

發行人：李永然
社長：張世泰
總編輯：高長
焦點主題
責任主編：袁明仁
編輯委員：林千右 林永法 鄭瑞崙
袁明仁 蕭新永 鄧岱賢
林中和 呂錦峯 陳揚傑
洪國基 黃鑾銀 邱創盛

執行編輯：巫毓美
攝影：黃偉遜
發行所：臺北企業經理協進會
地址：臺北市信義區基隆路一段
149號9樓之2
電話：(02)2756-3266
傳真：(02)2756-5518
E-mail：cpmaot@ms22.hinet.net

設地計：瑞明彩色印刷有限公司
址：新北市新莊區化成路267
巷13號
電話：(02)2991-7945
(02)2991-7529
傳真：(02)2991-9113
E-mail：rayming@so-net.net.tw

本刊圖文均有著作權，未經同意不得轉載、翻印

臺商張老師
諮詢服務申請表



愛滋病防治衛教宣導

AIDS 如何預防愛滋病

★避免性濫交及嫖妓

★不與人共用針頭、針筒

★正確使用保險套

AIDS 詮詢與檢驗

詳見衛福部疾病管制署

<http://www.cdc.gov.tw/>

FB : www.facebook.com/TWCDC

微博：weibo.com/u/3963161340

目錄

本月刊全文均已登上「大陸臺商經貿網」
網址：<http://www.chinabiz.org.tw>



臺商張老師月刊

臺北企業經理協進會發行
中華民國八十七年五月創刊
中華民國一一年十一月十五日出刊

焦點主題

- | | | |
|---|-------------------------------|-----|
| 2 | 中國大陸稀土管制升級應對川普關稅戰的博弈分析 | 林震岩 |
| 4 | 稀土成為貿易戰利器：重塑全球能源、科技與產業鏈的新秩序 | 袁明仁 |
| 6 | 中國大陸在全球稀土市場中的主導地位淺析 | 高長 |
| 8 | 中國大陸對稀土出口管制政策及其對美國與臺灣的影響與因應策略 | 羅懷家 |

法律保障實務

- | | | |
|----|--------------------|-----|
| 11 | 中國大陸社會主義經濟與國營企業之始末 | 王泰銓 |
|----|--------------------|-----|

產業服務實務

- | | | |
|----|-------------|-----|
| 13 | 中國大陸有事，臺商有事 | 洪清波 |
|----|-------------|-----|

特定議題報告

- | | | |
|----|--------------------------------|-----|
| 14 | 臺灣中小企業進入中國大陸市場的
品牌經營策略與風險平議 | 許源派 |
|----|--------------------------------|-----|

諮詢解答

- | | | |
|----|--------------------------|-----|
| 16 | 中國大陸臺商，在退休後的養老規劃 | 石賜亮 |
| 17 | 大陸臺商子女如何在中國大陸法院進行遺產裁判分割？ | 李永然 |
| 18 | 美中關稅戰下，轉口貿易是否可破解高關稅困局？ | 蔡卓勳 |

兩岸資訊站

■臺灣地區資訊

- | | | |
|----|--------------|--------|
| 19 | 兩岸經濟交流統計速報 | 陸委會經濟處 |
| | 兩岸重要經濟指標統計速報 | 陸委會經濟處 |

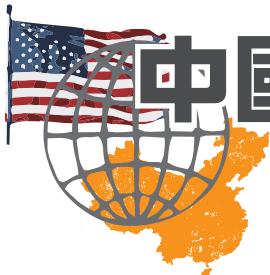
■中國大陸地區資訊

- | | | |
|----|--------------|-----|
| 20 | 中國大陸最新法規動態摘要 | 姜志俊 |
|----|--------------|-----|

臺商張老師現場駐診活動時間（十二月份）

地點	日期	類別	地點
北部	12/02	經營管理類	臺北企業經理協進會會議室 14：00～16：00
	12/11	法律服務類	
	12/18	財稅會審類	
	12/23	海關物流類	
	12/30	法律服務類	

駐診活動採「預約制」，並提供現場、電話、視訊等多元諮詢服務，請先致電本會秘書處
(02)2756-3266，索取駐診諮詢服務申請單，以利後續安排事宜！



中國大陸稀土管制升級應對 川普關稅戰的博弈分析

■ 林震岩

2025年川普再度入主白宮，美國對中政策再現強硬姿態。從加徵關稅、擴大技術封鎖，華府的對中戰略再一次掀起全球供應鏈的地緣震盪。然而，這一次的中國大陸已不是2018年的中國大陸。北京不再僅以關稅反制或外交聲明回應，而是選擇一個極具殺傷力的「非關稅武器」—稀土出口管制。這項舉措，可視為是「中國大陸對川普第二任期貿易戰的終極對等武器」。中國大陸的底氣來自於十年間「產業結構」、「科技自立」與「地緣戰略布局」的根本轉變。

一、稀土管制：從「防禦性」到「戰略性」的轉變

在川普第一任期時，當時中國大陸雖掌握全球稀土供應鏈，但對外仍保持克制，未將稀土作為主動報復手段。原因有二：一是中國大陸不願被國際輿論視為「資源武器化」國家；二是中國大陸自身對出口市場仍高度依賴，過度使用稀土武器可能引發外資撤離與國際圍堵。在川普第二任期，全面推動去中化與美國製造，對中國大陸高科技企業的封鎖與出口管制將更嚴厲。在此環境下，中國大陸已不再可能依靠妥協維持原有貿易平衡，只能透過「掌握戰略性原料」反制美方。稀土出口管制成為極具象徵與實際影響力的政策工具。

到2025年中國大陸在稀土供應鏈的整合程度更高，產業升級與科技自立進程顯著。北京意識到，美國對華的制裁並非暫時性戰術，故中國大陸決策層開始主動出擊，將稀土出口納入國家安全與地緣戰略的核心政策工具。故稀土出口管制，不再是防守城池，而是反擊長矛。

二、為何稀土是中國大陸的「終極對等武器」呢？

1. 稀土是美國高科與軍工產業的「軟肋」：稀土元素無可替代，號稱為「工業維他命」，中國大陸控制全球約70%至80%的稀土產能與90%以上的精煉能力，美國若失去中國大陸稀土供應鏈，國防工業與能源等產業都將受到嚴重打擊。故稀土管制可精準打擊美國的戰略供應鏈。它不像關稅可轉嫁，而是直接掐住命脈，故稀土被稱為「戰略資源中的核選項」。
2. 關稅戰的「對等性困境」：在貿易戰中，美國擁有較大進口額，中國大陸若僅以對等關稅回擊，實際能造成的損害有限。但稀土則不同，其替代來源極少，開採與冶煉門檻高。當中國大陸限制出口，美國與盟國即便開發替代礦源，也需要數年才能形成穩定供應。北京清楚美國可對中國大陸商品課稅，但中國大陸可讓美國的戰略產業停擺。
3. 中國大陸不願再做「被動應對者」：稀土管制的推出，同時也是一種政治信號：中國大陸不再僅僅「回應」美國的制裁，而是主動設定博弈規則。這種「戰略主動」意味著北京認為自己已具備足夠底氣，不再害怕短期震盪與報復。

三、中國大陸的底氣從何而來？

1. 供應鏈主導權—從原料到應用的全面掌控：中國大陸的稀土產業鏈已形成「上游開採—中游冶煉—下游應用」的一體化格局。今日的中國大陸已成為全球高性能磁材、永磁電機與稀土合金的最大生產基地。這意味即便出口受限，中國大陸仍可將稀土內部消化，用於本國新能源車、風電、軍工與晶片製造。且中國大陸的經濟重心正逐步「去美國化」，而不懼被經濟孤立。亦即：出口受限，美國痛；不出口，中國大陸未必傷。

2. 科技自立化的「防火牆」已築起：自 2018 年華為事件後，中國大陸便全力推動「科技自立」。2025 年的今日，中國大陸在部分被美方封鎖的高科技領域已有突破，如半導體設備與材料，中微公司、長江存儲等企業在成熟製程上已具備自主供應能力；在新能源與儲能技術，寧德時代、比亞迪在電池與能源系統上領先全球；在軍工航太，引擎與雷達部分已國產化。這些技術突破強化中國大陸面對制裁的韌性，使得北京敢於承擔短期報復風險。
3. 國際輿論環境的多極化：2025 年的全球政治輿論已明顯多元，不再由美國單一主導。且美國對全球主要經濟體發動對等關稅攻擊，他們同樣反感美國的經濟霸權與科技壟斷，許多國家對中國大陸的稀土政策持理解態度。故中國大陸在推行稀土管制時，不必再像 2010 年代那樣擔心被集體圍剿，國際形象壓力相對較小。

四、中國大陸的戰略邏輯：以資源對抗科技封鎖

1. 你封我的晶片，我鎖你的稀土：川普第二任期加劇對中國大陸晶片的封鎖與出口禁令，中國大陸以稀土管制反制，便構成「對等報復」的戰略對稱。這種「晶片對稀土」格局使中美博弈進入「供應鏈核威懾」階段，雙方都擁有讓對方癱瘓的材料與技術，但誰也不敢輕舉妄動。
2. 資源外交—以出口優先權結盟全球南方：中國大陸可將稀土管制與地緣外交結合，對「友好國家」給予出口豁免或特許。如東協、一帶一路國家、俄羅斯等維持穩定供應，並以人民幣結算；對美日歐等敵對國家則採配額或許可制度。這種「差別出口」策略，除強化中國大陸在全球南方的影響力，也有助推進人民幣國際化。
3. 產業升級的倒逼效應：中國大陸長期面臨「低附加價值出口」困境。稀土出口管制反而可倒逼國內產業升級。過去出口低價原料，如今可優先供應國內高端製造業，使中國大陸企業在價值鏈中往上移動。這不僅是對外反制，更是

內部結構優化的契機。

五、中美競爭的未來

儘管中國大陸有底氣，但不得不承認內部仍存在結構性挑戰。中國大陸當前的經濟問題主要在於：生產力過剩與就業市場競爭激烈、地方債務高築、民間投資信心不足、青年失業率偏高、消費回溫緩慢。這些因素限制中國大陸在長期制裁環境下的消費韌性。若美國報復導致出口訂單進一步下滑，內捲壓力恐進一步惡化。此外，雖然中國大陸在新能源、電池、AI 應用等領域領先，但在半導體設備、EUV 光刻機、航空發動機等關鍵技術上仍將面臨「卡脖子」風險。因此，北京在使用稀土武器時，勢必計算分寸，避免引發「全面科技孤立」。

