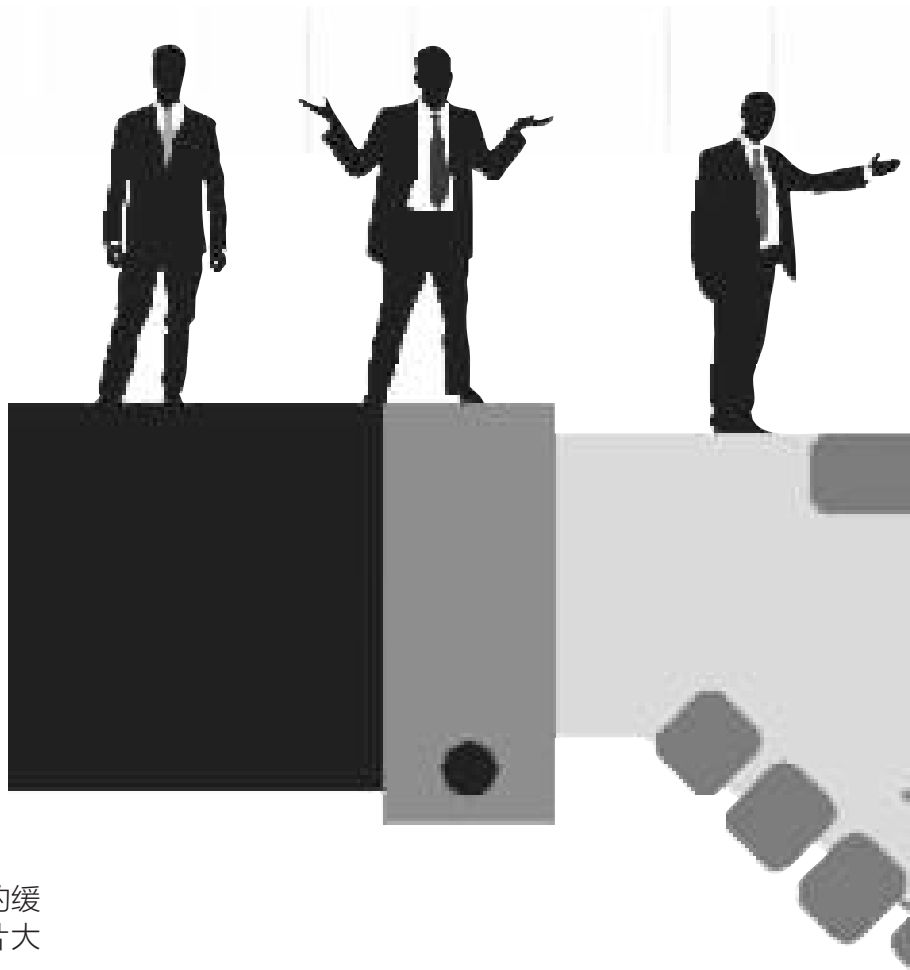




加征25%关税暂时“停火” 宁波外贸人 可以高枕无忧了吗？

记者 严瑾 通讯员 裴文颖 黄蔚 林苗

“我们要感谢国家在贸易谈判上，为外贸企业争取到的缓冲期。但是，我们一定要清醒地认识到，形势并非一片大好，一把‘利剑’，还随时悬在我们的头上！”

周一深夜11点，年近七旬的应秀珍仍在中基大厦的办公桌前，批阅着公司递交的各种材料。呈现在她面前的有两个好消息：一是，在宁波外贸新年“开门红”下，公司1月的业绩亦同比上涨了20%以上；二是，去年特朗普政府宣称的“3月1号加征25%关税”也暂时搁置了。

1
2019年外贸『开门红』为哪般？

喜提1月出口“开门红”的，可不止是中基一家。据宁波海关统计，今年首月宁波外贸出口597.7亿元，同比增长33%——这一规模，不仅领跑全省全国，还创下了2013年以来的历史新高。其中，对美出口规模达到了239.1亿元，非但没有因贸易摩擦而“凉凉”，反而同比增长了32.3%。

惊不惊喜，意不意外？应秀珍对此的判断却相当理性，“一月的开门红，我认为主要有两个原因：一是，今年春节在2月初，所以大家都赶在1月过年前把货物清完；二是，因为当时是否加征25%关税还不明朗，只有在1月加班加点赶货、抢出口，才能确保货物在3月1日前到港。”

