



美國加徵「對等關稅」的影響及港商應對策略簡析

(美國加徵關稅專題討論之二)

一、事件回顧

- 特朗普於4月2日(美東時間)發布行政命令，宣布對全球進口的商品加徵10%的基準關稅，以及對57個對美享有較多貿易順差的經濟體加徵所謂的「對等關稅」，關稅稅率從11%到50%不等，並定於美國東部時間4月9日凌晨起生效。當中，美國除了對中國(包括香港)加徵34%的關稅以外，對主要盟友例如歐盟、日本分別加徵20%和24%的關稅，對亞洲主要貿易夥伴越南、台灣、韓國和印度等則分別加徵46%、32%、25%和26%的關稅。

特朗普於同日簽署另一項行政命令，規定自2025年5月2日起取消對來自中國內地及香港、價值800美元或以下進口小額包裹的免稅待遇，將對其徵收30%的關稅或每件貨物25美元(以較高者為準)；自2025年6月1日起，將每件貨物的關稅固定金額上調至每件50美元。

- 中方在第一時間(北京時間4月4日)發布多項對美的反制措施，包括自4月10日12時01分起，對原產於美國的所有進口商品在現行適用關稅稅率基礎上加徵34%的關稅。同時，在世貿組織爭端解決機制下起訴美方的相關做法，將多家美國實體或企業列入出口管制管控名單或不可靠實體清單，對中重稀土相關物項實施出口管制，以及暫停美國多家企業的商品輸華資質等舉措。
- 根據白宮於4月8日(美東時間)公布的總統行政命令，指中方沒有撤回對美反制措施，將對中國(包括香港)額外再加徵50%關稅。新措施將於4月9日凌晨起生效。同時，特朗普宣布將中國內地和香港的小額包裹徵稅額翻3倍，從貨值的30%增加到90%；進口商須繳付關稅為貨值的90%或75美元(以較高者為準)，並在6月1日後升至150美元，理由是中國實施了報復性關稅。
- 中方於4月9日(北京時間)宣布對原產於美國的進口商品加徵關稅稅率從34%增加到84%；同時將6家美國企業列入不可靠實體清單，新增12家美國實體列入出口管制管控名單；對赴美中國遊客發布風險提示，並發布留學預警等。
- 美國提出「對等關稅」計劃僅7天之後，特朗普於4月9日(美東時間)宣布對除中國以外的其他國家或地區暫停執行「對等關稅」90日，在此期間的輸美商品統一加徵10%的關稅，但對中國加徵的關稅稅率提高至125%。

根據白宮發布的「對等關稅」修訂細則，自 5 月 2 日起美國將中國內地和香港的小額包裹從價稅從 90%增至 120%。進口商須繳付關稅為貨值的 120%或每件 100 美元(以較高者為準)，並在 6 月 1 日之後會上升至每件 200 美元。這項措施已於 5 月 2 日如期實施，美國郵政署要求航空公司和船舶營運商需與託運人和中國郵政當局合作，在貨物運出內地或香港之前繳納進口稅並提供證明。而且按美國海關及邊境保衛局的指引，除針對原產地為內地及香港貨品(Products of PRC and Hong Kong)外，無論寄出貨品的來源地為何或是否經其他地方運到美國，只要包裹由內地或香港寄來(from)均要繳稅。

- 中方於 4 月 11 日(北京時間)再次宣布對原產於美國的進口商品加徵關稅稅率提高至 125%，並明確指出，「鑒於在目前關稅水平下，美國輸華商品已無市場接受可能性，如果美方後續對中國輸美商品繼續加徵關稅，中方將不予理會」。同時，中方將在世貿組織追加起訴美國進一步提高對華關稅措施的行為。
- 根據白宮網站於 4 月 15 日發布的事實清單(Fact sheet)指，由於中國對美國加徵關稅的報復行動，目前中國輸美商品面臨最高達 245%(例如注射器和針頭等產品)的關稅。