中國大陸不太可能採取對稀土的全面禁運，而會以精準管制方式出手，北京的最終目標不是要摧毀全球供應鏈，而是要讓世界考慮中國大陸在產業鏈中的核心地位。在這場對抗中，誰能掌握「不可替代」的要素，誰就擁有談判主導權。儘管經濟內捲與科技瓶頸仍在，若中國大陸不使用稀土作為戰略籌碼，便永遠被動挨打；一旦主動出手，則能創造談判籌碼與政策回旋空間，就能在博弈中立於不敗之地。

2025 年的中國大陸已非 2018 年的中國大陸。北京對川普這種「交易式威脅」早有心理準備，也知道川普總是臨陣退縮（TACO），而川普的反覆是一種商業談判策略，反而會利用川普的反覆性來反向操作。中國大陸強調「不願打，但也不怕打」，故中國大陸要建構長期博弈的韌性。雙方都明白，真正的勝負不在一場談判，而將是一種新常態，是在於誰能讓世界更依賴自己。中美間的「反覆談判遊戲」，其本質就是全球政治與經濟秩序重組的呈現。未來圍繞稀土的競爭將不再只是市場之爭，而是國家戰略、科技自立與資源安全的綜合博弈。唯有在合作與競爭間取得平衡，全球產業鏈方能在不確定的地緣經濟環境中，維持穩定與永續發展。（本文作者林震岩現為中原大學企管系教授兼全球台商研究中心主任、臺商張老師）

稀土成為貿易戰利器：重塑全球能源、科技與產業鏈的新秩序

■ 袁明仁

稀土已成為美中貿易戰的關鍵工具，因為中國大陸在稀土開採和加工方面佔據主導地位，這使得中國大陸可以利用出口管制作為一種反制手段。中國大陸通過限制稀土出口，對美國的軍工、科技和電動車等產業施壓，但此舉也促使其他國家開始尋求供應鏈多元化和替代方案，如增加其他地區的開採或投資回收技術。

昔日默默無聞的「工業維他命」，如今已成為大國博弈的主要關鍵。一場圍繞稀土的貿易戰，正以前所未有的衝擊，撬動全球數十年來形成的產業格局。

本文將從「地緣政治」、「能源轉型」、「科技競爭」與「產業鏈重構」四個維度，深入剖析稀土如何從一個工業原料，演變為足以鉗制全球未來發展的戰略武器，並勾勒出即將到來的新秩序藍圖。

一、稀土：21世紀的「工業維他命」

1. 稀土的定義與特性：小金屬，大戰略

稀土元素共 17 種，包括鑭、鈰、釤、鏽等。這些金屬雖然在地殼中分布不罕見，但提煉過程極其複雜且污染嚴重。稀土具備獨特的磁性、導電性與發光性，使其成為高科技產業中不可或缺的材料。

2. 全球科技的關鍵原料

從手機晶片、雷射、風力發電機，到電動車馬達與導彈導航系統，稀土都扮演著關鍵角色。它們是「看不見卻無所不在」的材料，被譽為現代工業的維他命。沒有稀土，全球高科技產業將陷入停擺。

二、中國大陸稀土的崛起：從資源優勢到戰略籌碼

1. 產量壟斷的形成：從改革開放到全球霸主

上世紀八〇年代，中國大陸以低開採成本與政策支持快速崛起，逐步取代美國，加工技術不斷提升。如今中國大陸掌握全球約七成的稀土產量與九成以上的提煉能力。

2. 「稀土大國」的戰略地位

中國大陸的稀土不僅是經濟資源，更是國家安全的戰略資產。稀土出口已成為政策性工具，既能影響國際價格，也可作為外交與貿易談判的籌碼。

三、貿易戰導火線：稀土走上國際舞台

1. 美中科技戰升級下的稀土卡位戰

自 2018 年貿易戰爆發以來，美國以科技封鎖壓制中國大陸半導體發展；而中國大陸則以稀土作為潛在反制手段。

2. 稀土出口管制的戰略意涵

2023 年中國大陸頒布《稀有金屬出口管理条例》，象徵稀土正式納入國家戰略物資。此舉不僅是政策回應，更是中國大陸在全球科技博弈中「以資源制衡技術」的具體行動。

四、全球科技格局的重組：晶片、電動車與新能源

1. 晶片與高端製造的供應鏈震盪

稀土廣泛應用於晶片蝕刻、光刻機鏡頭及封裝材料。若中國大陸收緊供應，將直接影響美日韓等國的半導體生產節奏，進而推高全球電子業製造成本。

2. 電動車競爭與新能源博弈

電動車馬達中釤鐵硼磁體離不開稀土。特斯拉、豐田、比亞迪等廠商皆依賴中國大陸供應。若稀土價格波動或出口受限，整個新能源汽車產業鏈勢必重洗。

五、稀土的能源戰略價值：從礦石到「綠色地緣政治」

1. 綠色轉型下的新資源主權

全球推動淨零碳排，風電、太陽能、電動車需求暴增，進而拉動稀土用量。掌握稀土的國家，等於掌握新能源時代的主導權。

2. 中國大陸的能源戰略再定義

中國大陸的戰略佈局不僅止於開採，更延伸至下游應用。透過掌握稀土材料與新能源製造能

力，中國大陸正從「世界工廠」轉型為「綠色供應鏈核心」。

六、稀土與軍事科技：現代戰爭的「無形武器」

1. 國防科技中的關鍵角色

雷達、潛艇聲納、紅外線導彈與戰機引擎均仰賴稀土。稀土磁體的高穩定性使其成為武器系統中不可替代的零件。

2. 美歐對中國大陸稀土的依存風險

美國國防部多次警告，若稀土供應中斷，其軍工體系將陷入危機。這種「供應鏈依附性」讓稀土成為地緣戰略最敏感的材料之一。

七、全球產業鏈重組：稀土供應鏈的地緣再分佈

1. 各國的「去中國化」戰略

美、日、澳等國紛紛尋求供應多元化。美國重啟加州 Mountain Pass 礦區，澳洲 Lynas 成為中國大陸以外最大稀土公司。歐盟也設立「關鍵原材料法案」以減少依賴。

2. 中國大陸的反制與升級

面對外部挑戰，中國大陸整合北方稀土、南方稀土等大型企業，推動綠色提煉技術與資源整併，以提高技術門檻、維持全球定價權，使「去中國化」更為困難。

八、產業鏈競合新格局：從資源爭奪到技術博弈

1. 技術主導的新競爭邏輯

未來的競爭焦點將從礦石轉向技術。誰掌握高純度分離、永磁體製造與廢料回收技術，誰就能在「後稀土時代」掌握主導權。

2. 循環經濟與稀土回收革命

日本、歐盟積極推動「都市礦山」概念，從報廢電子產品中回收稀土。這不僅降低環境風險，也削弱中國大陸在原礦供應上的壟斷地位。

九、地緣政治的再平衡：稀土引發的新冷戰？

1. 「資源外交」與新興聯盟

東南亞、非洲成為中美稀土外交的焦點。中國大陸加大在緬甸、剛果、老撾的投資，而美國則以援助、技術合作與供應鏈安全協定作為回應。

2. 稀土戰的延伸效應

稀土之爭不僅是能源或科技問題，更關乎國際

權力的再平衡。它加速了全球供應鏈「區域化」與「政治化」，甚至被視為 21 世紀的新冷戰導火線。

十、中國大陸的挑戰與應對：從「賣方」到「標準制定者」

1. 「武器化」的雙刃劍效應

過度或隨意地使用「稀土武器」，將會嚴重透支國家信譽，促使對手更快、更堅決地「去中國化」。

2. 搶佔未來制高點：佈局新興稀土材料

未來競爭不僅是稀土存量市場的爭奪，更是對下一代稀土功能材料（如超高性能磁體、磁致伸縮材料等）的研發與應用。

十一、未來稀土格局的三大演變趨勢

基於當前博奕態勢，全球稀土及關聯產業格局將呈現以下確定性趨勢：

1. 供應鏈從「全球化」走向「陣營化」

基於地緣政治信任的「友岸外包」將成為主流。

2. 從「資源控制」到「技術控制」的競爭面向

未來的競爭焦點，將從「誰擁有礦山」逐漸轉向「誰掌握最先進、最環保的提煉與應用技術」。

十二、結語：誰將主導稀土時代的未來？

稀土不再只是礦石，而是地緣政治、科技創新與能源轉型的轉折點，更是國家競爭力的象徵。中國大陸以稀土為槓桿，重塑全球產業鏈與權力格局，迫使世界重新審視「資源安全」與「科技自主」。稀土既是中國大陸的「戰略王牌」，也是全球產業鏈重構的關鍵變數。

稀土是美中貿易戰的「核選項」，是一場不對稱的博奕。在傳統的貿易衝突中，雙方通常以對等的關稅作為武器。但稀土提供了一個獨特的「不對稱打擊」面向。一方可能只需限制幾種關鍵元素的出口，就能對另一方的數個兆級美元產業造成系統性衝擊。這種「四兩撥千斤」的戰略威懾力，使其成為貿易戰中極具分量的籌碼。

隨著美中科技戰持續，稀土將成為左右 21 世紀地緣政治與經濟秩序的真正關鍵。誰能在這場無聲的資源戰中掌握節奏，誰就能定義下一個科技時代的規則。（本文作者袁明仁現為華信統領企業管理諮詢顧問有限公司總經理、臺商張老師）



中國大陸在全球稀土市場中的主導地位淺析



■ 高 長

中國大陸於今(2025)年10月9日以「維護國家安全和利益」為由，宣布擴大稀土礦物與永磁體出口管制，並訂於11月8日正式實施。該項新規定，是繼2023年12月、2024年4月之後，進一步提升稀土出口管制的措施。由於稀土金屬及相關製品應用範圍很廣，新的管制措施勢將對全球稀土產業鏈，以及全球經濟造成衝擊，因而備受國際矚目。

含有稀土元素的礦石或土壤被稱為稀土氧化物(REO)，簡稱為稀土，是元素週期表中鑭族元素(15種)和釔、釔等共17種金屬元素的總稱，他們在元素週期表上自成一格，擁有獨特的光、電、磁特性，在特定材料中只需少量添加，就能顯著提升其性能，如同人體不可或缺的維他命，故有「現代工業維生素」的封號。

