繫，尋找可入股的廠家，待雙方合作成熟後，再考慮增持股份。

2) 將生產外判給在東盟等地有廠的企業，但要認真做好QC及，與合作方簽合作內容。

3) 有熟悉美國海關法規的律師提出，企業可探討能否借助「首次銷售規則」(First Sale Rule)減低實際稅務負擔。這項類似於海關估價的規則適用於多層交易；如果美國進口商透過中間商委託一家工廠生產，則可嘗試向美國海關申請以價格較低的「出廠價」來報關，從而減少繳稅成本。但須注意的是，「首次銷售規則」在操作上較為複雜，不但涉及與美國海關之間的「討價還價」，有關各方還須向政府遞交業務紀錄和賬簿資料，包括要披露一些企業交易環節的商業資料甚至是屬於企業內部的敏感資料；同時亦要留意可能會牽涉到「轉移定價」方面的稅務問題。因此，企業可能要聘請專業人士協助。



「香港有很多中小企，半數以上生意來自美國，年年減價才能勉強維持，子女也不願接班，但為了一班老夥計和自己一輩子的心血，正在苦苦經營。」然而11月6日特朗普提前鎖定總統選舉勝局，為生意剛見曙光的一眾中小企老闆，澆下了一大盆冷水。我當日正好跟一群港商在一起，我直言：「那一刻，多名主力做美國市場、僅在中國內地設廠的港商，大呼無得做呀，現場充斥着一片愁雲慘霧。」但有人愁來亦有人歡喜，在海外布局多間廠房的大企業，訂單則源源不絕，料成為特朗普第二任期的大贏家。

美國大選已經過去一個多月，但與港商一同見證美國大選點票結果的畫面，我仍歷歷在目。面對揚言對華徵收六成關稅的特朗普再上台，我和一眾中小企港商一樣，心中充滿了無奈，以及難以對外訴說的唏噓。

轉型難海外設廠更難

在香港，有相當一批年過半百，甚至六、七十歲的「廠佬」，他們做了幾十年代工生意，每日埋頭苦幹，面對困難時，不屈不撓、奮力向上。「2018年中美貿易戰，加上疫情三年，一批又一批的中小企倒閉結業。能生存下來的，大多為了一輩子心血，將自己名下物業一按、二按，更低價賣樓、賣車、賣珠寶金器、沽股票，甚至四出借貸，元氣大傷。」本以為疫情過後，曙光終於要來，豈料惡夢重臨。這些人不是沒有嘗試轉型升級，或開拓新市場，但受限於人力、財力、員工老齡化等問題，轉型之路遙不可及。「到東盟設廠投資，沒有一千幾百萬不能成事，但疫後中小企東主身家大縮水，資金何來？何況一些海外客戶只保證一年訂單，在投入與回報不成正比下，海外設廠難以成事。」面對美國市場前景不明，從事玩具生產的李先生和許多中小型出口商皆坦言，心情跌至谷底。





「東盟、中東等新興市場看似不錯，但訂單量少，根本無法替代美國市場。疫情已令不少廠家債台高築，籌集海外設廠資金，更非易事。」若美國對華產品徵重稅，料不少廠家意興闌珊，寧願縮減業務，甚至出售廠房及設備，為了能保留退休金或選擇「光榮引退」。

面對特朗普2.0的到來，也有一些較為靈活的港商想再一拚，有做了數十年的港商建議，其中一種方法，是因應美國訂單減少而收縮生產，讓內地員工自然流失，留下熟手工人，轉做售價較高、量少的產品，專攻精品化或中、高檔次產品，並將空置的廠房分租出去。

另外，有些轉為做貿易商，不再生產，而是承接訂單後，外判生產工序，但必須找到可靠的夥伴，及自身做好品質監控。港商王先生認為：「不少中小企老闆在自身行業擁有數十年豐富經驗，靠着一雙金睛火眼，可為產品嚴格把關，所以轉做貿易商可能是港商靈活求存的好方法。」

訂單大洗牌料強者愈強

事實上，在特朗普首個任期，不少企業為避高昂關稅，在中國內地和海外各設一個工廠，前者應付中國及非美國訂單，後者則生產美國訂單。隨着特朗普2.0的來臨，不少美國買家已提出，要求在海外有兩個廠房，且分別在東盟和東盟以外地區。港商陳先生直言：「不能保證給予長期訂單，卻要求在其他地區設新廠，非每個港商都能滿足，或導致訂單大洗牌，更多流向在海外不同地區有多間廠的大企業，變成『大者恆大、強者愈強』的局面。」

與中小企的艱苦經營、陷入生死存亡不同，現時不少在全球布局多間廠房的大企業，已低調地為訂單大洗牌作準備，擴充產能和增加人手。「買家想盡量分散生產，來減輕風險，最希望廠家在東南亞不同國家、南亞都有產，這豈不是為大廠度身訂造的條件？」有資深出口商估計，未來「大路貨」訂單將愈來愈集中在大廠生產，中小型廠要走「款多量少」路線，才可活下去。此外，現時盛傳美國會對越南進行調查，有機會加徵關稅，若成為事實，則勢必打擊在越南的港商的生意，更何況還不知道美國會對多少國家下手。



對此，我回想起早在1987年的亞視總部曾發生四級大火，令亞視損失慘重，道具部、錄影廠燒至滿目瘡痍，而身為對手的電視廣播行政主席邵逸夫卻親赴亞視慰問，更公開承諾會全力向亞視提供協助，以實際行動擊破「同行如敵國」的固有觀念。「當年邵逸夫接受訪問時講過，如此情形，我們一定要幫手，也很開心可以幫上忙。」我希望香港各行業能發揮同業互助精神，攜手共進或是本地中小企的出路。

「很多人以為在越南等東盟設廠，便可避開美國額外關稅，但美國已關注到越南等東盟入口急增的情況。舉例說，今年首11個月，美國是越南最大的出口市場，出口額達1089億美元，對美國貿易順差達954億美元，大升增27%，數字這麼突出，美國官員又不是傻子，說不定會對越南下手。試想想特朗普表明將在明年1月20日入主白宮的首天簽署行政命令，對中國、墨西哥和加拿大徵收新的關稅，連墨西哥和加拿大都不放過，真的沒有人知道這個狂人想什麼。」

期待互助同業攜手渡難關

面對特朗普令人無所適從的作風，我期望香港的商會應早作準備及發揮互助精神，才能共同走出難關，建議可善用同業空置產能。「假設A公司在越南有廠，但越南成為下一個徵稅目標，在泰國有廠的B公司可用空置產能，承接A公司生產。」然而，商場如戰場，同行之間競爭已白熱化，要推行相關計劃或困難重重，需要權威人士從中協調才有望成事。