二、美國「對等關稅」的主要特點

- 特朗普 4 月初宣布對外加徵「對等關稅」，表現為關稅稅率高、影響範圍廣、實施速度快的特點，並遠超國際社會的普遍預期。當特朗普宣布「對等關稅」具體方案後，投資者擔憂此舉將導致全球經濟衰退風險的大幅上升，令全球主要股市普遍錄得重挫，亞太區多個股市指數出現多年來最大的單日跌幅。
- 首先，從加徵關稅稅率來看，按美國貿易代表辦公室於 4 月 2 日公布的計算公式，美方的計算邏輯可謂是「簡單粗暴」，備受外界質疑。這除了暴露出特朗普政府的新關稅政策極度粗疏無理、倉促草率，甚至形同兒戲之外，還赤裸裸地表露了美國加徵關稅的真實意圖並非在於其所宣稱的「雙邊稅率對等」的原則，而是著眼於企圖藉此「平衡」美國與其他經濟體之間的商品貿易逆差。

特朗普公布的「對等關稅」方案，許多經濟體的稅率都在 20%或以上，令美國從海外地區進口商品面臨二戰後的最高關稅。有研究指¹，倘若「對等關稅」方案如期實施的話，美國加權平均進口關稅水平將上升至 1934 年以來最高稅率，比起特朗普再度執政前的美國進口關稅水平暴增 7 至 9 倍。

- 其次，從影響範圍看，特朗普在首個總統任期內除了對華發動關稅戰外，對其他國家或地區的關稅水平基本上維持不變。特朗普再度就任後，不僅對所

¹「特朗普提出百年未見高關稅」，《華泰證券宏觀研究報告》，發表於 2025 年 4 月 3 日。

有貿易夥伴開徵 10% 的基準關稅，還對一些對美享有貿易順差的經濟體加徵更高的「對等關稅」；反映了特朗普政府嘗試以單邊行動繞過世貿組織，對全球貿易體系及關稅制度進行系統性重構。在此背景下，全球大多數經濟體已難獨善其身，不可避免會被捲入美國關稅磋商乃至雙邊經貿談判的旋渦之中。

- 從美國實施「對等關稅」的目標地域來看，東南亞國家成為此次受影響最嚴重的地區之一。在特朗普對外加徵關稅的國家清單中，許多東南亞國家被列入其中，且被加徵的關稅稅率平均高達 33%，柬埔寨(49%)、老撾(48%)、越南(46%)和緬甸(44%)等四國更是首當其衝，關稅稅率超過四成；其他幾個東南亞國家比如泰國(36%)和印尼(32%)的關稅加徵幅度亦在三成以上。

在特朗普首個總統任期內，美國對華加徵關稅促使不少內地企業和港企轉移部分生產線到東南亞國家，從而以較低的關稅將商品出口到美國市場。此次東南亞各國特別是一些「中國+1」策略下的熱門轉移地包括越南、柬埔寨、印尼、泰國等，紛紛成為「對等關稅」的重點打擊對象，其背後的主因之一正是美方希望封堵東南亞作為中國商品出口美國的第三方中轉渠道。

- 值得一提的是，加拿大和墨西哥並未被納入美國政府 4 月以來關稅調整的適用範圍，不但獲豁免針對全球貿易夥伴 10% 的基準關稅，也未在特定國家的「對等關稅」之列；特朗普更表明，符合《美墨加協議》(USMCA)的產品可繼續以優惠條件進入美國。同時，一些南美洲國家的關稅調整幅度亦相對輕微，例如巴西、阿根廷、智利等主要經濟體都被加徵 10% 的最低一檔關稅。

上述「特殊安排」可謂別有用心，在某種程度上可解讀為特朗普策動「關稅戰 2.0」的另一個弦外之音是企圖逼使海外的產業鏈包括位於中國、東南亞的工廠搬去北美乃至美洲地區，在美國本土及鄰近國家重新構建區域化供應鏈，從而推動跨國企業在全球的產業布局出現「由東向西」的「反向遷移」。

- 最後，從關稅計劃實施的速度來看，「對等關稅」從 4 月 2 日對外公布到最初聲稱的落地執行，只有 7 天左右的時間，給予海外經濟體應對美國加徵關稅的時間非常短。這或被視為特朗普慣用的談判伎倆，透過在談判前「虛張聲勢」，接二連三地拋出讓其他貿易夥伴難以承受的關稅，以製造「極限施壓」的效果，從而為美方後續與其他貿易夥伴談判時增加籌碼，以逼使對方在談判中對美作出讓步，甚至被逼簽署「不平等條約」。

