



中美貿易戰對港商的影響及其應對策略初探

(中美貿易戰專題討論之三)

中美貿易戰於7月6日正式打響，雙方祭出的首輪額外關稅清單已涉及千億美元的商品。在短短幾日之後，美國政府宣佈擬對額外2,000億美元的6,301項中國商品徵收10%的關稅，令受影響的產品擴大至日常消費品和更多工業品。總統特朗普近日在接受美國媒體訪問時更多次揚言，已準備好對美國進口的總值5,000億美元的中國商品徵收關稅；這實際上將會涵蓋目前所有從中國輸往美國的產品。7月30日又傳聞，美國政府或有可能將第二批2,000億美元中國進口商品的額外關稅稅率由原先公佈的10%提高至25%，以增加與中國重啟談判的籌碼。

慎防貿易戰的多重溢外效應

未來一段時間，中美雙邊貿易勢必會走上一條前所未有的崎嶇之路；香港是中美貿易的重要中轉站，遭受「池魚」之殃在所難免。特區政府近期就中美公佈的關稅報復清單初步評估了對香港轉口貿易的直接影響。以美國第一批和第二批共2,500億美元的關稅清單合計，香港受影響的貿易額為1,366億港元，佔內地經香港轉口往美國之貨值的一半，但在香港轉口貿易總額所佔的比重僅為3.5%；而中國出台的第一批500億美元的限制清單中，經香港轉口的貨值佔美國經香港輸往中國貨物的比重為約16%，佔香港轉口貿易總額的0.3%。特區政府亦估計，美國首輪對華關稅制裁或會拖低香港經濟增長0.1至0.2個百分點。

須指出的是，以上評估只是初步測算了中美至今為止各自「開」出的制裁清單對香港轉口貿易造成的「表內」直接影響；要全面、客觀地評估貿易戰對香港經濟的影響，還應關注亞太區供應鏈受到衝擊以及區域貿易生態惡化的「表外」波及效應；同時，亦需留意本地一些與轉口貿易相關的產業例如物流、倉儲、金融和保險、商業服務乃至更廣泛的行業，均有可能會透過產業關聯效應而遭受不同程度的「附帶損害」。

2017年香港商品進口、出口額分別為4.36萬億港元和3.88萬億港元，合計相當於香港GDP的310%，其中轉口佔整體出口的比重高達98%。香港經濟結構呈高度外向型，對商品和服務貿易的依存度極高；「中銀香港」的研究認為，本港商品貿易具有大進大出的特點，特別是中國需要進口大量的原材料、半成品等才能完成最終的產品出口到美國市場，如果中國出口往最大貿易夥伴美國市場受阻，難免會連帶影響全球經香港轉口往中國的貿易，有關影響甚至可能超出中美經香港轉口的3,507億港元貿易總量。

另一方面，中美貿易戰「炮火紛飛」，不少在內地投資設廠並涉獵中美貿易的港商亦首當其衝。以香港佔內地外來直接投資存量逾半以及外資企業產品佔內地對外出口貿易超過四成的比例來看，在內地的港商捲入中美貿易戰的「風險敞口」和「受創面」實不容低估。港資企業特別是中小型企业較多從事消費品的生產和貿易；隨著美國政府進一步擴大懲罰性關稅的產品清單，涉及的商品涵蓋越來越多的消費品，對港商的衝擊將會變得更加廣泛和直接。

眾所周知，港企在內地特別是珠三角的生產性活動在某種意義上是香港產業鏈的「延外式」擴張，對本土經濟的許多行業，特別是進出口貿易、物流、金融、保險、商貿服務等衍生了龐大的需求。在這種廣泛而密切的產業關聯下，內地經濟的波動特別是在內地港商的業務變動的影響，自然亦會透過多個管道傳導至本港。毫無疑問，在評估中美貿易戰給香港帶來的風險時，在內地經營的港商是不可忽略的一環。

貿易戰影響港商「如是說」

根據香港中華廠商聯合會過往的調查，廠商會會員逾半目前仍然在「珠三角」經營生產性業務，其中大約有6至7成有將產品銷往美國，佔其產品銷售總額的比重平均為二成半左右；所以該會受影響會員相信數目較多。為了掌握中美貿易戰影響會員企業業務的實際情況，廠商會在7月中進行了一項快速調研，訪問了23家企業，大部分都是在珠三角設廠的生產商；雖然樣本量較少，但此等第一手的資料仍具一定的參考價值。