根據稀土元素原子電子層結構和物理化學性質，該17種金屬元素可分為「輕稀土」和「重稀土」兩大類，前者包括鑭(La)、鈦(Ce)、镨(Pr)、釤(Nd)、鉀(Pm)、釤(Sm)、铕(Eu)、釔(Gd)，後者包括铽(Tb)、镝(Dy)、釔(Ho)、釔(Er)、釤(Tm)、镱(Yb)、錇(Lu)、釔(Sc)、釔(Y)。「輕稀土」應用於高效能永磁體，廣泛用於電動車馬達與風機發電裝置等領域；「重稀土」因蘊藏量較少、且多應用於核反應材料、雷射模組與感測設備等尖端科技領域，附加價值通常更高。

中國大陸的稀土儲量與產量居全球之冠

從稀土全球儲量觀察，美國地質調查局(USGS)公布的資料顯示，2022年全球稀土資源總儲量約為1.3億噸，其中，中國大陸儲量為4,400萬噸、約占33.8%，越南為2,200萬噸(占16.9%)，巴西和俄羅斯分別為2,100萬噸，各占16.2%，印度690萬噸(5.3%)、澳洲420萬噸(3.2%)、美國230萬噸(1.8%)、其他860萬

噸(6.6%)，前四大稀土資源持有國家儲存量合計超過全球總儲量的83%，顯示稀土資源儲量分布相當集中，尤其中國大陸占有壟斷地位。

其次，關於全球稀土礦產量，2024年資料顯示全球總計約39萬噸，其中，中國大陸貢獻27萬噸，占全球總產量的69.2%，其次，依序為美國4.5萬噸(占11.5%)、緬甸3.1萬噸(7.9%)、澳洲1.3萬噸(3.3%)，四個國家合計占全球稀土礦總產量的92.3%，顯示全球稀土開採/生產非常集中。

中國大陸是目前全球稀土市場最重要的賣家，也是世界上唯一能夠提供全部17種稀土金屬的國家。值得注意的是，中國大陸除了具備上游資源優勢，在中游冶煉分離與下游的材料加工環節，也擁有高度整合與規模化生產能力，是全球唯一擁有完整稀土產業鏈的國家，在全球稀土市場上占主導地位。

稀土行業下游加工及各類終端應用，最大宗的是各類稀土功能材料，還有石油化工、玻璃陶瓷、冶煉與機械、農業輕紡等。其中，稀土功能材料又包括磁性材料、拋光材料、發光材料、催化材料及儲氫材料等；終端產品價值最高的是磁性材料，產值占比超過四成，主要應用在新能源、節能化和智慧化等「三能」高端應用領域，例如新能源汽車、汽車EPS、變頻空調、風力發電、工業自動化、智慧消費電子和節能電梯等領域。

稀土元素憑藉其獨有的物理與化學特性，應用層面相當廣泛，且具有不可取代的重要性，被譽為「高科技產業的基礎材料」，特別是在競爭愈來愈激烈的綠能科技、電機、通訊系統、軍工裝備，以及AI運算核心等關鍵領域。其中，最具代表性的四大應用場景，包括新能源車和電動車產業，風力發電與再生能源，國防與航太軍工，5G、AI與半導體技術等，因此，世界各主要國家皆將稀土視為提升國力與民生福祉之重要戰略



物資，從國家安全的角度，制訂各式確保稀土材料供應無缺的發展計畫。

各國積極投入建設稀土自主供應鏈

以美國為例，早在 2020 年美國即啟動本土稀土產業重建計畫，逐步重啟稀土戰略自產。近年美國國防部已投入巨額資金推動「國內提煉自主化」，並透過補助 MP Materials 與澳洲 Lynas 發展中游分離與冶煉能力。此外，美國於 2022 年間主導成立「礦物安全伙伴關係」(MSP)，成員包括日本、韓國、加拿大、澳洲、英國、法國、德國等，意圖建構一多元且低依賴性的戰略礦物供應網絡。2023 年，美國另與日本及歐盟分別簽署「關鍵礦物協定」，加強供應鏈合作與標準協調。

作為全球最重要的稀土供應國，為解決國內企業惡性競爭和非法開採問題，中國大陸加強稀土市場的產銷管理。首先分三階段進行資源整合，將稀土企業集團從六個，整併為目前的中國稀土集團與北方稀土雙雄格局，分別掌控重稀土和輕稀土的開採和冶煉分離。2024 年 10 月初公布實施《稀土管理條例》，對國內稀土開採、冶煉和交易實施更嚴格的法規，從供給端加速稀土資源整合，以促進市場價格穩定，保障供應鏈安全暢通；實行稀土產品的出口許可制度，加強進出口管控。

中國大陸並未全面禁止稀土出口，儘管如此，近年來的確已開始逐步收緊管制。例如，自 2023 年 8 月起開始管制鎵、鋨、銻等關鍵金屬的出口；同年 11 月起，要求出口商報告出口的稀土種類和目的地；12 月再發布新規，禁止出口用於稀土加工的特定技術。今年 4 月、10 月先後實施共 12 項中重稀土出口管制措施，顯示中國大陸對稀土礦產資源的管控已進入全新階段。10 月初的公告還涉及關鍵生產設備、核心技術及原輔料出口管制，管制範圍從境內擴展至境外，並首次涉及半導體及 AI 領域。

中國大陸最新的出口管制措施，從稀土原料及其半成品，到生產設備、技術和材料，全部納管。究其意圖，一是反制美國對 AI 晶片與高階半導體課徵高關稅的政策，二是彰顯稀土行業產

業鏈控制能力，提升科技產業談判籌碼，三是扶植及整併國內相關企業，鞏固在全球稀土產業鏈中的主導地位。

中國大陸在全球市場的主導地位短期內難以撼動

面對中國大陸一波波的稀土出口管制措施，美國等主要國家紛紛採取重建稀土自主供應鏈的行動，展開「去中國化」投資布局，全球供應鏈因而加速重整。例如，美國針對 4 種稀土及關鍵礦物和材料加工技術的發展加大投資，支持 MP Materials 擴增國內開採與精煉產能，同時與澳洲、加拿大等盟國合作，建構多元供應鏈；澳洲政府補助 Lynas 等企業建立替代供應鏈，發展分離與精煉技術；日本推動「都市礦山」計畫，推動廢磁回收；歐洲啟動「關鍵原料法案」，計畫投入 100 億歐元建立稀土戰略儲備。全球稀土供應鏈正朝向「區域分散化 + 回收再生化」發展，形成新的資源重組與科技競爭的新局面。

稀土資源安全已上升為國家安全的核心議題。中國大陸憑藉其掌握全球三分之一稀土儲藏量、接近七成的開採量、超過九成的精煉加工產能，持續推出政策強化產業垂直整合，並透過出口管制與許可制度強化議價權；而美國等主要國家則積極建立稀土自主供應鏈，特別是聚焦在資源整合與提煉技術之突破，以降低對中國大陸稀土供應鏈的依賴，「稀土」儼然已成為當前 / 今後國際地緣政治經濟博弈的焦點。

西方國家積極發展稀土自主供應鏈趨勢，或將逐漸改變未來全球稀土市場結構，但對於是否會撼動中國大陸的主導地位，則眾說紛紜。有專家指出，隨著非洲、南美和澳洲等地區採礦業的開放，中國大陸的稀土原料市占率將逐年降低。此外，美國稀土產業鏈一旦重建完成，全球稀土市場競爭將更加激烈，可能導致中國大陸的市場份額減少，主導地位不再。不過，一般認為，稀土產業供應鏈之發展面臨顯著的技術與成本障礙，重建並非一蹴可幾，過程少說也需要 5 到 8 年週期，因此，短期內中國大陸在全球稀土市場的主導地位難以撼動。（本文作者高長現為東華大學公共行政學系榮譽教授、臺商張老師）



中國大陸對稀土出口管制政策及其 對美國與臺灣的影響與因應策略

■ 羅懷家

前言

所謂稀土元素 (rare earth elements, REE) 是指原子電子層結構和物理化學性質，以及它們在礦物中共生情況和不同的離子半徑可產生不同性質的特徵區分的十七種化學元素，包括：鑭 (La)、鈰 (Ce)、镨 (Pr)、钕 (Nd)、鉀 (Pm)、钐 (Sm)、铕 (Eu)、钆 (Gd)、铽 (Tb)、镝 (Dy)、钬 (Ho)、铒 (Er)、铥 (Tm)、镱 (Yb)、镥 (Lu)、钪 (Sc)、釔 (Y) 等。

中國大陸稀土儲量約占全球四成，但近期海外併購，約控制全球 70 % 的稀土採礦、但其在分離加工、磁材製造等環節具有明顯優勢約有 90 % 的全球加工份額。自 2018 年川普就任美國總統以來，陸續對中國大陸展開貿易戰、科技戰，對其提高進口關稅、限制進口高科技設備輸往中國大陸，例如 ASML 公司生產的 14 奈米以下 DUV 及 EUV 設備，同時限制華為、中芯等數百家中國大陸實質企業不得進口含有美國技術的設備，其產品也不准銷售到美國。面對此等壓力中國大陸也從 2023 年開始以稀土相關資源進行以管制理由以「國家安全」、「雙重用途（軍事與民用）」、「防止技術外流」為主的申報、管理、查核、審批措施。

一、中國大陸對稀土等關鍵資源出口管制的現況

首先中國大陸於 2023 年 8 月 1 日開始實施，管制措施包括鎗、鍶及其相關的半導體材料（如砷化鎗、氮化鎗等）和產品。以維護國家安全與利益要求出口商申請出口許可證，並需提供詳細的用途、進口商和最終用戶資訊。其後再增加鎢與石墨兩材料。

次年 2024 年 6 月 22 日中國大陸頒布《稀土管理條例》（國務院令第 785 號）作為稀土資源、開採、冶煉、分離、貿易等的統一法規基礎。該條例自 2024 年 10 月 1 日起實施。重點包括：稀土礦權、冶煉分離等必須符合中國大陸中央規劃、總量控制制度；並建立稀土產品全流程追蹤系統；並對嚴格禁止非法開採、冶煉、交易稀土。