美國的關稅威脅對不少對美國出口依賴程度高、且自身經濟體量較小的經濟體而言，的確會造成極大的心理壓力，令他們急於同美國政府通過談判以換取關稅減免。據白宮表示，自從特朗普「對等關稅」宣布後 5 天內，全球已有 50 多個經濟體主動接觸，希望與美方進行談判。

三、對中美經貿局勢的研判

- 作為全球僅次於美國的第二大經濟體，中國是特朗普公布「對等關稅」以來率先實施反制措施的國家。中美在過去一段時間內「快速過招」，令兩國之間的商品關稅稅率呈螺旋式上升至業界難以接受的水平，在客觀上產生了猶如「貿易禁運」的間接效果。

換句話講，在「關稅戰 2.0」點燃戰火之後，中方在第一時間作出強硬反制，而美國隨即針鋒相對，變本加厲地實施一系列「加碼」的對華新關稅策略；喻示了這場貿易戰已帶有「極限戰」的味道，美方在短時間內以更大幅度、更快速度提高對華關稅率，正是希望藉此製造壓倒性的壓力，企圖以速戰速決的方式「以戰逼談」，甚至「以戰逼降」。

- 美國對華關稅施壓可謂有備而來，在策略布署上按部就班、步步緊逼，表現出不達目的不罷休的姿態。一方面，特朗普政府於 4 月 2 日提出對全球貿易夥伴的「對等關稅」之後，僅相隔幾日(4 月 9 日)便宣布對中國以外其他經濟體暫緩實施 90 日，以集中火力對付中國。美國財政部長及主要內閣成員毫不掩飾地對外聲稱，特朗普希望關稅政策能夠更加聚焦於打擊中國經濟。

另一方面，美國在對全球貿易夥伴施加「對等關稅」的背後，也是「明裡暗裡」均指向中國。據報道，在最近與其他經濟體的雙邊關稅談判中，美方希望拉攏更多經濟體加入「抗中貿易聯盟」，企圖透過營造「聯軍圍剿」的局面，將中國排斥於國際商品貿易體系之外。例如，美方施壓其盟友和貿易夥伴積極配合美國加強對原產地的溯源，打擊中國商品通過第三方轉口或通過簡單加工再出口至美國的行為；甚至施壓貿易夥伴對華加徵「二次關稅」，以換取美國同意對其減免關稅。

- 對此，國家主席習近平在 4 月中旬出訪馬來西亞、越南及柬埔寨等國，旨在深化與東南亞國家經貿合作，共同應對美國關稅措施；中國商務部 4 月 21 日表示，「中方堅決反對任何一方以犧牲中方利益為代價達成交易」。加之中國早已是許多國家或地區的最大貿易夥伴，彼此之間的經貿聯繫緊密，相信美國要在世界形成「抗中貿易聯盟」實如與虎謀皮，難度巨大。據報道，即便是美國在亞太區的最重要盟友之一，日本政府近日已表達了抵制美國將其納入「抗中貿易聯盟」的立場。

從另一個角度看，美國特朗普政府推出的「對等關稅」可謂是「敵友不分」，連部分美國盟友比如歐盟和日本亦深受其害。這亦可能促使歐盟和日本等重新評估對美國的經貿關係，進一步尋求多邊合作的機會，包括藉機改善與全球第二大經濟體的中國之間的雙邊關係和深化彼此間的合作空間。未來世界經濟「區域化」的趨勢或會愈演愈烈，中國則可藉此機遇探求加強與歐盟、日本、東盟等地深化在產業鏈和市場拓展上的協作。

- 中美兩強對峙雖然很可能會在一段時間內僵持不下，但雙方均面臨外部壓力「內部化」的現實挑戰；所謂「攘外必先安內」，如何消化內部壓力均被雙方認定是克敵制勝、在未來談判中佔得先機的一個關鍵所在。對美國而言，特朗普政府正面對越來越大的國內壓力。例如，有分析指，美國今年首季的國內生產總值因當地大舉囤積進口貨而收縮 0.3%，亞特蘭大聯儲銀行按最新數據演算出的第二季 GDP 亦大幅削減至 1.1%。同時，美國金融市場因關稅政策不確定性而出現大幅波動，甚至出現了「股匯債」三殺的風險。

