

「特朗普關稅」恐重創全球貿易

5年後GDP或縮2% 貿易量降6%



關稅將在五年後使全球GDP萎縮2%，貿易量下降6%。美國經濟規模預計亦將萎縮3%至4%，這是因為在一定程度上物價將會上漲而消費者支出則會降低，而聯儲局將提高關鍵利率以抑制通脹，從而削弱投資支出。

【香港商報訊】英國國家經濟和社會研究所6日表示，在特朗普贏得大選後，美國將對其他國家進口的商品徵收更高的關稅，這肯定會減緩全球經濟增長，引發通脹並推高利率。該智庫表示，特朗普加徵關稅將在五年後使全球GDP萎縮2%，貿易量下降6%。美國經濟規模預計亦將萎縮3%至4%，這是因為在一定程度上物價將會上漲而消費者支出則會降低，而聯儲局將提高關鍵利率以抑制通脹，從而削弱投資支出。

多國將遭受巨大經濟損失

特朗普曾聲言關稅是最美麗的詞語，要向全世界商品徵收10%至20%的關稅，特別針對中國，要徵收60%的關稅。

英國國家經濟和社會研究所的報告指出，與美國有密切貿易聯繫的國家也將遭受重大損失，墨西哥的經濟規模將萎縮5%，加拿大將萎縮3.5%。英國、瑞士、匈牙利、波蘭、新加坡、韓國、捷克和土耳其等國也將遭受巨大經濟損失。

徵高關稅或致通脹惡化

不過，這項政策很可能會重新引發美國剛剛才回復到接近聯儲局目標的通脹率，有可能重新將通脹率提高1至2個百分點。如果聯儲局在剛開始減息後又因為通脹重臨而被迫加息，又或是聯儲局在特朗普的施壓下被迫不願通脹繼續減息，都可能推高人們對通脹的預期，完全破壞美國現階段似乎成功軟着陸的狀況。而且，在突如其來的超高關稅下，全球供應鏈也有可能陷入疫情以來不可預測的大亂。

衆所周知，美國早已從製造業立國轉變為金融、科技、軍事和文化立國，國內基本民生嚴重依賴進口廉價商品。

不過多數專家表示，在現在的產業結構下，特朗普的保護主義關稅政策不僅不能幫助美國工人改善就業環境，反而會讓美國消費者背上沉重的漲價負擔。

美國前貿易代表助理克里斯特表示，對所有進口商品加徵10%的關稅將使服裝和玩具等日用品的價格至少上漲10%。加徵關稅還將使進口零部件成本上升，迫使國內製造商提高產品價格，光這一項，每個美國家庭每年將多支出1500至1700美元。

另據經濟學家測算，由於美國日用商品多數依靠進口，在高關稅下大部分增加的成本將被轉嫁給終端消

費者，一個美國家庭一年可能為此多支出4000美元以上。

聯儲局此前在內部測試中得出，即使只對進口商品徵收10%的所謂全球基準關稅，也會導致美國通脹率上升約1.5個百分點，經濟增長率下降約1個百分點。

特朗普的移民政策也引發擔憂。北卡羅來納州立大學公共與國際事務學院政治學副教授南斯認為，針對移民的收緊和限制政策只會導致勞動力短缺，推動物價上漲，進而令通脹情況持續惡化。

債台高築或致金融風暴

另一方面，特朗普將會延續其前一任期的減稅政策，甚至推出小費、加班費、社會福利收入免入息稅等容易讓人有避稅道德風險的民粹政策。據美媒估計，特朗普的財政政策將會讓美國赤字在未來10年大增7.5萬億美元。由於關稅難以填補聯邦政府開支，債台高築長遠有可能讓投資者質疑美國國庫債券的可信度，為另一場金融風暴埋下地雷。

當前，美國聯邦債務已經達到了35萬億美元的歷史峰值，其中公共債務超過了28萬億美元。預計2024年的聯邦債務利息支出將達到8700億美元，與美國的軍費相當。

有分析認為，特朗普的減稅，實際上是承襲了列根總統的政策傳統。其基本邏輯就是通過減稅讓企業減輕負擔，讓有錢人願意投資。雖然政府收入在短期內減少，但中長期產生了更多投資，製造業、商業會更加繁榮，足以彌補此前稅收減少帶來的虧損。