2025 年 4 月起，中國大陸將包括釤鐵硼所用重稀土、磁材所用元素如镝 (Dy)、釔 (Y) 等在內納入出口管制。

中國大陸商務部於 2025 年 10 月 9 日發佈《公告 61／2025》（及其後續公告 62／2025）等，擴大對稀土相關物項與技術之出口控制。該公告 61／2025 強調，某些在境外製造但含有中國大陸來源稀土成份，或者使用中國大陸稀土技術製造之產品，也在其控制範圍內。此為首次明確行使「長臂管轄」或「再出口（re-export）」控制。其後於公告 62／2025 則主要針對「稀土相關技術」出口（如採礦、冶煉、分離、回收、磁材製造、裝備維修等）進行許可制度。其中對於直接來自中國大陸的受控稀土項目，自 2025 年 10 月 9 日起立即生效。另外對於在境外製造、含有中國大陸來源稀土成份（如 0.1 % 以上）或使用中國大陸技術製造的受控項目，則設定實施日期為 2025 年 12 月 1 日。具體管制包括：若產品中含有中國大陸來源稀土元素、或其價值佔比達到某門檻（例如 0.1 %）以上，則出口須向中國大陸商務部申請出口許可。若使用中國大陸稀土技術（如採礦、分離、磁材製造技術）製造的產品，也被納入出口控制範圍。同時引入「50 % 規則」（又稱「附屬公司規則」）：若出口接收者或最終使用者為中國大



陸控制清單中的實體，或其擁有 50 % 或以上股權的附屬公司，該出口申請會被推定拒絕。明確針對軍事或國防用途、半導體先進製造等高端／敏感應用場景，實施更嚴格的審批或禁出口。對於稀土開採、冶煉、分離、回收整個產業鏈的技術與裝備，實施出口技術許可制度。此舉被視為中國大陸在美中技術與貿易競爭背景下，用稀土供應鏈作為一種因應策略槓桿。

二、對美國的影響

(一) 供應鏈與製造業衝擊

美國在不少高科技、國防、電動車、永續能源等領域對稀土或其衍生磁材、加工元件有依賴，而中國大陸出口管制可能導致供應中斷、成本上升、備料壓力增大。例如，根據美國外交政策雜誌資料指出美國高科技軍事武器需消耗大量稀土，例如 F-35 需要 417.3 公斤、阿利伯克級驅逐艦 2,358.7 公斤、維吉尼亞級核潛艇 4,173 公斤。戰斧巡弋飛彈，以及掠食者無人機等，都必須倚賴這些礦物元素，目前多有延誤出貨。對半導體產業也一樣嚴重，涉及產業可看以下附圖一。

(二) 地緣政治與戰略層面

中國大陸藉由控制稀土出口，加強在美中科技／軍事對抗中的議價能力，已令川普政府難以招架。川普 4 月 2 日發動對等關稅戰以來，對中國大陸加課芬太尼關稅後到 2025 年 4 月 12 日合計關稅已達 145%，中國大陸亦採取相應提高關稅 125%，來面對美國的高關稅。

(三) 推動改善與反應

美國已加速推動國內稀土採礦、加工產能建設，並尋求盟友，他國或巧取豪奪之來源多元化供應鏈策略。在國內方面：川普政府擬動用冷戰時期《國防生產法》資助稀土項目，全力支持助建美國稀土供應鏈。同時透過政策激勵、補貼、出口管制反制及保障價格等手段支持產業發展，惟難克服污染環境問題。在區域合作方面，美國和歐盟國家正積極推動「礦物安全夥伴關係」

(MSP) 和「關鍵礦物協定」(CAN) 等倡議，試圖建立友岸外包供應網絡。今年 6 月在印度新德里舉行的「第四屆印度－中亞對話」後，印度與哈薩克、吉爾吉斯、塔吉克、土庫曼和烏茲別克等五個中亞國家發表聯合聲明，呼籲將儘速召開「印度－中亞稀土論壇」會議，鼓勵生產提供稀土資源。此外美國也希望烏克蘭戰後稀土償還美債與硬剝丹麥格陵蘭取得稀土資源等。

三、對臺灣的影響

(一) 直接影響程度

根據臺灣經濟部的說法，這次中國大陸擴大管制的稀土元素「與臺灣半導體業製程所需的稀土不同」，因此目前看起來對晶片製造的直接衝擊不大。然而，有學者指出：雖然臺灣的晶片直接用稀土需求或許較少，但臺灣仍然可能透過日本、歐洲的中間品或部件，間接受中國大陸稀土影響。

2024 年臺灣進口稀土的量及來自中國大陸占比如附表一。按中國大陸商務部 7 月 9 日發布公告自即日起實施，將漢翔航空、經緯航太科技、中山科學研究院、仲碩科技、國際造船公司、中信造船公司、龍德造船工業、攻衛等 8 家臺灣實體列入出口管控名單，禁止對其出口軍民兩用物項。

(二) 間接及潛在風險

臺灣的電子、被動元件、先進設備、高速馬達、電動車或無人機相關產業可能因為全球供應鏈中某環節稀土受阻，而被牽連。

臺灣產業鏈高度全球化、分工細緻，因此若原料、加工、中間品之一受中國大陸稀土管制波及，可能出現成本上升、交貨延遲、替代供應不足等風險。

(三) 臺灣必須注意的重點

儘管目前晶片看似「安全」，但臺灣應警惕未來如果中國大陸把管制擴大至更多元素與設備（如包含半導體相關設備、研磨液／含稀土材料之部件）時，可能構成更大衝擊。臺灣也需思考

「上游材料安全」、「中間件依賴暴露」、「替代來源建設」等。

四、因應策略建議

(一) 對美國的因應

中美兩國應儘早談判協商解決。中國大陸管制措施是為因應美國咄咄逼人的貿易戰、科技戰與美國對中國大陸企業、人員進行管制。治本之道實應由雙方談判解決，並恢復全球自由貿易以全球共同發展為主軸並減少武力對抗。

供應鏈多元化，除中國大陸外，尋找美國自身，以及澳洲、歐洲、加拿大、非洲等國家稀土資源與加工能力。不能污染只在發展中國家，虛偽的已開發國家維持乾淨家園。包括：加快美國國內或友邦國的冶煉／分離／永磁材製造能力，降低對中國大陸加工鏈的依賴。美國應開發及儲備關鍵稀土：政府可建立關鍵礦物儲備，應對暫時斷供。同時針對國防、太空、航太等敏感領域，檢視稀土原料風險，預備替代備案。策略聯盟與國際合作，例如與日本、澳洲、歐盟、印度等進行稀土供應鏈合作／聯防。

(二) 對臺灣的因應

和緩兩岸關係，避免被制裁；同時爭取優惠提供足額稀土材料。

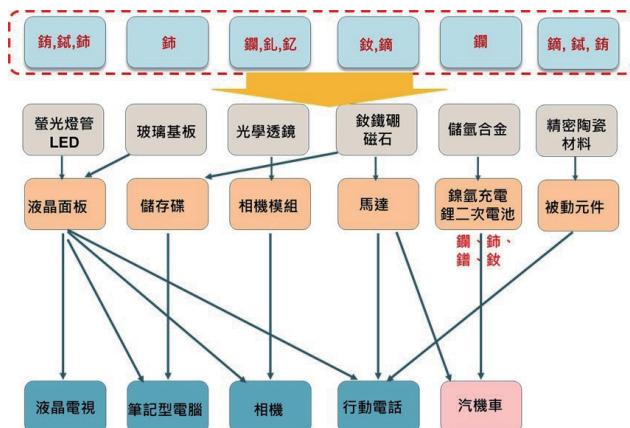
檢查產業鏈稀土供應所暴露缺點，尤其是中間財、設備、被動元件、先進封裝、電動車、電池、無人機等應用等。尋找非中國大陸稀土或中國大陸技術製造的材料（如減少稀土耦合、研發新磁材、新合金）。政府或產業團體可考慮建立稀土與關鍵材料庫存，以備臨時供應中斷。強化國內加工／中游能力：雖然臺灣在稀土採礦不具優勢，目前工研院已投入稀土應用材料（如永磁材、高性能合金）之研發或與國際夥伴合作，提升中游製造能力。加強國際合作，與擁有稀土資源與加工能力的國家合作（如澳洲、美國、日本、歐洲），或加入區域供應鏈共同體，降低風險。密切觀察中國大陸稀土出口管制政策變化、全球礦物供應鏈重構趨勢；以及可能針對半導體、AI、國防用稀土的新規範。

五、結語

中國大陸透過掌握稀土資源與加工鏈，已將其轉為一種貿易與戰略工具。對於美國而言，其高科技與國防產業所倚賴的稀土體系正面臨潛在衝擊。但中美經過日內瓦、倫敦、斯德哥爾摩、吉隆坡四次關稅談判，美中領導人已在韓國APEC會議取得妥協，美國降低關稅20%一年，中國大陸暫緩實施稀土管制與報批措施一年，同時購買美國大豆。

對臺灣而言，雖然暫緩稀土壓力，但臺灣與美國皆應加速供應鏈韌性建設、替代來源、多元化及儲備機制，以減少單一來源風險。（本文作者羅懷家現為光鼎科技股份有限公司獨立董事、臺商張老師）

附圖一：稀土用途圖解



附表：2024年臺灣進口稀土量及其來自中國大陸占比

貨名	臺灣進口量	中國大陸占比
稀土金屬	0.957公噸	60.7%(0.581公噸)
稀土金屬混合化合物(無機 + 有機)	7,048公噸	86.1%(6,070公噸)
鈮(Ce)之化合物	4,616公噸	79.5%(3,668公噸)
永久磁鐵及經磁化可永磁之貨品	1,924公噸	95.3%(1,833公噸)

數據來源：財政部海關進出口統計



中國大陸社會主義經濟與國營企業之始末

■ 王泰銓

國營企業是中國大陸社會主義經濟體系的核心組成部分，經歷計劃經濟時期的全面主導到市場經濟時期的改革調整過程。

一、國營企業的建立與計劃經濟時期 (1949-1978年)

(一) 社會主義改造 (1949-1956年)

馬克思主義理論全民所有制是社會主義公有制的高級形式，代表生產資料歸全體人民共同所有。全體人民無法直接行使所有權，國家代表人民佔有和經營這些資產。這「國營經濟」的具體表像，在於「國營企業」完全由國家直接管理，生產計畫、資源配置、利潤分配均由國家統一安排。中共建國之後，通過資本主義工商業、農業、手工業「三大改造」，建構公有制經濟。1954年第一部憲法確立社會主義公有制為國家經濟基礎；國營經濟為國民經濟中的領導力量；國營企業是社會主義經濟體系的核心組成部分，為國有化提供法律依據。國家所有制（全民所有制）和集體所有制是主要的經濟形式，強調國家對經濟的管理。