另一方面，隨著美國本土零售商庫存下降，目前已初現消費品通脹和斷貨的壓力。2024 年美國從中國進口總值高達 50 多億美元、逾 10 億件的小額郵包，近半相關郵件由最貧困社區在網上購入；當這些「窮人恩物」由完全免稅變成被苛徵重稅 120% 或 145%，其對民生經濟的直接和間接衝擊實不可小覷。有報道指，即使中外網商近月在北美倉庫積累了龐大存貨，原先靠內地廉價優質貨品而大受歡迎的網購平台 Temu 和 Shein，旗下部分衣履、化粧品已經加價逾倍。環球快遞龍頭企業聯合包裹(UPS)日前發出警告，指由於最大客人 Amazon 的貨運量減半，小商戶同受關稅拖累，計劃全美關閉 73 個設施，預計將裁撤 2 萬名員工。

顯而易見，如果美國的通脹壓力再度抬頭和失業率上升，勢必會進一步削弱民眾尤其是中低收入階層的消費能力，削弱他們對政府政策的支持，進而迫使美國政府在壓力下重新檢視甚至調整其關稅策略，於國際談判中作出妥協。報道指，特朗普在重掌白宮百日的民調顯示，他的支持度只有 39%，是過去 80 年來同期最差紀錄。無怪乎中國商務部在 5 月 3 日首度對與美關稅談判做出正面回應，並確認美方已多次主動傳遞希望談判的信息。

- 面對美國關稅施壓，中方近日來明確表達不妥協的態度，以及已做好打持久戰的準備。在今年 3 月的《政府工作報告》中，中央提出加大逆週期宏觀調控力度和擴大內需，作為中國應對美國加徵關稅的措施。毫無疑問，內地多管齊下加碼提振內需市場，不僅有助於吸收製造業出口企業的產能，協助外貿企業「出口轉內銷」，也將增加中國在全球經貿體系重塑背景下的談判籌碼，更可藉助推進本土市場的對外開放和共享，擴大在外交上施展「連橫合縱」的空間。

四、 港商所受影響及其應對策略

特朗普宣布加徵「對等關稅」以來，香港中華廠商聯合會分別於 4 月 9 日和 4 月 25 日向旗下會員及會董企業進行了兩輪的小範圍調研，就美國徵收「對等關稅」措施對港商的影響及其應對策略進行意見收集和交流(受訪企業對第一次和第二次調研的回覆要點分別見附表 1 及 2)。受訪對象來自不同行業，涵蓋印刷、紡織製衣、機械、電子及家電、珠寶、電鍍、鞋業等行業，當中大多數企業有出

口美國的業務。綜合而言，受訪企業表達了以下共同看法：

- 美國濫用關稅的影響範圍廣泛、關稅加幅巨大，所有經營美國業務的廠商均無一倖免。在中國內地與香港生產的產品已再難以透過和美國入口商的攤分共付來消化額外成本；目前還沒採取「中國加 N」策略的廠商本身缺乏多地域供應鏈的彈性操作空間，現階段只能「按兵不動」，暫停接受美國訂單。廠商預計，短期內對美業務勢必顯著萎縮、下半年訂單大幅減少已無懸念。

至於在海外地區已經設有生產線並且輸美產品能符合東道國原產地標準的港商，由於當地的對等關稅負擔相對較低，而且美國日前對海外國家設置 90 天的關稅暫緩期；加上美國進口商短時間內難以尋找其他替代者，故他們暫時所受的影響會相對較低。

- 鑒於目前美國的關稅政策、各國政府的反制措施、美國國內民情反彈均存在巨大不確定性，除了海外各地出口商大受影響外，美國進口商亦難以適從。額外關稅令美國進口商付款能力下降，可能會延遲取貨、甚至因為資金不足無法取貨，出現嚴重的商業違約；這將導致香港外貿和製造業企業面臨客戶逾期付款乃至「拖數」的風險上升，為業界資金周轉帶來嚴峻挑戰。故業界普遍希望政府在資金周轉方面施以援手，包括敦促銀行業給予包容性安排。
- 美國推出「對等關稅」令港商對美國市場的信心進一步動搖，部分企業甚至表明對美國市場已放棄幻想，業界未來將會更積極開拓中國內地、東盟、中東等新興市場，加快推動供應鏈及銷售市場多元化，減低對美國的依賴。

