



中美《聯合聲明》：關稅戰轉入「休兵期」

(美國加徵關稅專題討論之三)

2025年5月10日至11日，由中國國務院副總理何立峰與美國財政部長斯科特·貝森特(Scott Bessent)、貿易代表賈米森·格裡爾(Jamieson Greer)率領的中美兩國高層級經貿代表團在瑞士日內瓦舉行了為期兩日的會談，翌日雙方同步發表了《中美日內瓦經貿會談聯合聲明》(簡稱《聯合聲明》)。

日內瓦《聲明》中美達共識

根據《聯合聲明》的內容¹，中美雙方均認識到可持續、長期、互利的雙邊經貿關係對兩國和全球經濟的重要性，故同意大幅降低自4月2日(即美國公布「對等關稅」)以來所加徵的關稅，定於5月14日之前正式執行。

美方將取消在4月8日和4月9日對華累計加徵的91%關稅，並修改4月2日對華加徵的34%關稅，其中24%的關稅在未來90天內將暫停實施，僅保留徵收剩餘10%的關稅。作為回應，中國將取消對美國商品加徵的91%反制關稅，並在未來90天內暫停針對美國的24%反制關稅，僅保留剩餘10%的關稅；同時會暫停或取消自4月2日起針對美國推出的非關稅反制措施，包括出口管制和不可靠實體清單等。此外，雙方還同意就兩國經貿關係進行協商建立工作機制；中方代表是國務院副總理何立峰，美方代表為財政部長斯科特·貝森特和貿易代表賈米森·格裡爾。

儘管在《聯合聲明》中未有提及如何處理小額包裹的關稅問題，但白宮在中美會談後發布的總統行政命令中主動宣布²，美方自5月14日起同步調整對中國進口小額包裹的從價關稅稅率，從原先的120%降至54%。同時，美方維持對每件小額包裹徵收100美元的從量關稅，但亦撤銷了原先計劃於6月1日將從量關稅從100美元提高至200美元的加碼措施。

九十天休戰 階段性突破

自從特朗普今年初再度就任總統特別是4月2日宣布「對等關稅」之後，

¹ 中國商務部網站，https://www.mofcom.gov.cn/syxwfb/art/2025/art_3bcf393df58d4483804c0c3d692a5744.html。

² White House, "Modifying Reciprocal Tariff Rates to Reflect Discussions with The People's Republic of China", May12,2025.<https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/05/modifying-reciprocal-tariff-rates-to-reflect-discussions-with-the-peoples-republic-of-china/>

中美經歷了一場針鋒相對、愈演愈烈的關稅對壘，彼此間層層疊升的極高關稅對雙方貿易產生了與「禁運」(Embargo)無異的實際效果；正如中國國務院關稅稅則委員會在4月11日發布的公告中明言，隨著中美雙方相互加徵關稅稅率提高至125%，「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」。

在短暫僵持約一個月之後，中美政府代表終能在第三國舉行正式的經貿談判，並於首次接觸之後便發表《聯合聲明》。這一舉措無疑釋放出了強烈的正面信號；加之此次會談並非只是流於摸底與試探，而是迅速達成了具實質性的成果，在某種意義亦應驗了中方「以戰求和則無戰，以和求和則失和」戰略思路的顯著成效。

在中美日內瓦經貿談判前，雙方均有意對外吹「淡風」，表示對此次會談取得突破不抱希望；特朗普更在社交媒體上放話指，「對中國商品徵收80%的關稅看起來似乎合理」，企圖試探中方的底線。然而，從中美迅速達成的《聯合聲明》內容來看，不管是雙方削減關稅的幅度，還是同意建立後續談判磋商的工作機制，均超出了外界的主流預期。正因如此，在《聯合聲明》公布後，全球的主要股市紛紛大幅上揚，黃金等避險類資產價格下挫，人民幣對美元匯率走勢亦有所轉強。

此次《聯合聲明》的達成，象徵著中美將在未來90日內進入短暫的「休兵期」，對此前一段時間劍拔弩張的中美關稅戰起到實質性「降溫」的效果，同時亦為中美經貿關係可能邁向進一步緩和帶來了曙光。美方貿易代表賈米森·格裡爾在會後記者會上表示，「雙方正在就芬太尼問題進行建設性對話」；相關言論或暗示美方因芬太尼問題而對華加徵的20%關稅亦有作出調整的可能性。

一眾重要國際組織包括世貿組織、聯合國等均在第一時間對中美達成關稅協議表示歡迎，再次反映了中美作為當今世界規模最大的兩個經濟體，其雙邊經貿關係在全球經貿格局中佔據舉足輕重的地位，堪稱是全球經濟穩定發展的「壓艙石」。正如中方反覆強調的，「關稅戰、貿易戰沒有贏家」；中美此次就削減關稅迅速達成階段性突破，不僅於雙方自身而言是互利共贏的明智之舉，亦有助於提振全球範圍內的貿易和跨國投資表現，以及保障全球產業鏈供應鏈的穩定運行。

