

加征关税让制造业回流？美国政府太天真！

“关税大棒”无差别攻击所有贸易伙伴，除了要解决所谓的“贸易逆差”问题，更深层的原因是特朗普一直在推动制造业回流，让美国重新成为制造强国。

“对等关税”政策发布后，美国商务部部长霍华德·卢特尼克在接受电视媒体采访时说：“我们需要制造药物，我们需要制造半导体，我们需要造船，我们需要有钢和铝，我们需要真正建立伟大的美国……美国工人确实更贵，但也更好。数以百万计的工人将拧着小螺丝钉制造iPhone，这些产品都会来到美国。”

通过加征关税，美国真的能出现“百万工人拧螺丝制造

iPhone”的景象吗？

我们就从一台iPhone入手，拆解一下当今的国际产业链。

iPhone的电池、外壳、电路板等零部件由中国企业生产；显示屏、存储芯片、半导体元件等大多是韩国企业供应；高频模块、图像传感器来自日本；基带芯片来自美国高通；苹果自研芯片由中国台湾企业代工；部分传感器、音频组件则来自欧洲……全世界90%的苹果手机在中国完成组装制造后，最终卖向全球市场。

一台小小的手机，其零部件来自全球各个角落。

按照美国政府的想法，通过加征关税，逼迫这些企业到美国投资设厂，所有制造在美国完成，

既能解决“贸易逆差”问题，也能给美国创造就业，“让美国再次伟大”。

但事情有这么简单吗？

近日，美国企业主莫尔森·哈特结合自身经验，发表了题为《美国低估了制造业回流的难度》的文章，细数关税救不了美国制造的原因。

在这篇文章中，莫尔森尖锐地指出：“人们总低估制造业的复杂度，但现实很残酷：如果连技术都掌握不了，关税再高也造不出‘美国制造’。”

首先，美国缺乏像中国一样高素质的产业大军。中国制造业之所以能遥领先美国，不仅在于中国的劳动力成本低于美国，

更在于中国工人的素质普遍高于美国工人，美国制造业空心化之后，熟练工人已经凋零，现在的美国制造业从业者在生产效率和纪律性上都与中国有巨大差距，高关税恐怕不能补齐美国工人的技能差距。

也许，你会说现代制造业可以让机器人干更多工作，美国工人只需要学会操纵机器人就可以了。即便在工业机器人领域，中国也大幅领先美国。2024年，中国工业机器人装机量超过全球的50%。而且，精密机器人也需要熟练工人来操作。

美国发展制造业，缺的还有基建。发电量是制造业的重要指标，2024年，中国的发电量占

全球的三分之一，是美国的2倍多。2000年以来，美国人均发电量停滞不前，中国则增长了400%。美国若要大规模重启制造业，电网、公路和港口将承受巨大压力，美国的基础设施或无法支撑。

即使是高关税成功“驱赶”全球企业到美国设厂，从工厂开建到形成产能，预计也要耗费2到3年的时间，届时美国又要开始下一次选举，新一届政府的关税政策如何？还是未知数。

莫尔森称美国政府的关税政策是“史上最糟糕的经济政策”，并对“关税战”的结局做出预测：制造业回不来，美国只会更穷。

羊城晚报记者 赵鹏

直面美国关税硝烟

4月9日，美国的所谓“对等关税”政策在争议声中实施。从特朗普签署该政策以来，全球资本市场剧烈波动，中美双方展开博弈。

特朗普在社交平台上拼命“喊话”，想看中国自乱阵脚。事实上，中国依然以“集中精力办好自己的事”的定力前行——4月9日，商务部召开广交会专题新闻发布会，宣布第137届广交会将于4月15日在广州开幕，境外采购商到会有望继续保持量质齐升态势。

作为外贸第一大省，广东如何应对冲击？当关税风暴席卷太平洋两岸，中国外贸“桥头堡”广东正上演静水深流的破局之战——在广东的各大口岸，集装箱吞吐量依然保持稳定，工厂车间机器轰鸣声未减。



A 市场版图重构 从“单极依赖”到“多极共振”

2024年，全国8838万份报关单的最后一份，是一批从深圳发往日本的翻译耳机。耳机来自深圳时空壶技术有限公司，支持40种语言及93种口音间的即时互译。

在广东外贸企业的全球棋盘上，这样的“科技突围”已成常态。近年来，中国外贸不断修炼内功，“广东制造”更是以超高含“新”量让国际采购商找不到“平替”。

“这几天美国客户急着和我们联系，他们的超市被扫荡一空，也没有囤货能上，急得像热锅上的蚂蚁，我们反倒一点都不急。”广东铭宸商贸有限公司负责人林美璇

向记者表示，“没有囤货的美国企业现在只能加价买我们的鞋，徒增他们的成本。”

