

贸易摩擦升级

宁波外贸企业准备好了吗？

见习记者 严瑾

最近一周对于宁波外贸企业而言可谓“一波未平一波又起”。

7月6日中午12点，美国正式向中国涉及金额340亿美元的商品加征25%的关税。一分钟后，中国对美部分进口商品加征同等规模关税的措施也正式实施。

树欲静而风不止。短短几天之后，美国贸易代表办公室（USTR）于7月11日宣布，特朗普政府发布拟对中国征2000亿美元商品加征关税的计划及清单，加征关税为10%。

美国是宁波第一大贸易国。经历了正式落地的征税和一份扩大征税商品范围的清单，宁波的进出口企业近况如何，又将如何应对？

A 影响有多大

7月6日已经生效的征税清单对宁波企业影响有多大？

宁波世贸通国际贸易有限公司是一家中小企业进出口一站式服务平台。在公司的外贸相关负责人看来，宁波对美出口商品以日用消费品为主，而该批清单以高附加值产品为主，故两者重合度并不高。

慈溪进出口控股有限公司是一家主要经营家电电子、轴承汽配、五金水暖的外贸综合服务企业。公司副总经理任月娥表示：“公司出口的一款轴承产品被列入了7月6日的征税名单，但是涉及金额并不大，客户和我们的合作并没有受到影响。但周三公布的2000亿美元清单，着实让我们感觉很突然。”

那么面对7月11日宣布的2000亿美元征税清单，有多少宁波企业的出口商品受到影响？多家外贸企业负责人表示，目前相关业务员正在仔细研究清单中征税商品所对应的海关税号，核对是否有商品列入征税名单。截至记者发稿前，具体涉及多少品类、占多少出口额，尚未反映至企业负责人处。

虽然宏观统计正在进行中，但2000亿美元征税清单与宁波对美出口结构有多大交集，从清单具体名录中可见一斑。据中国纺织品进出口商会统计，清单共涉及6031个海关税号，其中纺织服装产品税号达1000个，涉及绝大部分纺织原料、半成品及少量服装附近产品。

纺织服装是2017年宁波对美出口总额最大的商品类型，占对美出口总额的15%。所幸清单涉及的纺织服装更多的税目是针对棉、麻、毛等纺织原料、纱线面料，宁波乃至全国对美出口额较大的梭织服装、针织服装和家纺等商品并未名列其中。

浙江布利杰集团有限公司是一家生产经营针织服装的大型企业，其总经理滕辉表示：“目前我们仍在核对具体的清单税目。虽然还没有确切的产品名单，但我们还是有一些担心。从长期角度看，纺织服装行业正面临原材料价格上涨，如果面临关税的冲击，可能日后这一行业将向周边国家进行产业转移。”

在征税清单中，除了纺织服装外，还有包含海鲜、蔬菜、果汁在内的多种食品；烟草、煤炭等大宗商品；电视零件、冰箱等家电用品；手提包、行李箱、纸张等日用消费品。而宁波对美出口量较大的塑料制成品、照明器具和汽车零配似乎与清单的交集并不明显。

“海鲜要想出口美国需要特定的准入资质，要求复杂，相关出口企业大多数为大型国有企业，以民营中小企业为主的宁波几乎没有对美国的海鲜出口。”世贸通外贸负责人说。同理，烟草、煤炭等大宗商品，与宁波出口企业也并无明显交集。

在加征关税之外，近期人民币汇率的变动也让不少出口企业“松了一口气”，但未来的走向依然充满不确定。宁波百盈国际贸易有限公司总经理李洲说：“我觉得这次征收的关税可以由近期的汇率对冲、消化一部分。但近期我与美国供应商谈的时候，他们认为即使这一部分关税得以消化，依然不排除特朗普进一步加税的可能。中国企业将受到进一步经营压力是有可能的。”

B 硬仗怎么打

贸易摩擦常态化，意味着一场“硬仗”。这场仗要怎么打？首先要防范以关税等不可抗力带来的贸易付款纠纷，不能排除美国企业因加征关税等种种原因拖欠货款的可能。

据中国出口信用保险宁波分公司数据显示，今年二季度美国买家拖欠风险引至报损的案件个数达41个，涉及金额598.6万美元，分别同比增长51.9%和30.3%，信用风险抬头趋势呈现。今年以来，中信保宁波分公司共为4445家出口企业提供了承保支持，承保规模达到125.5亿美元，同比增长16.3%。

因此，有外贸分析人士建议企业理清合同约定的价格术语与交货方式，并可通过第三国转口、开拓新兴市场等方式规避美国征加关税带来的风险。可以确定的是，面对征税和多变的形式，打造产品的核心竞争力方能以不变应万变。

李洲认为，随着原材料成本的上涨，光凭价格优势已不足以让传统制造企业脱颖而出，而生产流程复杂、具备技术含量的产业更具备不可替代性。

“比如生产一个玩具，它背后需要很多套模具，每一环的加工都需要不同的原材料。像这种供应链长、工序复杂的产品，则不容易被其他国家取代。因为即使其他国家有劳动力成本优势，但并没有像中国复杂而完善的产业链。”李洲说。

宁波飞驹工具有限公司主营的气动工具产品在7月6日的征税清单中赫然在列，加征关税宣布时，公司正有一批工具在漂洋过海运往美国的路上，但负责人姜国城并没有因此“乱了阵脚”：

“气动工具的生产有一定的技术含量，美国的客户除了中国外几乎找不到进口的替代国。当加征的25%关税落到美国客户身上后，他们便与我们协商共同分担关税成本的事。我们初步定下的协议是：我们帮他们承担部分征税风险，条件是他们三年之内都需和我们合作。”

姜国城与客人达成的协定虽然是个例，但让产品无可替代的方向则是普遍的。正如中基宁波集团股份有限公司副总经理应秀珍所说：“打铁还需自身硬，外贸企业要做好长期的预期。”