從此次受訪企業的情況看，有超過六成（60.9%）的企業將產品輸往美國，與廠商會過往調查所反映的情況基本一致；這些企業大部分（佔47.8%）都是將產品直接出口美國，另有13%的企業將其產品經下游廠商加工後再銷往美國市場。

美國已實施的第一批價值500億美元的對華關稅商品清單主要集中於工業品，例如機械、汽車、半導體、飛機零部件、精密儀器等；其對香港業界的影響較不顯著，僅有13%的回應企業表示受到影響。其中，有生產石英晶體的企業指，雖然遭到買家壓價並且在產品輸美時通關手續更加繁複，但短期影響不大，惟擔心將來在美國市場上會被日本等競爭對手所取代；另外有企業則指訂單有所減少並且被買家壓價。

美國政府正醞釀對華採取第二輪貿易制裁，擬再對價值2,000億美元的中國商品徵收10%額外關稅，其範圍擴涵蓋了紡織品、皮革製品、家具、電子、冰箱等消費品和其他工業用品。部分企業估計其公司的業務將會受到影響的數目，佔有將產品輸往美國之受訪企業的36%；受影響的產品類別包括家電（冰箱、洗衣機、電視、電源產品）、電子產品、紙品包裝產品及紡織品等。其中，從事包裝產品的企業估計訂單將下降20%，其他受影響的企業則主要是擔心被買家壓價。

綜合而言，受美國第一和第二輪關稅清單影響的企業數目佔產品輸美之受訪公司的50%以及參與本次調研之所有公司的三成。同時，中美貿易戰升級已影響了部分企業對未來一段時間業務前景的看法，但業界的整體看法仍未至於過於悲觀。有27.3%的企業對前景感到「悲觀」（18.2%）或「非常悲觀」（9.1%）；持中性態度的企業佔36.4%，有36.3%的企業則持「審慎樂觀」（31.8%）或「樂觀」的看法（4.5%）。如果將有產品出口往美國的企業分列出來統計，對業務前景持負面、中性和正面取態的企業佔比分別為23.1%、46.2%以及30.8%，與全體受訪企業的意見分佈情況基本一致，惟略趨向保守。從中可以管窺到，中美貿易戰對廠商的影響面相當廣泛，但其風險程度目前仍然可控。

港商長短策略作出應對

至於港商將如何應對中美貿易戰所帶來的經營風險，大部分有將產品輸美的受訪公司(佔 75%)均表示今後將會推動市場多元化，以降低對美國市場的依賴；較多的公司(佔 41.7%)指會透過提高效率 and 節流來降低生產成本，以抵銷加徵關稅的影響；另外有少數公司(佔 16.7%)指會縮減內地的生產規模和精減人手，亦有 16.7%的企業有意將輸美產品轉移到東南亞等中國以外地方生產。

確實，中美貿易戰的爆發昭示了反全球化和貿易自由化的逆轉暗潮洶湧，國際貿易的緊張局勢有可能成為一種揮之不去的「新常態」；港商必須有打「持久戰」的準備，增效節流、開拓多元化市場、分散和調整生產基地均是應該「上下求索」的中長期部署。

在短期內，港商更需做好「防風」措施，以管控貿易戰的即時風險和盡可能將損害降至最低。貿易戰正處於激烈演變的風口浪尖上，中美博弈的策略和美國對華的貿易政策均存在極大變數，港商除了須密切關注事態發展和及時掌握相關資訊之外，亦應加強對客戶以及供應商營運狀況和信用情況的瞭解，以及考慮透過購買出口信用保險等方式盡量對沖風險。另一方面，目前正值美元匯率走強和利率加快上升的時期，貿易戰更與國際資本流出新興經濟體、金融市場動盪等因素交織在一起；港商有必要做好極端情況的應對預備方案，確保在出現突發事件時有充裕的資金維持周轉和應付銀行收緊信貸的考驗。