1949-1952年間沒收官僚資本，國民黨政府及官僚資本企業被收歸國有，形成最早的國營企業。1953年，中共中央提出過渡時期總路線，逐步實現對農業、手工業和資本主義工商業的社會主義改造。在農業和工商業實行社會主義改造的過程，鼓勵農民組建農業合作社推動農業集體化，同時推動工業和商業的合作化。1954年公私合營工業企業暫行條例正式確立公私合營模式，規定國家逐步接管私營企業的管理權，通過

公私合營方式，將私營企業納入國家計劃管理，國家派遣幹部進入企業掌握經營管理權，資本家按股份獲取固定股息不再直接管理企業；推展贖買政策，資本家在一定期限內領取固定股息而終將企業完全歸國家所有。1956年國務院通過關於對私營工商業和手工業的社會主義改造中若干事項的決定，發佈私營工商業、手工業、私營運輸業的社會主義改造中若干問題的指示，私營工商業、手工業和運輸業經歷一系列的改造，生產資料公有化，實現全民所有制、集體所有制的社會主義公有制經濟。

(二) 計劃經濟體制下的國營企業 (1956-1978年)

1956年初，全國掀起全行業公私合營高潮，私營企業被整體納入國家計劃管理。資本家不再直接參與企業經營，而是按股份領取5%的年息，原企業主被安排擔任管理職務，但實際決策權歸國家委派的幹部；年底，全國私營工商業基本完成社會主義改造，大部分的私營工廠和商業企業被國有化，大型企業和關鍵行業，形成以國有經濟為主導的經濟體系。小型企業和地方產業中，集體經濟開始發展，特別是在農村地區，形成集體農莊和小型工廠而轉變為合作社或集體經營。對國有和集體經濟進行統一管理與調度，實行計劃經濟體制。建立以全民所有制與集體所有制為主的經濟體系。全民所有制的經濟形式乃為國營經濟，其企業形式為國營企業（State-operated Enterprise）。國家既是所有者，也是直接經營者（通過政府部門或地方政府）。企業是政府的附屬機構，負責人具有行政級別，需嚴格執行國家



法律保障實務

指令。利潤上繳國家，企業盈虧由國家承擔。國營企業完全受國家指令控制，缺乏自主權和競爭意識，導致效率低落，普遍虧損。尤其安排重工業優先，蘇聯援助的 156 項工程推動鋼鐵、機械、軍工等行業發展問題以及 1960 年代「三線建設」時期，部分企業因備戰需要遷往內地，造成資源浪費。人民公社化運動強化國家對經濟的控制，大躍進期間，過度國有化與計劃失誤導致經濟困難。企業無自主權，盈虧由國家承擔，產生大鍋飯現象；管理僵化導致效率下降，過度集中管理帶來後續改革開放後的市場化改革。

二、國有企業的改革與市場經濟時期（1978 年至今）

（一）市場經濟時期國有企業的改革

1978 年改革開放，逐步轉向社會主義市場經濟。要求國營企業公司化成為獨立的市場主體。1993 年憲法修正國營經濟改為國有經濟，從國家經營向國家所有的轉變，強調所有權與經營權的分離。這一概念與緊接而來的國有企業，既有歷史延續性，也存在體制上的重要區別。國有企業（State-owned Enterprise）體現所有權與經營權分離。1984 年中共中央關於經濟體制改革的決定提出政企分開，國營企業實行廠長負責制，開始擴大自主權；放權讓利，承包制措施，短期增長；試點股份制引發價格雙軌制腐敗。隨即 1993 年公司法的頒佈，推廣抓大放小策略，保留大型國企，組建央企集團。放小，中小國企被出售、破產或改制。國企下崗潮，減少虧損企業，提高競爭力。

國營企業通過公司制改革成為有限責任公司或股份有限公司，國家作為出資人（股東）行使所有權，企業獨立經營。這個現代企業制度引入董事會、監事會、經理層等治理架構，取代過去的行政化管理模式。2001 年加入 WTO，倒逼國企提高競爭力。2003 年國資委成立，統一監管

央企，推動國企合併。走出去戰略，國企海外擴張。壟斷行業全球 500 強中國大陸企業增多，效率問題仍受詬病。部分國企通過股份制改造上市，形成混合所有制。2013 年以來，混改、科技自主、關鍵領域突破也造成債務風險，市場公平性問題。2017 年混合所有制改革深化，推動國企與民營資本融合。

國有企業是計劃經濟時期國營企業的轉化，二者在法律形式、經營機制和社會功能上均有本質上的差異。改制後的國有企業仍屬於全民所有制範疇（憲法未改變公有制主體地位），但通過公司制實現了市場化運作。不僅是術語調整，更是體制轉型，從國家直接經營變為國家出資、企業獨立經營。國營企業一詞已基本退出法律領域的意涵，僅用於歷史語境。2017 年國務院中央企業公司制改革工作實施方案，規定所有全民所有制國企必須在 2020 年底前完成公司制改制（國有獨資企業，國有控股公司，國有實際控制企業），將傳統工廠式國企轉為公司法規範的有限責任公司或股份有限公司。國營企業通過公司制改革成為現代意義的國有企業，但並非所有國有企業都由原國營企業轉型而來（包括新設的國有資本投資公司）。術語變更本質反映從計劃經濟向社會主義市場經濟轉型的制度創新。

（二）新時代的國企改革

2013-2020 年混合所有制改革，引入民營資本，如中國大陸聯通混改（騰訊、阿里入股）。提高效率，但保持國有控制力。就國企分類改革為商業類（如中石油、中國移動）面對市場化競爭；公益類（如鐵路、電網），保障民生。雙迴環戰略，國企在關鍵領域（晶片、新能源、軍工）加大投入。實施鏈長制由國企牽頭供應鏈（如中芯國際主導半導體產業）。不過避免不了國企債務風險（如華融、恒大事件）與民營經濟的競爭關係（如國進民退爭議）。（本文作者王泰銓為前國立高雄大學法學院院長、臺商張老師）



中國大陸有事，臺商有事

■ 洪清波

一、前言

《華爾街日報》專欄作家史坦伯格（Joseph Sternberg）114年9月2日發表專文指出，在世界其他地區的經濟和政治紛擾下，外界很容易就忽略掉中國大陸的經濟危機在日益惡化，但中國大陸經濟存在2大致命問題，預計壞消息將不斷出現。本文擬參酌史坦伯格的論述，略抒拙見，提供臺商參考。

二、史坦伯格指稱的兩個致命問題

- (一) 長期以來一直是中國大陸經濟成長支柱的固定資產投資，在今年夏季已連續3個月下降，由於北京當局試圖抑制房市，中國大陸的房市泡沫在2020年開始出現破裂，並被列為歷史上最大的泡沫之一。令人擔憂的新情況是，製造業和基礎設施的固定投資也在下降。過去中國大陸由投資驅動經濟成長模式，在巨額債務的推動下，創造了本世紀初中國大陸驚人的經濟成長。但也同時埋下了經濟不穩定的根本因素，房市泡沫就是一個警訊。史坦伯格指出，有人說，中國大陸經濟一切歲月靜好，但這是違反直覺的。
- (二) 長期依賴不斷增加的出口，這遲早會惹惱貿易夥伴，因為沒有哪個國家願意透過進口中國大陸過剩產品，來吸收中國大陸政府經濟管理不善的影響。中國大陸經濟困境的真正根源是，政策無法刺激國內消費和具有創業型精神、高生產力的私人投資，即便官方統計數據顯示消費反彈，但依靠政府補貼家庭購買白色家電的政策，從根本上無法挽救經濟。

三、中國大陸政府的解方成效有限

中國大陸政府近日宣布新一輪信貸刺激措施的消息，由國有銀行直接提供5,000億元人民幣貸款，希望帶動約2兆元人民幣的公共工程和其他項目投資，這些項目將主要由地方政府管理。史坦伯格認為，補貼這些原本該喊停的基礎設施投資活動，其目的是將經濟控制權鞏固在國家手中，權力越集中越好，而不是實現中國大陸經濟的再平衡，這類刺激政策對中國大陸經濟於事無補。

四、紐約時報看中國大陸經濟

114年9月24日，《紐約時報》題為「令中國感到恐懼的一個新聞熱詞」的文章，以電動汽車製造商、太陽能組件製造商、鋰電池製造商在拚命爭奪市場份額，導致了價格戰、虧損和壞賬，這正逐漸演變為嚴峻問題為例，指出，中國大陸正在走向通貨緊縮，價格螺旋式下降的問題往往帶來災難性後果，中國大陸的領導人將這個問題歸咎於所謂「內卷」，也就是無序的國內競爭。他們試圖通過行政手段迫使企業維持價格穩定，並指示地方政府削減補貼來遏制這種現象。這些措施難以從根本上解決問題。它們充其量只是對中國大陸更深層問題的臨時補救措施。中國大陸的經濟增長嚴重依賴投資，而不是消費支出，這導致產能嚴重過剩，不僅在國內壓縮了利潤，還在海外引發了貿易戰。

五、臺商應引以為鑑

- (一) 「政經體制」是孕育社會價值體系與行事文化的搖籃。《華爾街日報》與《紐約時報》文章指出的中國大陸經濟問題其實只是病兆，根子就在政經體制。誠如順口溜說的「問題都在前三排，根子就在主席臺」。
- (二) 無可否認，中國大陸地大物博，市場潛力充滿想像空間，中國大陸政府也一直努力，試圖在政經體制不變的狀況下，進行一些技術層面的改革，例如2018年提出的「六穩」，及2020年提出的「六保」都是這種指導思想下的應對措施。事實顯示，「六穩」與「六保」要解決的問題依然纏身。「六穩」是指，穩就業、穩金融、穩外貿、穩外資、穩投資、穩預期；「六保」是指，保居民就業、保基本民生、保市場主體、保糧食安全、保產業鏈供應鏈穩定、保基層運轉。
- (三) 臺灣的地理位置，加上兩岸特殊的歷史糾纏，讓臺商處境更加艱難。國人投資中國大陸，必須要與這些「病根」與「病兆」和平共存，「中國有事，臺商有事」，臺商須謹慎衡量自己的企業體質抵抗風險的能力與處理風險的能力，才能減少不必要的損失。（本文作者洪清波現為橋投資服務公司執行董事、臺商張老師）