广东铭宸商贸有限公司是一家制造型企业，生产鞋等民用品。林美璇介绍，五六年前，他们公司的客户几乎来自欧美，尤其是美国。经过这几年不断开拓共建“一带一路”国家市场等新兴市场，现在美国市场只占他们业务的不到10%。

林美璇接受采访时，向记者展示了该公司最新研发的“夜光鞋”。这款鞋运用超临界材料等新材料工艺制造而成，是该公司准备在即将开幕的第137届广交会上展出的新品。

“我们几乎没有美国的业务。”曾文东表示，随着能源需求快速增长，他们不断开拓共建“一带一路”国家和RCEP等新兴市场，过去几

年，他们根据区域市场需求、资源禀赋和政策导向灵活调整产品结构，并通过技术创新、市场协同和绿色转型实现突破性进展。

据曾文东透露，今年虎头电池公司重点推出新品“A+碱性电池”，目前该产品深受阿尔及利亚客户欢迎。已落实首批定制试订单。与此同时，虎头公司消费类锂电池产品第一季度销售额实现同比增长12%，取得伊拉克新市场锂电池订单并出运，突破锂电池产品在中东市场的布局。目前，虎头电池、555电池已销往非洲、中东、欧洲及东南亚等90多个国家和地区。

“现在新兴市场的订单相对稳定，但这些市场的客户购买力有限。”林美璇坦言，现在的国际市场环境倒逼公司不断创新产品，促使公司的创新能力、研发能力越来越强。

同样对广交会充满期待的还有广州轻工集团虎头电池公司国外市场经理曾文东。他告诉记者，许多合作多年的采购商已经提前预约该公司在广交会面谈。

“我们几乎没有美国的业务。”曾文东表示，随着能源需求快速增长，他们不断开拓共建“一带一路”国家和RCEP等新兴市场，过去几

年，他们根据区域市场需求、资源禀赋和政策导向灵活调整产品结构，并通过技术创新、市场协同和绿色转型实现突破性进展。

据曾文东透露，今年虎头电池公司重点推出新品“A+碱性电池”，目前该产品深受阿尔及利亚客户欢迎。已落实首批定制试订单。与此同时，虎头公司消费类锂电池产品第一季度销售额实现同比增长12%，取得伊拉克新市场锂电池订单并出运，突破锂电池产品在中东市场的布局。目前，虎头电池、555电池已销往非洲、中东、欧洲及东南亚等90多个国家和地区。

业转变为利用AI工具的高端智能制造业。“如果还是传统的那种做法，我们的生产效率可能很高，但产品的附加值相对较低。”张海涵表示，如今利用POD模式，可以帮助服装品牌实现一键定制、按需生产，在实现自主品牌高附加值的同时减少库存，从而更好地对外贸易环境的变化。

更值得一提的是，张海涵已经通过POD模式在埃塞俄比亚等地拓展了合伙人，在当地发力做服装品牌。张海涵的非洲合伙人表示：“非洲市场对中国商品的需求非常旺盛。但非洲缺乏成熟的POD服务公司，所以他决定跟张海涵合作，一起开拓非洲的市场。”

广州速鲨鱼网络科技创始人张海涵也表示：“在外贸市场环境面临不确定因素的时候，我们应该避免因短期政策波动而过度悲观，同时做好自己，通过技术创新（如AI设计工具、柔性供应链）提升自身议价能力。”

记者了解到，张海涵在广州从事服装行业已有10年，2020年起开始转型外贸，并成为了国内跨境电商平台牛仔裤类目的头部供应商。

“春江水暖鸭先知”，外贸环境的不稳定，处在产业一线的张海涵早有感知。

2024年，张海涵在广州创立了POD(Print on Demand, 按需定制)平台，利用在广州服装产业的积累，将服装行业从传统的低端制造

B 技术革命升级 从“成本洼地”到“价值高地”

“关税大棒”对中国制造业有何影响？

中国外贸董事长王跃能坦言，关税压力确实像“催化剂”，作为外贸企业需以“政策为盾、创新为矛”，让企业加速从“汗水外贸”向“智慧外贸”转型，通过深耕新兴市场、技术升级、供应链重构实现突围。

作为深耕外贸行业数十年的外贸老兵，王跃能明显感受到，从2017年开始，深耕共建“一带一路”国家市场等新兴市场的企业抗风险能力更强。

以前很多企业依赖美国市场“单条腿走路”，现在纷纷“向东向南”开拓新蓝海。王跃能以中国外贸平台上的第一批山东建材企业和轮胎

企业为例，过去这些企业对美出口占比约70%，有的甚至达90%以上。从2022年开始，通过在尼日利亚、坦桑尼亚、肯尼亚、加纳等非洲国家开辟新市场，近3年订单量增长明显，对美依赖度降到了30%以下。