燃眉之急紓 危險未根除

中美日內瓦《聯合聲明》的公布對港商及內地製造業企業的產品輸美業務的短期應對策略和中長期部署(參考「補充分析」)帶來了重大影響，以下三點尤其值得留意：

第一，《聯合聲明》雖同意大幅削減未來90天內中國商品輸美的關稅，但此次調整並未涵蓋美方早前(分別於2月1日和3月3日)以芬太尼問題為借口而累計加徵的20%關稅，以及特朗普首個任期內對中國發起301調查所加徵的關

稅(稅率一般在 7.5%至 25%不等)。這意味著目前中國商品出口至美國所須繳納的關稅水平仍處於高位，並且遠超特朗普今年初上任前的水平。

換言之，此次中美達成的關稅協議僅是將中國輸美產品的關稅從極高的非理性水平降至一個可重啟部分貿易活動的關稅「臨界點」，但要真正實現中美貿易的「正常化」，仍需通過雙方未來 90 天的後續磋商來進一步降低實際的關稅水平。據報道，近期不少內地出口企業紛紛抓緊時機，將此前美國客戶已下單但受到極高關稅的影響而未付運的貨物安排盡快出口。同時，美國進口商和零售商在消費品庫存消耗殆盡的情況下，亦積極把握未來 90 天的關稅「窗口期」，甚至願意分擔更多的進口關稅成本，基於預防性的考量急速增加海外進口商品的採購數量。

在此背景下，儘管中美部分貿易活動得以快速重啟，甚至導致短期內輸美航線出現「一櫃難求」的火爆情況；但亦必須承認，無論是內地出口商還是美國進口商，他們這輪「搶下單、搶出貨」的操作，主要目的是為了利用有限的「機會窗口」(Window of Opportunity) 規避中美關稅率在未來一段時間再度攀升(即 90 天後因經貿談判受阻而可能會掉頭上升)的風險；其本質上是一種短期應急行為，與關稅水平降至業界可承受範圍後才可能實施的可持續生意往來模式仍有巨大距離。

第二，儘管美方應允大幅下調未來 90 天對中國商品的進口關稅，但這並非中國獨享的「優惠」；此前，美國政府已宣布對受「對等關稅」影響的一眾東南亞國家給予 90 天暫緩期，改為僅徵 10%的基準關稅。相較之下，內地與東南亞國家的商品出口到美國市場，兩者之間仍存在的關稅成本差距(對內地額外開徵 20%的芬太尼關稅+平均約 15%的 301 關稅)仍然相當懸殊。

有從事美國出口生意的傳統行業港商反映，即使內地在製造業供應鏈方面仍具有領先優勢，亦不足以完全抵消如此懸殊的關稅成本差異。在短期內，除一些必須從內地進口的商品外，東南亞國家在爭取美國客戶訂單方面仍具明顯的競爭力。

其三，中美之間迅速達成《聯合聲明》，究竟是特朗普政府「關稅強國」政策開始回歸理性的策略性轉向還是其在多方壓力下不得已而為之的緩兵之計，仍需繼續觀察。另一方面，特朗普不講信用的往績可謂是屢見不鮮，不能排除其會在 90 天後重新上調關稅的可能性。正如特朗普親自回應中美經貿談判時所言，「90 天後若沒談出結果，對華關稅將大幅上漲；但美方對華關稅也不會重回 145%的水平」。

毫無疑問，即使中美經貿談判在未來漸次展開，美國對華的關稅政策依然會受到諸多不確定性因素的縈繞；相應地，出口企業在承接美國市場的新訂單尤其是一些交貨週期較長的訂單時仍須維持相當謹慎的態度，因未來關稅變動而導致貨款拖欠的潛在財務風險更斷不可掉以輕心。

補充分析

美國加徵關稅下幾種常見的企業短期應對策略

中美兩國政府代表在瑞士日內瓦舉行經貿會談並於會後發表《聯合聲明》，雙方同意對此前加徵的關稅作出大幅削減。儘管如此，當前美方對華進口商品仍須繳納多項額外關稅，包括 10% 的對等關稅、20% 的芬太尼關稅以及平均約 15% 的 301 調查關稅，經疊加後的美國進口整體關稅仍維持於高水平。從事出口美國生意的企業亟需加緊進行中長期謀劃，例如開拓美國以外的新市場、相機轉移生產基地以及強化多元化供應鏈布局等。與此同時，不少專家建議出口企業在短期內亦可以採取一些針對性的應對策略，包括運用首次銷售規則(First-Sale Rule)、以剝離非應稅成本(Non-dutiable Costs)的方式辦理報關、合理利用美國境內的對外貿易區等，盡可能地節省企業所須繳納的關稅成本。

策略一是利用美國獨有的「首次銷售規則」，進口商可以較低的銷售價格申報關稅，從而降低關稅負擔。美國海關允許進口商在涉及多層交易時(即海外工廠與美國進口商之間存在一家或多家中間貿易商)，以「海外供應商(製造商)對中間商的首次銷售價格」作為美國海關的報關價格，而非進口商「實際進口時的採購價格」，有助於降低進口商品的關稅申報價格，從而減少企業的繳稅金額。