臺灣中小企業進入中國大陸市場的品牌經營策略與風險平議

■ 許源派

自兩岸經濟交流日益頻繁以來，中國大陸已成為臺灣中小企業最重要的海外市場之一。憑藉龐大的消費人口與快速升級的內需市場，中國大陸對於外來品牌與創新產品展現出高度吸引力。

根據中國大陸國家統計局資料，2024年中國大陸社會消費品零售總額487895億元，比上年增長3.5%，顯示出強勁的市場動能。然而，這片市場的機會與挑戰並存，政策環境變動頻繁、在地品牌崛起迅速、消費者偏好多變，若缺乏明確的品牌經營策略與風險評估機制，極易陷入價格競爭或經營不穩的局面。

本文探討臺灣中小企業如何在中國大陸市場建立品牌競爭力，並從策略、組織與環境三個層面評議其潛在風險。

一、臺灣中小企業的優勢與挑戰

(一) 臺灣中小企業的核心優勢

臺灣中小企業以靈活、創新、效率高著稱。長期以來，臺灣企業在代工(OEM/ODM)領域建立了堅實基礎，擁有良好的製造技術與品質控管能力。臺灣重視教育與設計產業的發展，使得企業在產品開發與創意設計上具備獨特優勢。這些特質使其在進入中國大陸市場時，能以「品質」與「創新」作為差異化基礎。

(二) 潛在挑戰與限制

臺灣中小企業多數資本規模有限，品牌行銷能力相對不足。中國大陸市場龐大且競爭者眾，特別是「國潮品牌」與「新國貨」的崛起，使市場門檻不斷提高。此外，中國大陸消費者重視品牌故事與社群互動，若企業仍停留在傳統通路思維，將難以打入年輕消費群。再者，中國大陸行政與法規環境複雜多變，對缺乏法務支援的中小企業而言，增加了經營不確定性。

二、品牌經營策略

(一) 在地化與文化融合策略

進入中國大陸市場的第一步，是深度在地化

(Localization)。臺灣企業需理解當地文化、語言及消費習慣，進而在產品設計、包裝與行銷語言上進行調整。例如，中國大陸北方消費者偏好厚重實用型產品，南方地區則講求設計感與精緻度；企業應根據區域特性進行差異化布局。

利用傳統節慶（如中秋節、春節、七夕）推出限定商品，藉文化符號增強品牌情感連結。企業亦可善用中國大陸「國潮文化」的趨勢，結合臺灣的文創精神，打造兼具東方美學與現代感的產品系列。

企業應同時經營線上與線下通路：線上可依靠天貓、京東、小紅書、抖音等平台建立曝光；線下則進入精品文具店、商場或企業禮品市場，形成「全渠道品牌體驗」。

(二) 品牌差異化與定位策略

面對中國大陸品牌的低價競爭與國際品牌的高端壓力，臺灣企業必須找到獨特的市場定位。

1. 品質立基：強調臺灣製造的嚴謹工藝與穩定品質，塑造「值得信賴」的品牌形象。
2. 創新取勝：融入創意設計、環保材料或智能技術，例如環保文具、智能書寫筆等，提升品牌科技感。
3. 文化增值：將品牌與臺灣文化連結，注入故事性與人文精神，使產品具有「情感價值」。

企業可採取「雙品牌策略」：主品牌維持高端形象以提升品牌高度，副品牌則鎖定中端市場，提高市佔率與價格彈性。

(三) 數位化行銷與社群品牌經營

在中國大陸，「流量即品牌」。社群平台已成為消費者決策的主要影響因素。企業應結合多媒體內容與社群互動，以建立品牌認知與信任。

抖音與快手：適合品牌故事、產品展示與直播銷售。

小紅書：適合年輕女性與設計愛好者族群，適合軟性口碑推廣。

微信生態：結合官方帳號、小程序與私域流量經營，形成品牌社群圈。

透過大數據分析(Data Analytics)，企業可



特定議題報告

掌握用戶購買行為、地區偏好與價格敏感度，精準制定行銷計畫。這種數據驅動（Data-Driven）的品牌決策，是現代品牌經營不可或缺的一環。

(四) 策略聯盟與產業合作

面對龐大的市場與地域差異，臺灣中小企業可透過策略合作加速布局。例如：

1. 與當地經銷商或代理商合作，快速進入區域市場。
2. 與設計師品牌或網紅合作推出聯名產品，提升年輕族群關注度。
3. 與陸企進行 OEM/ODM 合作，共享通路與生產資源。

這種「合作共創」的模式，不僅能降低初期成本，也能增強品牌曝光與市場靈活性。

(五) 品牌保護與法規遵循

在進入中國大陸前，企業應先完成商標、專利與版權註冊。由於中國大陸採「先申請原則」，若品牌未及時註冊，極易被他人搶註。還需遵守產品品質、安全認證、環保法規等標準，避免因違規導致產品下架或罰款。

企業可建立品牌監測系統，利用網路搜尋與電商平台監控仿冒情形，並與當地律師合作進行維權。品牌保護不僅是法律問題，更是維護消費信任的基礎。

三、風險平議

(一) 政策與法規風險

中國大陸政府政策具導向性與不確定性。不同省份的稅制、補貼與管理制度差異大，企業若忽視地方法規，可能面臨罰款或限制營運。建議企業建立法務顧問制度，定期檢討營運合規性，並持續追蹤政策變化，例如外商投資法與跨境電商新規。

(二) 市場競爭風險

中國大陸市場已進入品牌飽和期，國潮品牌與新興網紅品牌快速崛起。這些企業憑藉本地化行銷與社群流量，在短期內即可建立品牌聲量。臺灣企業若仍採傳統 B2B 模式，容易被市場淘汰。因此必須持續創新，建立品牌辨識度與情感價值。

(三) 供應鏈與物流風險

跨境供應鏈受國際運輸成本、海關政策及匯率波動影響。特別是疫情後，物流延誤與成本上升已成常態。中小企業應採多元供應策略，於兩

岸或東南亞設置備援產線，以維持供應穩定。導入 ERP 提升庫存管理效率與成本控制。

(四) 文化與消費心理風險

中國大陸市場地域差異顯著，消費文化多元。中小企業需理解地方語言與審美差異。例如南北方對顏色與圖案偏好不同、對廣告語的敏感程度不一。建議加強市場調研，並建立消費者回饋機制，以快速修正行銷策略。

(五) 財務與人力風險

進入中國大陸初期需投入大量資金用於宣傳、渠道與人力，若資金週轉不靈或現金流管理不善，極易導致經營中斷。建議企業預留營運資金，並與銀行建立信貸合作。

同時，中國大陸勞動市場競爭激烈，員工流動率高，企業需建立完善的薪酬制度與職涯培訓，以留住人才。

四、綜合策略建議

明確品牌定位與價值主張：釐清品牌核心理念，避免模糊化。分階段布局市場：先以華東、華南為試點，累積經驗後再拓展全國。

導入數據管理與智能行銷：建立 CRM 系統、使用 AI 分析消費行為，提升行銷精準度。

強化供應鏈整合能力：以「兩岸 + 東南亞」為供應中心，提升風險韌性。

建立風險預警機制：每季檢視法務、財務、物流與人力狀況，降低突發衝擊。

深化兩岸品牌合作平台：透過展會、創新基地與政府輔導資源，擴大品牌影響力。

五、結語

整體而言，臺灣中小企業進入中國大陸市場既是挑戰，更是品牌升級的契機。面對競爭激烈與政策多變的市場環境，唯有同時兼顧「在地化經營」、「品牌差異化」與「風險控管」，才能穩健成長。

品牌經營是一場長期的文化建構過程。中小企業能以品質為根、以創新為翼、以文化為魂，將品牌理念融入消費者的日常生活，便能實現從「製造」走向「創造」的升級，真正於中國大陸這個競爭激烈的市場中，建立持久而有價值的品牌地位。（本文作者許源派現為派博國際有限公司品牌行銷企劃總監、臺商張老師）

中國大陸臺商， 在退休後的養老規劃

■ 石賜亮

■ 臺商諮詢問題摘要

最近我們中國大陸臺商常常聊起，這群在中國大陸打拼平均二、三十年以上的好朋友，在各行各業擔任負責人或高階專業經理人，都面臨到交棒退休的階段。想到安心過退休生活與幸福養老的期待，還是有落葉歸根，回到臺灣鄉里的期待。但是因為離鄉背井數十年，難免有心理的隔閡與適應性顧慮的問題。請問如何做好心理準備與必要的準備？來迎接未來快樂的生活。

■ 臺商張老師諮詢解答

過去平均三十年在中國大陸的工作和生活，文化與地理之間，雖然有所隔離，但是畢竟臺灣還是你們熟悉的環境，儘管疏失難免，但是也容易調適。有以下的建議提供參考。

- 一、由家庭開始，建立親朋好友的親密關係：畢竟人是群居的團體之一，當初離開臺灣，也是有當時的情境或不得以的苦衷。但是因為這樣的工作與生活的安排，無形中降低了家庭親密的關係，以及疏遠了親朋好友之間的聯繫，常常被人誤解為從此遠去不回，失去聯絡線索的可能性。回來之後，恰好是可以彌補這一項缺口的機會，由家庭和親朋好友為起點，多陪陪家人和親友往來，開啟親密人脈的新契機。
- 二、規劃健康強身的新生活：身體健康是享受生活根本，臺灣的醫療資源豐富，而且有很好的保健水準。建議先尋求方便和健全的醫療健檢機構，完成一次周全的健康檢查。並與醫師和營養師討論，得到保持身體健康和維持正常體能的作息注意事項。同時，運用適當的場所和時間，加入團體或聘請教練，規劃定期性的體能訓練課程，維持健康體能。除此之外，參加歌唱班和晨間有氧活動，也可以幫助心肺功能的健全運作。
- 三、加入社團或志工服務，與社會緊密連結：根據生平的專長與喜好，選擇合適的社團組織，加入活動，貢獻所長。擴大交流對象，分享專業經驗，不但使自己在社會中得到定位點，也可以因活動參與而豐富生活。而且，也可以透過機會，加入社會回饋與服務的志工團隊，日行一善，關懷助人，也是使生活充滿意義的活動。
- 四、使生活無後顧之憂的財務安排：大部分，能夠在中國大陸過度平均約三十年的臺商負責人或高階專業經理人，普遍性的都累積了生平奮鬥的財富。面對未來生活所需，也是需要有穩健的財源來支持，達到理想的生活安排。因此，對於財務規劃，也需要找穩健的機構和團隊，提供良好的建議，適當的安置基金，使往後的財源不斷，支持良好品質的生活需求。至於資產的配置與傳承的問題，除了自己詳細研究之外，最好能夠請教行業可靠的專家，提出適當合法的建議，給予未來採行的參考，使將來的執行無後顧之憂。
- 五、全新開始，創造未來的快樂生活：無論以前是從事什麼職業，多大的規模，崇高的職位，在退休以後，甚至於離開了原來的環境和社會，一切將回到原點，從新開始。所以，不必太在意過往的事蹟，認識新的社會型態，建立新的社交圈，給自己有一個新的認同與價值觀。為自己的專長做出回饋和貢獻，也關懷社會群體，給予能力所及的協助，這就是帶給未來快樂生活根本。