業界希望，香港特區政府因應全球經濟區域化加速的大勢所趨，加緊拓展與南半球國家特別是東盟、中東、非洲、南美等高潛力新興市場的經貿關係，推動簽訂雙邊和複邊的自由貿易協議；同時，政府可考慮將「BUD 專項基金」的適用範圍擴展至所有經濟體，以配合當前港企拓展多元化市場的迫切需要；政府亦應鼓勵香港銀行業界提供更具針對性的融資方案，協助企業拓展新市場，例如透過海外的分支機構為到當地發展的港商提供在地的金融支持。

- 值得注意的是，本港業界對拓展內銷市場的關注與期望前所未有地高漲，他們呼籲國家進一步發揮龐大內需市場的優勢，支援包括外商在內的外貿導向型企業「出口轉內銷」。在當前的特殊時期，港商期盼中央及地方政府能及時推出實質性措施，例如放寬市場准入和提供稅務優惠(例如擴大消費補貼的範圍、允許港企在繳納進口環節增值稅方面享有「先銷售、後徵稅」、甚至可對港產品進口內地實施類似電商「行郵稅」最低一檔 10% 的綜合稅率等)，為拓展內地市場的港企提供更大力度、更加到位的支持。

2025 年 5 月

以上資料由香港中華廠商聯合會秘書處編寫，內容僅供內部參考；如有任何查詢，請聯絡政策研究部。
電話：2542 8611；傳真：3421 1092；電郵：research@cma.org.hk

附表 1：廠商會會員企業對美國加徵關稅第一次調研回覆要點(2025 年 4 月 9 日)

紡織及製衣業	● 近期美國關稅政策太多變化，情況極度不明朗。在現時的形勢下，企業先不要考慮重新轉移供應鏈，因為美國關稅政策不斷改變，令投資風險太大、不可控。 ● 短期內廠商首先要考慮貨款安全以及有足夠現金流運作。隨著美國對中國紡織品加徵 104% 的關稅，美國的入口商可能會延遲支付貨款或者因資金不夠而提不了貨，更甚者可能結業破產，產生嚴重商業違約，令廠家有可能延遲或者收不到貨款。建議政府提供措施支援及保障回收貨款，同時要求銀行積極配合確保廠商維持運作。 ● 中長期而言，企業應減少美國訂單，控制產能及轉移銷售市場。希望特區政府和中央政府積極協助中小企開發新市場，推行扶持港企進入內地市場的措施。 ● 香港作為自由港，入口商品有零關稅優勢，尤其經營原產自美國產品的商家，未來還可能會由此得益。香港也可能成為中美的貿易「轉接地」，並繼續發揮協助內地產品經香港「走出去」的平台功能。
機械業	● 中美貿易關係不容樂觀，關稅政策充滿著不確定性。在美國政府施壓之下，港商還需密切留意未來一段時間美方對歐盟、東盟國家的關稅措施。 ● 由於美國市場容量最大、市場要求較歐盟和日本為低，過往在港資機械業企業中一直佔據較大的市場份額。過去幾年，許多港商在東盟國家設廠，以避開美國對華的關稅政策；但東南亞今次亦淪為了「對等關稅」的重災區(註：目前享有 90 天暫緩期)，港商現時或應考慮深耕內地市場及 RCEP 市場。 ● 希望特區政府支持港資企業拓展內地市場，並善用大灣區科技資源的優勢，幫助企業產業升級和拓展創新業務，特別是應加大推動大灣區研發成果的轉化，並與所有港資企業共享。
鞋業	● 在美國大幅加徵關稅下，預計美國的消費市場將會萎縮，訂單必繼續下跌。美國進口商的付款能力下降，對港資出口商將會構成極大的財務風險。 ● 儘管許多企業早已將部分生產線外遷，例如在中國以外設有第二個生產基地，但應對今次美國加徵關稅已經不是簡單的供應鏈轉移問題，由於美國目前的政策存在極大不確定性，單靠對外轉單亦不足以解決問題。 ● 對美國要放棄幻想，將重心放在內地市場，尤其是要做好大灣區市場。建議特區和內地政府應協力激活大灣區經濟，並以更大力度支持企業拓展非美國市場。
電子及家電業	● 短期內原本以為部分美國客戶的訂單會回流中國(因東盟國家如越南、柬埔寨等都有關稅壓力)；但隨著中國關稅再度飆升，實際的訂單反而加速外流去東南亞。 ● 對一些在內地投資、所在行業供應鏈結構較為複雜的企業而言，中長期勢必受到衝擊。例如，目前內地家電企業有 95% 以上的零部件依賴中國製造；未來即使轉移到菲律賓等低關稅地區組裝，亦會擔心美國遲早會調高對該國的關稅，令企業投資的不確定性高。唯一出路可能是將部分生產線轉移到墨西哥或美國本土，但對大部分企業而言的難度極大。 ● 希望中美雙方能夠通過談判將關稅降低至合理水平(如 10%-20%)，否則中國出口企業無論高科技或傳統產業都將會遭受重創。同時，美國對華的商品入口關稅亦最好能與東南亞國家(如越南、泰國)維持於不超過 10% 的差距，才能保住「中國製造」的價格競爭力。 ● 特區政府需提供更多支援，協助出口企業渡過難關，特別是避免因資金鏈斷裂引發更大的危機。