近期，港商在愈演愈烈的貿易戰中應如何自處和應對已成為城中的熱門話題，一些業界和專業界代表亦從實務操作層面和技術性角度分享了不少甚具啟發性的對策建議。例如，有些行業的港商正動員其美國的業務夥伴和當地的商會一起向美國政府開展遊說，為受此次關稅影響的輸美產品申請關稅豁免。在過去幾個月，美國政府每次在公佈對進口產品加徵關稅後，都有不少成功申請豁免的個案。除了部分進口鋼鋁獲豁免徵稅之外，隨後公佈的 500 億美元對華徵稅清單在經過公眾諮詢和聽證程序後，涉及的產品類別亦由 1,333 項減至 1,102 項；而美國政府在最新公佈 2,000 億美元對華徵稅清單不久，亦清楚訂明了個別公司申請豁免關稅的程序。

最近有報導指，美國首批關稅清單雖然主要針對工業品，但一些消費品卻「誤中副車」而受牽連。例如，有廠商將家用焗爐和甩乾器出口美國時，被當作工業裝置和儀器而被徵收額外關稅。如果循此思路進行「反向操作」，港商不妨探討是否可以將出口的產品歸入另一個可能更為恰當但尚未加徵關稅的產品分類，或者是通過對產品規格進行輕微修改，使之能夠套用於更有利的海關商品編碼 (HS Code)，進而得以從美國的關稅目錄中「逃出升天」。

有熟悉美國海關法規的律師行提出，受關稅清單影響的企業還可以探討能否借助「首次銷售規則」(First Sale Rule)減低實際稅務負擔¹。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。

此外，一些受影響的港商亦積極爭取美國的業務夥伴一起「共度時艱」，分擔新增的關稅成本。事實上，自今年4月份以來，人民幣對美元的匯率已大幅下調9.4%；有分析指，人民幣的貶值幅度與美國第二輪加徵的額外關稅率10%幾乎不相伯仲，應可化解相當一部分的成本壓力。在有利的匯率環境下，港商或較有可能自行「消化」餘下的附加成本或者爭取美國的採購商共同承擔，未必有需要再向最終用家和消費者轉嫁；這除了有助於維持現有供應鏈的順暢運作之外，亦可儘量穩定市場的售價，避免終端需求受到影響²。

從另一個角度看，許多港資企業的產品無論在品質、售價還是利潤空間等方面，均比內地企業的同類產品優勝，抗衡關稅和風險的能力亦相對較強；如果內地輸美的低端產品受衝擊而出現市場洗牌的話，港商或可把握機遇擴大在美國的市場份額。看來，在中美貿易戰的陰霾下，港商在努力備戰和積極應戰的同時，亦不要忽略「有危就有機」這一亙古不變定律。

(註¹：香港貿易發展局，「中美貿易戰火燃起 香港公司自保有法」，2018年7月11日，<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/專家之言/中美貿易戰火燃起-香港公司自保有法/eo/tc/1/1X33GF7K/1X0AEHWP.htm>；

註²：一旦美國政府將第二批商品清單的關稅稅率由擬議的10%調高至25%，港商與美國分銷商在關稅成本大幅上升的情況下，向終端消費者轉嫁的壓力增加，或會導致市場需求的萎縮和促使美國買家加速轉換供應商。)

2018年8月

附表 1：中美貿易戰下的港商應對策略匯總

長期措施	1. 推動出口市場多元化，以降低對美國市場的依賴。
	2. 透過提高效率和節流來降低生產成本，以抵銷加徵關稅的影響。
	3. 縮減內地廠房的生產規模，並縮減人手。
	4. 轉移生產基地，將輸美產品交與中國以外地區的廠商生產。
短期措施	5. 及時瞭解事態發展，以準確評估對自身業務的影響。
	6. 加強對客戶以及供應商營運狀況和信用情況的瞭解；亦可考慮透過購買出口信用保險等方式以規避風險。
	7. 做好極端情況的應對預備方案，確保在充裕的周轉資金。
技術性措施	8. 動員美國的業務夥伴向美國政府遊說，為受影響的產品申請關稅豁免
	9. 報關時將產品歸入不加徵關稅的產品類目；或是通過輕微的修改，使得輸美產品得以變更海關編碼。
	10. 借助「首次銷售規則」（First Sale Rule）策略，嘗試向美國海關申請以價格較低的「出廠價」來報關，減少繳稅成本。
	11. 爭取與美國的業務夥伴一起「共度時艱」，共同分擔新增的關稅成本，以維持美國市場的銷售需求。
	12. 借助港企的產品優於內地企業的同類產品、抗衡關稅和風險的能力較強的優勢，藉機擴大在美國的市場份額。

資料來源：廠商會研究部整理。