虽然1月的佳绩令人欣慰，但尚未公布的2月数据会如何？记者采访时发现，不少企业都提到，和往年一样，因为春节过年的缘故，会直到月中和月末才陆续开启接单模式。

“按照往年的经验，我们认为将第一季度三个月的数据综合起来看，才能更全面地反映新年的出口情况。”外综服务平台世贸通市场部经理王平说，“因为每一年春节的时间都不一样，所以与其将1月、2月与去年分别做同比，不如合起来看更客观。”

值得一提的是，今年，更令王平和同行们关注的“外贸红”，可远不止是“卖了多少货给外商”了。扩大进口，跨境电商这些新兴业态，又何尝不是“开门红”的组成部分？在3月初的新春第一展——华交会上，188家参展的甬企便标出了这样的风向。

一方面，“亚马逊全球开店”让甬企看到了品牌出海的曙光。前阵子，一款价值仅100美元，看起来并不起眼的Orolay牌羽绒服，竟在美国亚马逊上成了霸占服装类销量冠军的“爆款”，而制造这款“网红”的，不是名牌大厂，而是嘉兴的一家小微企业。

在华交会上，宁波交易团首次走出展馆，和“亚马逊全球开店”上海办公室联合举行了一场私董会。大家纷纷感叹：既然宁波已经诞生过“乐歌股份”依托亚马逊实现品牌出海的先例，出现下一个“美国网红”，又有何不可呢？

另一方面，聚全球的优质商品于己用，也是一个方向。宁兴优贝、正正电商、淘淘羊等公司，同样在以一般贸易、跨境进口等多重渠道，承接“扩大进口”的溢出效应。王平表示，今年世贸通同样会依托“互联网+外贸”的理念，在自营进口、平台进口、协助中小企业合规进口等方面提供服务。

2
为什么『美墨加自贸协定』值得关注？

话虽如此，开门红，绝不意味着高枕无忧！用外贸人的话说，就是“谁知道美国下一步会怎么样呢？”

二十多年来一直工作在外贸一线的应秀珍都坚持着每天游泳的习惯，这种“无需与人交流互动”的运动，可以让她的“肢体与头脑都保持活动的状态，一边舒活筋骨，一边集中注意力思考问题。”最近，在游泳时反复浮现在她脑海的，莫过于国际舞台上各种贸易协定的出现——去年10月，特朗普政府宣布，美国与墨西哥、加拿大已达成“美国-墨西哥-加拿大协定(USMCA)”，取代原先的北美自由贸易协定(NAFTA)；今年2月，欧盟有史以来签署的、最大规模的“欧日自贸协定(EPA)”正式生效，主要涉及欧洲的农业产品和日本的汽车，两国之间已近乎实现零关税。

美加墨、欧日……这些国家之间的贸易，貌似和中国并没有直接关系？然而，事实却恰恰相反！宁波市商务局对外贸易处副处长王晓明同样对这些话题表示密切的关注。在他看来，这些协议，不仅暗示着国际贸易规则的改变，还可能对宁波企业带来意想不到的影响，“尤其是美墨加协定”。

我们不妨看看该协定中和宁波极有可能相关的部分——“在原产地规则方面，汽车零部件在美、墨、加三国生产的比例由62.5%提升至74%；40%-45%的汽车零部件由时薪不低于16美元的工人生产；加强纺织和服饰行业供应链管理，促进更多美国制造纤维、纱线和织物的使用。”

汽车零配和纺织服装，正是宁波的支柱产业。若是一家甬企，打算在墨西哥投资设厂后再打开美国市场，日后将面临更高的原产地要求——比如，不得不采购更多来自美、加、墨的原材料，或是雇佣更多当地工人。“走出去”所需跨越的壁垒，比先前更高了一些。

至于欧日之间的“近乎零关税”，应秀珍从中看到的则是，“如果中国和日本生产同一款产品，日本的优势在品质，中国的优势在性价比。可是，一旦从日本进口可以免关税，中国产品相对于日本而言的价格优势就将不复存在，无疑会影响其竞争力。”

这些在WTO框架外“另起炉灶”的协议和规则，还只是逆全球化“百年之变”的冰山一角。市场千万条，合规第一条！王晓明提醒企业，要特别关注贸易合规与进出口管制的问题，尊重、了解、适应新的贸易游戏规则。