以上的意見，請酌情參考與採納，也祝福你們的人生，更加精彩。（本文作者石賜亮現為臺北企業經理協進會名譽理事長、臺商張老師）

大陸臺商子女如何在中國大陸法院進行遺產裁判分割？■ 李永然

■ 臺商諮詢問題摘要

臺商張強在中國大陸浙江杭州經商，在中國大陸杭州置產及中國大陸銀行戶頭也有存款，他共有三位子女張甲、張乙、張丙，並有配偶一人，張強因心肌梗塞暴斃，且生前未立「遺囑」；而其法定繼承人共四人，卻對於遺產分割無法達成協議一致，此時如何向人民法院訴請裁判分割？

■ 臺商張老師諮詢解答

問題中被繼承人張強的法定繼承人包括「配偶」及「三位子女」，依中國大陸《民法典》規定，其應繼分各為四分之一；關於遺產分割依中國大陸《民法典》第 1156 條第一款規定：遺產分割應當有利於生產和生活需要，不損害遺產的效用。所以繼承人可以在上述原則下進行「協議分割」。

進行協議分割，其分割方式，包括：「實物分割」、「變價分割」、「補償分割」及「保留共有」（註 1）等四種（註 2）。

如果無法達成協議一致分割遺產時，任何一人可以向管轄人民法院，訴請裁判分割遺產。繼承人在向人民法院訴請裁判分割遺產，是否有無「訴訟時效」的適用？

按中國大陸《民法典》第 188 條第 1 款規定：向人民法院請求保護「民事權利」的訴訟時效期間為「3 年」；但法律另有規定的，依照其規定。然因訴訟時效內容中所指的「權利」，一般指「債權請求權」，即權利人基於「債的關係」產生的，請求特定人為特定行為。至於請求遺產分割，並不是基於「債權關係」，而是基於「遺產的所有權」，即繼承人請求分割遺產，應當屬於「形成權」，而形成權並不適用《民法典》「訴訟時效」的規定，所以即使被繼承人死亡後經過若干年，繼承人才提起請求分割遺產的，並無訴訟時效的適用（註 3）。

又如果繼承人向管轄人民法院提起訴訟，進行裁判分割，人民法院會確定「法定繼承人」、「繼承人有無拋棄繼承權」、「遺產範圍」後，進行分割。人民法院在分割遺產中的「房屋」、「生產資料」和「特定職業需要的財產」時，應當依據有利於發揮其使用效益和繼承人的實際需要，兼顧各繼承人的利益進行處理（參見〈最高人民法院關於適用《民法典》繼承編的解釋（一）第 42 條〉）。倘遇到不宜分割的遺產，人民法院則可以採取「折價」、「適當補償」或者「共有」等方法處理（參見中國大陸《民法典》第 1156 條第 2 款）。

以上說明，供中國大陸臺商的繼承人參酌運用。

註 1：共有包括「按份共有」和「共同共有」，參見中國大陸《民法典》第 297 條後段。又按份共有人對共有的不動產或動產按其「份額」享有所有權；共同共有人對共有的不動產或動產共同享有所有權（中國大陸《民法典》第 298 條、第 299 條）。

註 2：民法典注釋本，頁 662，2021 年 11 月第 12 次印刷，法律出版社出版。

註 3：胡鳳濱主編：婚姻家庭繼承糾紛裁判規則與適用標準，頁 372，2015 年 4 月第 1 版第 1 刷。（本文作者李永然現為臺北企業經理協進會理事長、臺商張老師）

美中關稅戰下，轉口貿易是否可 破解高關稅困局？

■ 蔡卓勳

■ 臺商諮詢問題摘要

我是臺商，在廣東設廠生產鞋，大部份出口美國，因中美關稅戰，為規避高關稅，擬採東南亞之泰國轉口貿易方式再出美國，請問要如何做才能拿到美國認可的泰國原產地，而不是中國大陸原產地也不是洗產地呢？

臺商張老師諮詢解答

一、轉口貿易與原產地認定

轉口貿易是全球貿易中特殊的一種貿易形式。所謂轉口貿易是指商品從生產國出口後，不直接運往最終消費國，而是先運往第三國，在第三國進行加工、包裝、銷售或其他處理後再運往最終消費國的貿易方式。中美貿易戰導致美國對中國大陸商品徵收高額關稅，促使許多中國大陸外貿工廠考慮通過轉口貿易來規避這些關稅。如果貨物在第三國沒有發生實質性改變，那麼原產地就依然是其最初的生產國。

二、中國大陸出口半成品轉口貿易與加工

中國大陸企業先將鞋子的半成品出口至泰國（美國對其關稅較低），不是直接從生產國中國大陸運往消費國美國，而是通過泰國中轉，再以泰國的名義出口至美國。在此過程中，貨物可能在泰國僅進行簡單的處理（如改換包裝、分類、挑選、整理等），但這些操作不被視為加工。須在當地經過了根本性的加工改變，使其在名稱與原半成品不同，形成全新的商品，再出口至美國，從而改變產品的原產，以泰國原產國身份避開美國高額關稅。

三、轉口貿易的泰國原產地規則

泰國承認實質性改變原則，其認定標準可能包括稅則號列的改變、從價百分比標準或製造或加工操作標準。

1. 稅則歸類改變：HS 編碼發生變化。以貨物的《進出口稅則》號列變化作為基本標準，加工後貨物在《進出口稅則》中的稅則號列（前 4 位碼）發生了變化。
2. 從價百分比標準：根據東盟規則，泰國本地增值比例達到 40%。即本地成分價值占工廠出廠價的 40% 以上。即 $RVC = (FOB \text{ 價格} - \text{非原產地材料價格 VNM}) \div FOB \text{ 價格} \times 100\%$ 。另一種方式是通過計算工廠出廠價減去非泰國投入材料的價格來間接確定增值。即 $RVC = (\text{原材料成本} + \text{生產成本} + \text{利潤} + \text{其他成本}) \div FOB \text{ 價格} \times 100\%$ 。注意： FOB ：產品離岸價格、 VOM ：區域內原產材料價值、 VNM ：非原產原材料價值，而非原產地原材料價格以到岸價格（ CIF ）為基礎進行確定。
3. 製造或加工工序：重點考察在泰國進行的加工或製造工序是否賦予了貨物新的基本特徵。還要詳細記錄所有原材料的來源以及在泰國生產過程中產生的增值或發生的改變。

四、美國海關判定原產地規則與洗產地

美國海關判斷貨物原產地的關鍵在於“實質性改變”原則。根據這一原則，只有當在中國大陸生產的零部件在第三國經過了根本性的改變，使其在名稱、特性和用途上都與原零部件不同，形成了一種全新的商品時，該第三國才會被認定為最終產品的原產國。如果在第三國僅進行了簡單的操作，如分裝、貼標或輕微加工通常不被認為是實質性改變，可能被判是「洗產地」虛假申報。（本文作者蔡卓勳現為 TSAI&TEAM 蔡老師企業經營團隊總經理、臺商張老師）

兩岸經濟統計流報

14年9月份

大陸委員會經濟處製表

114年9月份

項 目	當月統計數	當年累計數	歷年累計數	資料來源
兩岸貿易(億美元)(註1) 貿易總額 對中國大陸出口 自中國大陸進口 出(入)超	114年9月 177.5 (11.9%) 94.2 (5.5%) 83.3 (20.3%) 10.9 (-45.6%)	114年1-9月 1,400.0 (8.6%) 729.1 (2.4%) 670.8 (16.1%) 58.3 (-56.6%)	81年~114年9月 29,319.9 18,204.6 11,115.2 7,089.4	財政部統計處
兩岸(含港)貿易(億美元) 貿易總額 對中國大陸(含港)出口 自中國大陸(含港)進口 出(入)超	114年9月 243.4 (15.5%) 158.6 (12.8%) 84.9 (20.9%) 73.7 (4.8%)	114年1-9月 1,926.9 (14.9%) 1,245.8 (14.3%) 681.2 (15.9%) 564.6 (12.4%)	81年~114年9月 42,500.4 30,820.4 11,679.9 19,140.5	財政部統計處
企業赴中國大陸投資 投資件數 投資金額(億美元)(註2、註3)	114年9月 19 (-20.8%) 0.5 (-71.8%)	114年1-9月 171 (-37.9%) 8.9 (-73.3%)	80年~114年9月 46,004 2,109.1	經濟部投資審議委員會
參考數據：中國大陸方面發布(註4) 投資項目(個數) 實際利用金額(億美元)	112年1-11月 6,936 (26.8%) 26.9 (39.9%)	113-114年 — —	截至111年11月 129,251 732.6	中國大陸「商務部」
兩岸人員往來 國人赴中國大陸人數(萬人)(註5)	114年7月 27.7 (14.8%)	114年1-7月 179.7 (13.4%)	90年~114年7月 4,458.3	交通部觀光署
中國大陸人民來臺人數(萬人)	114年9月 4.2 (34.5%)	114年1-9月 46.7 (63.9%)	76年~114年9月 3,277.3	內政部移民署

註：1.依上表中兩岸貿易金額，114年1-9月臺灣對中國大陸貿易佔我外貿總額比重17.4%；其中，出口占我總出口比重16.1%，進口占我總進口比重19.0%。有關兩岸貿易估算，配合經濟部國際貿易局自100年8月起，不再發布以估算法統計的兩岸貿易統計，自101年1月起按財政部每月發佈之「港海關進出口貿易統計月報」統計。財政部自105年起由廣義特殊貿易制度改採一般貿易制度，新增