惟出口企業要運用「首次銷售規則」，必須滿足多項基本條件，包括貨物直運美國(貨物由中國出口後直接到達美國，不可於中途進行任何加工、拼箱或貼標等)、真實交易(各商業單據應為獨立、唯一、且相互對應，明確貨權以及貨物減失的風險)、公平合理定價(交易價格應符合公平交易原則)。對此，出口企業應完整保存相關的文件，以便向美國海關證明其「首次銷售」之合法性。此外，由於向美國海關進行「首次銷售」申報時需充分披露中間的交易過程，故港商宜以自己掌控的中間貿易商公司作為負責報關的進口商，以便維護交易價格及貨品來源的保密性；同時需進行轉移定價及利得稅的稅務籌劃，以確保企業整體稅收負擔和風險的最小化。

策略二是採用剝離非應稅成本的報關方式，以降低進口美國商品的報關價格，進而減少實際繳交的關稅額。美國海關對進口商品關稅申報價格的核定是以供應商生產貨物所產生的製造費用為基礎，而與商品相關的周邊服務及其衍生的收費可從海關申報價格中剔除，例如商品配套所需的售後維修費及服務費、軟件服務費、特許權費或授權費等。當這些非應稅成本從商品進口價格中得以剔除，進口商向美國海關申報的商品價格將會減少，由此可減少進口關稅成本。惟廠商應與進口商簽訂單獨的服務合同，亦需在進口地籌建售後服務、軟件安裝的功能，以及留意剝離的服務本身可能引致其他稅收，例如知識產權(IP)收入的預扣稅等。

策略三是利用美國境內的對外貿易區(Foreign Trade Zone, FTZ)，將輸美商品存放在該區域內的保稅倉庫。此舉可以為企業帶來多重好處：一方面，由於入保稅區的商品暫時無需繳納美國的進口關稅，只有在離開保稅倉庫進入美國境內時

才需繳納關稅；這不僅有助於延後企業繳納關稅的時間，紓緩流動資金壓力，還可保持更靈活及更具有成本效益的供應鏈管理。另一方面，有關安排可為後續的商品轉運提供靈活性和成本優勢，除了便利商品在美國不同地區的 FTZ 之間進行轉移之外，亦因相關商品通常滿足為過境貨物提供必要「海關監管」的條件(Under Customs Control)，故還可自由轉運至與商品原產地國家簽署自由貿易協定(Free Trade Agreement, FTA)的第三國。

惟需留意的是，出口商將商品暫存於美國保稅倉庫，儘管可以延遲繳納關稅，但較之前兩項策略，此方法並不能確保一定會帶來實際的關稅節省(取決於美方對相關商品徵稅的未來變動情況)。而且若遇上進口商推遲訂單交貨期，則還有可能造成貨款積壓的風險(因為商品歸屬權仍在製造商)；加上企業將商品存放在美國的保稅倉庫中需要繳付倉儲費，故這種策略或較適合資金雄厚的大中型企業。

「靴子輕落地」釋極端風險

另一方面，特朗普的關稅政策猶如祭出「殺敵一千，自損八百」的「七傷拳」，在給中國經濟帶來挑戰的同時，亦讓不少美國企業苦不堪言，當地普羅大眾不可避免「被綁上戰車」；隨著經濟民生遭受的負面影響越來越凸顯，特朗普政府面臨的國內壓力自然與日俱增。經此一役，中美貿易中斷這把長期以來懸於各方頭上的「達摩克利斯之劍」(Sword of Damocles)終於落下；除了讓美國各界特別是政府透過「第一身」的真實體驗認識到對華全面脫鈎乃「此事不可為」之外，亦可能會促使美國企業在海外採購和供應鏈布局的決策上產生微妙轉變。

近年美國跨國企業和進口商不斷敦促中國製造商轉移生產基地到海外，並加緊降低從中國市場的採購比例，其背後除了不同地區的「關稅套戲」以及綜合成本的考量外，在某種程度上也是出於對中美貿易脫鈎這個「終極一擊」的擔憂和未雨綢繆。如今這一極端情形已不期然發生，並以「高高舉起，輕輕放下」之勢而暫告一個段落，相關的風險亦得以釋放，反而有利於讓美國進口商在未來可以更多地基於經濟因素進行決策，而施壓出口商到中國以外地區設廠的緊迫性亦可能會有所紓緩。

加之特朗普決意對全球貿易夥伴開徵「對等關稅」，美國的威逼力壓已經無遠弗屆，全球大部分國家或地區包括東南亞多國以及堪稱美國「近岸」的加拿大和墨西哥亦難以倖免，港商和內地企業到海外投資面臨的政治和經濟風險正大幅上升。有見及此，從事製造業出口的港商和內地企業雖然仍需視「出海」及供應鏈多元化布局為未來中長期的策略發展方向，但在謀略及行動上必須要更加審慎周全、穩扎穩打。

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