加劇寅吃卯糧的財政困境

有學者認為，特朗普的經濟政策若推行，增加的關稅恐怕很難抵銷減稅帶來的損失，可能使美國債務負擔迅速飆升。



特朗普聲稱上台後會大幅加徵外國貨物關稅，勢將打擊美國作為自由經濟體的地位。 資料圖片

特朗普在競選期間大談通脹解決方案的同時，卻對這些方案所需要的財政投入絕口不提，對美國當前背負的天量債務視若無睹。

有學者認為，特朗普的減稅政策既包括企業，也包括各個收入階層，他想通過加徵關稅來沖國內的減稅。不過，多位美國專家都測算過，認為可能性不大，實際上無法做到。

美聯邦預算問責委員會10月7日發布報告稱，特朗普的經濟政策或可增加2.7萬億美元關稅收入，但難

以填平9.2萬億美元減稅金額和邊境執法、驅逐移民等方面巨額支出形成的巨大黑洞。

分析人士指，特朗普的計劃不切實際，這種空想式的承諾不僅無法解決問題，還可能進一步推升美國債務水平，加劇美國財政寅吃卯糧的困境。

賓州大學沃頓商學院的研究表明，特朗普的減稅計劃將給美國帶來5.8萬億美元規模的財政赤字，即使考慮到高關稅政策在短期內可能彌補一定的缺口，但這一赤字規模最多也只能縮小到4.1萬億美元。

共和黨重奪參院控制權 特朗普施政更容易

【香港商報訊】當地時間5日，美國共和黨成功從民主黨手中奪過西弗吉尼亞州和俄亥俄州的參議院議席，重奪參院院控制權。

美國參議院當日有34席進行改選。共和黨除了保住自己原有的議席，還拿下民主黨的兩席，以51席對49席掌控參議院。

特朗普贏得總統選舉，若掌控參議院將讓他得以委任親保守主義的法官和官員。此外，共和黨掌控的參議院將能阻撓民主黨推行的議程。

或優先刺激國內經濟

分析人士表示，接下去國會兩院的歸屬是重要看點，這將決定特朗普政策出台的節奏和先後順序。

野村證券首席宏觀策略師中松澤表示，如果美國國會由共和黨控制，特朗普或會優先考慮國內的經濟刺激措施，而不急於推行針對貿易夥伴的強硬政策。

有券商指出，自1980年以來，美國國會兩院分裂出現的次數很多，尤其是共和黨總統任期內，分裂比重達到43%。本次分裂情況可能再現。從歷史來看，當「共和黨總統+國會兩院分裂」時，美元、美債表現相較統一時更好，而原油、銅、黃金漲幅偏弱。如果總統和兩院歸屬同一黨派，資產基本呈現普漲的局面，尤其是美股、原油、銅、黃金等漲幅明顯靠前，而美元、美債走勢相對不佳。其中，在「共和黨總統+兩院統一」的組合下，美股表現相對更好。

中國重汽加速推進品牌國際化掘金海外市場

近年來，中國重汽作為中國商用車行業的領軍企業，駛入高質量發展的快車道，連續19年中國重卡出口排名行業第一，市場佔有率超過50%，在全球市場取得了令人矚目的成就。自2004年進入國際市場以來，中國重汽積累了深厚的全球化理念與經驗，據統計，中國重汽產品出口已超過150個國家或地區，累計重卡出口超過60萬輛，在世界各地建立了近1000多家經銷網點、海外辦事處80家，形成了覆蓋全球的營銷和服務網絡。

出口一直是中國重汽的強項，也是近年來幫助公司穿越周期、問鼎行業市佔率首位的重要支撐。2023年，中國重汽重卡出口銷量達13.01萬輛，同比增長47%，佔據行業半壁江山。據中汽協數據顯示，今年上半年，中國重汽重卡的累計出口量達6.8萬輛，同比增長4.9%，位居行業第一。在新一輪的出海競爭中，中國重汽不僅擁有銷量上的領先優勢，多年的布局已然讓公司構建起先發優勢，口碑、品牌認知的確立，讓中國重汽在國際競爭中居於更加有利地位。