資料來源：廠商會研究部整理

附表 2：廠商會會員企業對美國加徵關稅第二次調研回覆要點(2025 年 4 月 25 日)

電子及家電業	- 在過去幾年的新冠疫情期間，不少企業苦苦支撐，普遍已高槓桿融資，可以說出口型企業目前面對的挑戰比起疫情期間更加嚴峻。建議內地政府應為出口型製造業企業提供全方位的支援配套，以協助企業挺過當前的難關。 - 不少美國客戶已明確要求未來 2 至 3 年從中國市場的採購比例須降至三成或以下。建議香港特區政府參考新加坡政府在海外建立工業園的經驗，在東南亞國家設立由特區政府投資或營運的海外工業園，招攬「走出去」的港商入駐。 - 未來全球範圍內的供應鏈可能出現以美國、歐洲、亞太(中國)為中心的三大區塊，港商需根據自己的市場而決定對供應鏈的布局調整。
紡織及製衣業	- 在海外設廠的港商要特別留意原產地的符合條件，除了要滿足企業生產所在地對原產地的要求外，還要特別關注商品入口國(例如美國)對原產地規則的額外要求。 - 內地企業的內捲風氣盛行，在拓展內銷市場時往往陷入惡性競爭，甚至不惜以本傷人，以「委曲求全」的心態競相接受美國商人的降價要求；這種不齊心、不團結的現象實不利於內地和港企以集體迎戰的姿態對抗美國的貿易打壓。 - 目前美國對華加徵的關稅太高，根本不可能長期維持。如果未來中美之間可通過談判將關稅率降到 20% 左右，則或許企業還能勉強應付。 - 近期不少美國製衣行業的客戶訂單有大量轉移到印度的趨勢，建議對「印度製造」保持一定的關注。 - 對一些對供應鏈協作性要求較高的行業，建議可考慮以產業集群的方式「抱團出海」，例如可考慮由內地行業協會牽頭，集合供應鏈的上下游供應商，共同到海外國家設立生產線。 - 海外國家包括越南正嚴厲打擊內地輸美商品「洗產地」的行為，但這對在當地投資經營的合規港商反而暫時有利，可吸引部分美國訂單流入這些在海外正規經營的製造企業。
鞋業	- 製造業廠家要轉移生產基地到海外國家，一般而言從最初投資到回本都至少要 4 至 5 年，因此提醒港商在對外設廠時要保持審慎。 - 美國總統選舉四年一屆，不同背景的總統上台後可能對關稅持有不同的處理方式，港商亦應留意美國國內選情以及下屆政府的政策走向。
電鍍業	- 近年有不少港資企業「走出去」到東盟國家設廠，但也遇到一些美國客戶設置不盡合理的苛刻要求，例如在當地投資的工廠必須由當地人持有，才能繼續做出口美國的生意；業界須留意當中的風險。 - 美國特朗普政府對外的關稅政策幾乎每日都有新變化，港商需特別留意未來一段時間美國關稅政策走向。
印刷業	港商要「走出去」到東盟國家設廠，可透過產業集群的方式將海外供應鏈聚集在一起；在目前形勢下，「集體行動」是一個較為有效的應對方法。
機械業	在中美貿易戰所引發的嚴峻經濟形勢下，即便一些內地的下游客戶未直接受到美國加徵關稅的影響，但他們的投資信心亦嚴重受挫，對技術改造和產能升級的態度趨於審慎，進而推遲或減少採購先進的機械設備，間接影響機械行業的訂單及銷售前景。

資料來源：廠商會研究部整理