“技术与模式创新也很重要。我们服务的一家浙江做电动工具的企业，推出了轻量化、智能化的新品类，虽然价格比原来高15%，但凭借技术优势，在北美市场的高端客户订单不降反增。”王跃能说，还有不少跨境电商企业，通过直播卖服饰，把“中国设计”直接卖给海外消费者，利润率从传统代工的8%提升到25%，这就是从“贴牌”到“品牌”的质变。

记者了解到，张海涵在广州从事服装行业已有10年，2020年起开始转型外贸，并成为了国内跨境电商平台牛仔裤类目的头部供应商。

“春江水暖鸭先知”，外贸环境的不稳定，处在产业一线的张海涵早有感知。

2024年，张海涵在广州创立了POD(Print on Demand, 按需定制)平台，利用在广州服装产业的积累，将服装行业从传统的低端制造

C 分布式供应链崛起 从“中国制造”到“中国总部”

面对复杂的外贸环境，企业如何安全运行、有效避险？

王跃能观察到，不少企业开始构建“中国总部+海外节点”的分布式供应链。比如，海尔在东南亚建立了10个制造基地，但核心研发和高端部件仍留在青岛，既规避了关税，又守住了技术高地。

黄瑶介绍，例如在东南亚市场，消费者更注重产品的性价比和耐用性，他们推出了具有高性价比且耐用的音频产品；在中东市场，消费者偏好高端、奢华的产品，他们则推出了高端系列耳机；在南美市场，他们洞察到当地消费者对电竞设备的专业需求，与本土英雄联盟强

品牌知名度和美誉度也得到了提升。”HAVIT海威特品牌总监黄瑶告诉记者，他们的外贸策略是根据不同市场需求进行针对性的产品调整。

黄瑶介绍，例如在东南亚市场，消费者更注重产品的性价比和耐用性，他们推出了具有高性价比且耐用的音频产品；在中东市场，消费者偏好高端、奢华的产品，他们则推出了高端系列耳机；在南美市场，他们洞察到当地消费者对电竞设备的专业需求，与本土英雄联盟强

业转变为利用AI工具的高端智能制造业。“如果还是传统的那种做法，我们的生产效率可能很高，但产品的附加值相对较低。”张海涵表示，如今利用POD模式，可以帮助服装品牌实现一键定制、按需生产，在实现自主品牌高附加值的同时减少库存，从而更好地对外贸易环境的变化。

更值得一提的是，张海涵已经通过POD模式在埃塞俄比亚等地拓展了合伙人，在当地发力做服装品牌。张海涵的非洲合伙人表示：“非洲市场对中国商品的需求非常旺盛。但非洲缺乏成熟的POD服务公司，所以他决定跟张海涵合作，一起开拓非洲的市场。”

广州速鲨鱼网络科技创始人张海涵也表示：“在外贸市场环境面临不确定因素的时候，我们应该避免因短期政策波动而过度悲观，同时做好自己，通过技术创新（如AI设计工具、柔性供应链）提升自身议价能力。”

记者了解到，张海涵在广州从事服装行业已有10年，2020年起开始转型外贸，并成为了国内跨境电商平台牛仔裤类目的头部供应商。

“春江水暖鸭先知”，外贸环境的不稳定，处在产业一线的张海涵早有感知。

2024年，张海涵在广州创立了POD(Print on Demand, 按需定制)平台，利用在广州服装产业的积累，将服装行业从传统的低端制造

品牌知名度和美誉度也得到了提升。”HAVIT海威特品牌总监黄瑶告诉记者，他们的外贸策略是根据不同市场需求进行针对性的产品调整。

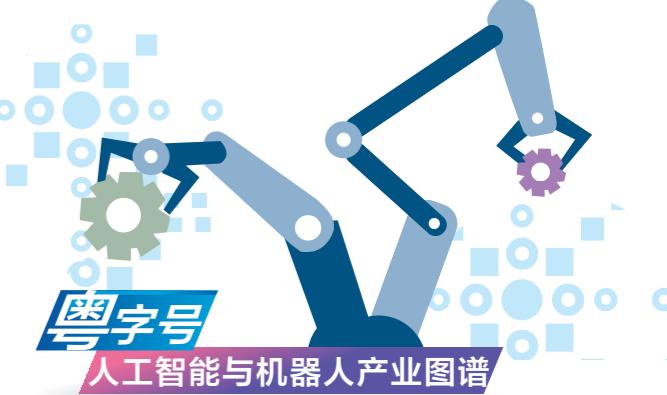
黄瑶介绍，例如在东南亚市场，消费者更注重产品的性价比和耐用性，他们推出了具有高性价比且耐用的音频产品；在中东市场，消费者偏好高端、奢华的产品，他们则推出了高端系列耳机；在南美市场，他们洞察到当地消费者对电竞设备的专业需求，与本土英雄联盟强