制員科追溯(推估)至90年，為108年1月19日發佈，配合聯合國國際勞動組織「相應規範」，溯自90年1月起修正資料。

2.自107年6月起，經濟部投審會公布走查實統計均含補辦案件。

3. 依經濟部統計，截至114年9月底止，企系赴中國大陸投資總額為43.13%。

4. 中國大陸自2019年起公布中半資料；2022、2023年僅公布1-11月數據，2024年未公布數據，因數據缺漏無法計算。

5.113年11月陸方公布2023年我方赴陸旅遊人數為197萬人次，惟迄未公布2020年至2022年相關統計及總累計人數總和。

兩岸重要經濟統計指標

114年9月份

大陸委員會經濟處製表

大陸委員會經濟處製表

項目		中國大陸				備註
		114年7-9月		114年7-9月		*
國內生產毛額(GDP)		70,210.65 (億元新臺幣) 2,343.48 (億美元)		354,500.2 (億元人民幣) 49,891.0 (億美元) *		** 註2 3
經濟成長率		7.64%		4.8%		
物價(年增率)		114年9月	114年1-9月	114年9月	114年1-9月	
消費者物價指數(CPI)*		1.25% -3.73%	1.77% -1.53%	-0.3% -2.3%	-0.1% -2.8%	
生產者物價價格(PPI)*						
對外貿易(億美元)		114年1-9月	114年1-9月	114年1-9月	114年1-9月	
貿易總額		961.1 (29.9%)	8,060.5 (26.2%)	5,666.8 (7.9%)	46,841.9 (3.1%)	*
出口		542.5 (33.8%)	4,526.4 (29.7%)	3,285.7 (8.3%)	27,796.4 (6.1%)	** 註3
進口		418.6 (25.1%)	3,534.0 (22.0%)	2,381.2 (7.4%)	19,045.5 (-1.1%)	4
出(入)超		124.0 (74.7%)	992.4 (66.9%)	904.5 -	8,750.8 -	
標準外人投資		114年1-9月	41年-114年9月	114年1-9月	68年-114年9月	
件數		1,644 (-2.8%)	72,939	-	-	
金額(億美元)		87.8 (50.4%)	2,359.5	-	-	
項目(個數)		-	-	48,921 (16.2%)	1,288,124	*
實際利用金額(億美元)		-	-	800.60 (-11.2%)	31,694.13	** 註5
人民幣元(億人民幣)				5,737.5 (-10.4%)		
外匯存底(億美元)		114年9月底	114年9月底	114年9月底	33,386.58	
匯率(期末數)		6,029.43				
新臺幣兌1美元		30,469	-			
人民幣兌1美元		-			7,105.5	

自110年一月起，中國大陸1月份貿易統計資料，併同二月份貨物貿易統計資料，由財政部公布。註5：中國大陸財政部未公布根據外貿人投資之累計投資金額；由12年9月起亦未公布以美金計價之當期外資實際用金額，此處之「累計投資額」為12年9月起至12年11月底之數據，再加1112年以後以人民幣換算之金額代替。資料來源及說明：(1)行政院經濟部統計處《經濟統計季報》、(2)財政部「海關總稅務司」資料來源：(1)中國大陸「國家統計局」(2)中國大陸「海關總署」

(3)中國大陸「商務部」 (4)中國大陸人民銀行

■ 中國大陸地區資訊

中國大陸最新法規動態摘要

■ 姜志俊輯錄

司法解釋

● 關於互聯網法院案件管轄的規定

中國大陸最高人民法院 2025 年 9 月 29 日公布，共 4 條，自 2025 年 11 月 1 日起施行，其主要內容如下：

- 一、新增下列四類網路案件由互聯網法院集中管轄：（一）網路數據權屬、侵權、合同糾紛；（二）網路個人信息保護、隱私權糾紛；（三）網路虛擬財產權屬、侵權、合同糾紛；（四）網路不正當競爭糾紛。
- 二、刪除下列原由互聯網法院管轄範圍的案件，改由基層法院管轄：（一）簽訂、履行行為均在互聯網上完成的金融借款合同糾紛、小額借款合同糾紛；（二）在互聯網上首次發表作品的著作權或者鄰接權屬糾紛；（三）在互聯網上侵害在線發表或者傳播作品的著作權或者鄰接權而產生的糾紛；（四）通過電子商務平台購買的產品，因存在產品缺陷，侵害他人人身、財產權益而產生的產品責任糾紛；（五）網路侵害名譽權、一般人格權、財產權等傳統網路侵權糾紛。
- 三、保留下列四類案件繼續由互聯網法院管轄：（一）網路域名權屬、侵權、合同糾紛；（二）通過電子商務平台簽訂或者履行網路購物合同而產生的糾紛；（三）簽訂、履行行為均在網路上完成的網路服務合同糾紛；（四）檢察機關提起的網路公益訴訟案件。
- 四、相應調整互聯網法院管轄的行政案件及涉外、涉港澳台案件範圍：互聯網法院集中管轄所在市的轄區應當由基層法院受理的（一）涉及網路數據監管、網路個人信息保護監管、網路不正當競爭監管、網路交易管理、網路信息服務管理等行政案件；（二）網路數據糾紛、網路個人信息保護糾紛、網路虛擬財產糾紛、網路不正當競爭糾紛、網路域名糾紛、網路購物合同糾紛、網路服務合同糾紛。
- 五、互聯網法院設立城市：目前中國大陸分別在北京市、杭州市、廣州市設立三個互聯網法院。

行政法規

● 軍用土地管理條例

中國大陸國務院 2025 年 9 月 17 日公布，共 30 條，自 2025 年 11 月 1 日起施行，其主要內容如下：

- 一、軍用土地範圍：本條例所稱軍用土地，是指依法由軍隊單位使用管理的土地，但不包括軍隊單位租用、借用的土地。此外，本條例適用於中國人民武裝警察部隊。軍隊劃入有關單位運營的土地管理，依照有關法律、行政法規、軍事法規的規定以及國務院、中央軍事委員會的有關規定執行。
- 二、軍用土地使用權屬：軍用土地的使用權屬於中央軍事委員會，由中央軍事委員會後勤保障部代表中央軍事委員會行使。軍隊團級以上單位後勤保障部門按照規定職權，負責本單位軍用土地使用管理的具體工作。縣級以上人民政府自然資源等主管部門，依照法律、法規和規定的職責負責土地管理工作。
- 三、軍用土地登記：軍用土地應當依法辦理不動產登記。辦理軍用土地不動產登記，由軍隊團級以上單位向土地所在地縣級以上地方人民政府不動產登記機構提出申請；國家對不動產登記另有規定的，從其規定。軍用土地的權利人登記為中央軍事委員會後勤保障部，同時註明具體使用單位的軍隊單位代號，沒有軍隊單位代號的註明軍隊單位名稱。
- 四、軍用土地具體範圍：對於下列土地，縣級以上人民政

府應當按照有關規定確認其使用權屬於軍隊，但是有相反證據證明的除外：（一）軍隊依法依規填海、圍湖和開墾、復墾的土地；（二）由軍隊接收、沒有移交地方且仍由軍隊使用管理的農場、馬場、林場、牧場、水產養殖場、訓練場、靶場、舊機場等土地；（三）1987 年 1 月 1 日《中華人民共和國土地管理法》施行前由軍隊單位占有並一直使用管理至今的土地。

五、軍用土地置換整合：根據國防和軍隊建設以及經濟社會發展需要，軍隊單位可以採取軍隊與地方土地使用權置換整合（置換整合可以跨縣級以上行政區域組織實施，有關地方人民政府應當予以支持），或者向地方移轉軍用土地的使用權等方式處置軍用土地的使用權。處置軍用土地的使用權，應當按照中央軍事委員會的有關規定報經批准；未經批准的，處置行為無效。

地方性法規

● 廈門經濟特區個人破產保護條例

中國大陸廈門市第 16 屆人民代表大會常務委員會第 31 次會議通過，2025 年 10 月 4 日公布，共 16 章 189 條，自 2025 年 11 月 1 日起施行，其主要內容如下：

- 一、適用範圍：在廈門經濟特區居住或者從事生產經營活動連續滿五年的自然人，不能清償到期債務，並且資產不足以清償全部債務、或者明顯缺乏清償能力的，可以依照本條例進行重整、和解或者破產清算。
- 二、破產管理機構：市人民政府確定的破產事務管理機構，行使破產事務行政管理職能，履行下列職責：（一）負責破產事務協調機制日常運行；（二）建立健全破產事務管理制度和機制；（三）建立破產信息平台、推動信息共享；（四）防範和協助調查破產詐欺；（五）對管理人進行日常監督管理；（六）提供破產事務諮詢服務；（七）組織債務清理；（八）本條例規定的其他職責。破產事務管理機構可以委託有關組織開展前款第六項、第七項工作，相關經費由市財政部門保障。

三、債務清理提交文件：債務人申請債務清理，應當提交下列材料：（一）居住證明、納稅紀錄；（二）本人負債情況，以及已知的債權人名冊；（三）誠信承諾書；（四）債務清理協議草案；（五）破產事務管理機構或者其認可的組織，認為需要提交的其他材料。

四、破產之申請：債務人有本條例第二條規定的情形（即前述適用範圍），可以向人民法院提出破產申請。債務人不能清償到期債務的，單獨或者合計對債務人持有到期債權總額，超過本市上一年度居民人均可支配收入五倍的債權人，可以向人民法院提出破產申請。破產申請包括申請重整、和解或者破產清算。

五、債務人限高行為：人民法院受理破產申請的，應當同時做出限制債務人行為的決定，除確因生活和工作需要經人民法院同意外，債務人在被限制行為期間，不得有下列消費行為：（一）乘坐交通工具時，選擇飛機商務艙或者頭等艙、列車軟臥、輪船二等以上艙位、動車組列車一等以上座位；（二）在夜總會、高爾夫球場以及賓館、酒店等場所進行高消費；（三）購買不動產、非經營必需車輛；（四）新建、擴建、高檔裝修房屋；（五）供子女就讀高收費私立學校；（六）租賃高檔寫字樓、賓館、公寓等場所辦公；（七）支付高額保費購買保險產品；（八）其他非生活或者工作必需的消費行為。（本文作者姜志俊現為翰笙法律事務所主持律師、臺商張老師）