海外市場築起牢固壁壘

中國重汽已先於行業完成高端化的飛躍，打破了自主品牌在國際市場只有性價比優勢的固有印象，高端化的突破意味着中國重汽的產品力和品牌已得



中國重汽努力成為全球商用車行業引領者。 新華社攝



中國重汽駛入高質量發展的快車道。

到了海外市場的認可。此外，新興市場和發展中國家經濟體崛起將為海外市場帶來穩定需求。新興國家市場重卡需求預計為100萬台左右，此類市場並非海外大型卡車廠商的布局重點，但中國重汽在新興市場布局充分，有望依託中國強大的汽車工業基礎，在出口業務上取得長期增長。

目前，中國重汽產品在撒哈拉以南非洲、菲律賓等重點市場佔有率超過60%。高端產品汕德卡等已成為當地中國重卡品牌的代名詞。目前累計超過50萬輛重卡出口到「一帶一路」沿線各國，助力重大項目建設。中國重汽還加快推動當地化製造落地，在尼日利亞、肯尼亞、摩洛哥、烏茲別克斯坦等國家和地區建設了數十家KD工廠，境外產能可實現10000輛/年，有效提高了重汽在當地市場的產品競爭力與品牌影響力。

面對國際市場的多層次需求，中國重汽的科研團隊通過深入挖掘和利用國內長期累積的技術成果，一方面精準把握市場需求，為中低端市場帶來既優質又成熟的產品；另一方面積極向國際水平看齊，在中高端市場與國際高端品牌展開競爭，在不斷的對抗和自我超越中，中國重汽產品的內在價值和市場地位得到了越來越多的提升和認可，在消費者心中種下信賴的種子，產品競爭力 and 市

場佔有率不斷提升。

面對國際客戶，作為國內首個推行商用車定製化的企業，中國重汽根據不同國家法規、環境、客戶關注角度和車輛運行場景，針對性地以一區一策、一區一車的方式開展定製研發，從零下70°C到零上50°C，從荒漠戈壁到熱帶雨林，中國重汽的目標始終如一：為每一位客戶提供專屬解決方案，滿足他們的不同需求，提升客戶的滿意度和信任度。

中國重汽通過在海外設立子公司儲備現車，車輛交付周期由原來的半年左右，提升至最快兩周以內。經銷商的資金壓力得到大幅緩解，也更加願意銷售中國重汽產品，形成了海外市場的規模效應和良性循環。同時為保障海外客戶良好的用車體驗，中國重汽還設立了20多個配件集散中心，通過自主開發的銷售服務雲系統，全球用戶可迅速與企業取得聯繫。以前，用戶的配件需求從下單到交付需要3個月左右，現在最快一周內就可以送到，高效的海外服務保障，給客戶吃下了定心丸。

深耕海外市場 鍛造全球競爭力

產品競爭力的提升直接推動了中國重汽全球市場地位。2020年9月上市的新一代黃河重卡高端物流牽引車達到國際一流水平，風阻係數為全球量產重卡最低；2022年，中國重汽研製全球首輛搭載離散熱效率52.28%柴油發動機和熱效率54.16%燃氣發動機的重卡產品，大幅增強產品競爭優勢；2023年4

月，黃河X7在車貨總重49噸情況下，一箱油（945.29L）以4871.18千米最遠行駛距離，創造了「半掛式卡車單次加油行駛最遠距離」健力士世界紀錄，驗證高效運輸能力和節油性能達到世界一流水準；2024年9月16日，德國漢諾威國際商用車展上，中國重汽正式發布全新升級的黃河氫內燃機牽引列車，0.286的風阻係數再度突破商用重卡低風阻極限。

進入2024年，海外市場依然是中國重汽業績高增長的主要驅動力，中國重汽加大中國品牌出海力度，海外市場需求穩步增長。同時，市場競爭也更加激烈，因地制宜的市場開拓策略是中國重汽取得優異銷量成績的重要手段。公司在鞏固越南、菲律賓、尼日利亞和埃塞俄比亞等傳統優勢市場，繼續擴大市佔率的同時，聚焦細分市場，不斷提升產品適應性和服務水平，在東南亞、東非的載貨車市場和中亞、中南美洲的自卸車市場取得新突破。此外，公司在海外高端市場持續發力，在沙特、澳大利亞和墨西哥的高端牽引車市場銷量實現快速增長。

在未來，中國重汽將繼續以技術創新為引領，以市場需求為導向，向綠色、智能、高效出發。強技術、提質量、興品牌的中國重汽，必將受到越來越多海外經銷商的認可和歡迎，努力成為全球商用車行業引領者，讓「中國智造」成色更足，為中國汽車工業的發展貢獻更多力量。