队合作，邀请专业电竞队员与企业共同开发适合资深玩家的电竞外设。

从市场重构到技术突

破，从模式创新到全球布局，广东外贸正以“水银泻地”般的渗透力证明：真正的竞争力从不由关税定义，而是源于永不停歇的自我革新。

千磨万击还坚劲，任尔东西南北风。放眼珠江入海口，万吨巨轮依然川流不息，船舱里装载的不仅是“中国制造”，更是一个经济体在压力测试中淬炼出的实力优势与战略定力。



8款大模型、30个应用场景、29个应用解决方案和13款智能终端产品

广东大秀AI实力 集中发布一批产品

羊城晚报记者 许张超 孙晶 黎秋玲

4月9日，广东省人工智能与机器人产业创新产品与服务新闻发布会在广州举行，现场发布了广东省第一批人工智能行业大模型8款、应用场景30个、应用解决方案29个和智能终端产品13款，华为、腾讯、视源电子、雷鸟创新、深开鸿、乐聚、美的库卡、拓斯达、广汽9家代表性企业现场发布前沿成果。

需求侧 垂类大模型夯底座

算力、芯片和大模型是人工智能赋能千行百业的基础底座。

“腾讯云AI大模型已在政务、零售、金融、工业等30多个行业落地。”腾讯云广东省总经理王健介绍，腾讯在大模型技术研发上持续发力，2023年推出的混元大模型采用MoE架构，参数规模达万亿级，稳居国内第一梯队，今年又推出新一代快思考模型混元Turbo S，首字时延降低近一半。

“许多企业基于昇腾构建了自己的技术、算力。”华为公司昇腾计算业务营销总监郝圣伟称，人工智能已进入“指数级跃迁”时代，华为昇腾也在不停创新，与时代同频，已经有80多家伙伴基于昇腾的算力底座来构建他们的大模型应用一体机，这些大模型应用一体机已在200多个企业应用。

在广东省工业和信息化厅党组成员、副厅长曲晓杰看来，广东既有华为昇腾这样优秀的计算芯片，也有腾讯混元这样自主开发的通用大模型，此次发布的8款行业大模型也都已在相关领域初步应用并取得了显著成效。

曲晓杰称，在工业领域，广东知名的精益人工智能平台将半导体封装行业的产品质量提升约3%、产能提升约4%；博依特推出全球首个制浆造纸行业大模型，平均生产效率提升10%、制造成本下降4%。在安全领域，深信服安全大模型可24小时不间断工作，将需要多次手动操作的安全运营工作量减少了92%。在教育领域，视源股份的希沃大模型将教师备课时间从2小时缩短到30分钟；像素格物大模型节省了教师约30%的作业批改时间、降低了约20%的教育资源制作成本。

“以1个希沃教学大模型为核

供给侧 产业场景能用、好用

“切实把场景需求变成落地的实在应用。”曲晓杰还表示，除了需求侧有好的大模型和应用场景外，供给侧有优秀的解决方案也很关键。针对各行业的应用场景痛点，此次发布的29个人工智能应用解决方案，在实际运用中取得了很好的效果。

在工业领域，机智云质检方案在纺织行业的应用，节约30%的人工成本、产品合格率超99%；广州工业智能研究院的智能化管控方案将纺织印染企业的生产效率提高33%、生产成本降低22%，人均年产值达135万元。在医疗领域，金域医学的智能体应用将病理报告生成效率提升了70%。

在教育领域，像素数据的数智化实验室降低了80%的考试管理成本；在交通领域，元戎启行高阶自动驾驶平台在复杂城市道路的选路准确性达96%；在金融领域，迪博AI信贷助手的录入汇总计算效率相比人工提升40倍以上；在生活领域，广州缔立对电梯与楼宇的一体化管理能减少30%的故障风险和50%的救援时间……

人工智能赋能千行百业的终端产品的功能、形态也在发生变革。曲晓杰分析，AI技术正全面融入手机、PC、视听、车载、工业、商业和家居等终端产品，重新定义终端的功能形态，赋予主动感知理解、多模态自然交互、智能化服务和自主学习进化等新功能，是一场不亚于智能手机取代传统功能机的终端智能化新革命。

据介绍，自2023年起，广东就一直组织终端产品制造企业紧紧围绕人工智能技术发展提升。作为全球主要的电子信息产品生产基地，2024年，广东电子信息