

中美關稅對峙30天，中國出口商遭遇「生死劫」

「踩縫紉機就對了，」他說，非洲也能辦服裝廠，「中國人不怕吃苦，哪裏有錢賺就去哪裏，總比在國內天天等着做不了事好。」



2025 4 8
Dovarganes/AP/

Long Beach International Gateway Bridge

Damian

【編者按】過去30多天裏，中國出口商經歷了自2018年以來最晦暗不明的時刻。中美關稅對峙月餘，中國對美出口大幅下滑。中國海關總署5月9日發布的數據顯示，中國4月對美國出口額為330.24億美元，同比下降21%；自美國進口125.66億美元，同比下降13.8%。

5月12日下午3點，中美發布日內瓦經貿會談聯合聲明，中美大幅暫緩對彼此商品加徵的關稅，美國取消了共計91%的加徵關稅，中國也相應取消91%的反制關稅。同時，美國暫停實施24%的對等關稅，中國也相應暫停實施24%的反制關稅。這場激烈對抗的關稅戰終於按下了暫停鍵。

外貿寒冬

在山東經營一家機械配件的外貿商劉小菲，4月20日收到了阿里國際站上美國客戶的抱怨，「這是一筆天文數字，我不是很高興。」（原文：It's going to be an astronomic amount and I'm not that happy）

4月中美關稅戰激烈升級後，中國外貿從業者正在經歷自2018年以來最晦暗不明的時刻。在美國總統特朗普4月2日宣布「對等關稅」後短短一週內，美國對中國加徵關稅累計已高達145%，作為反制，中國將對美關稅累計提高至125%（截至發稿，中美完成第一輪貿易談判發布《日內瓦經貿會談聯合聲明》，大幅暫緩和下調此前互相加徵的高額關稅）。

遭到客戶抱怨的這筆訂單發貨時間是4月16日，在最新的高額關稅生效之後。貨物重120KG，貨值2200美元，劉小菲通過DHL發貨，運費1300美元。「我猜他可能急用（一個挖機配件），在美國找不到，跟他溝通了（關稅），他還是堅持下單。到貨後關稅賬單嚇到他了，想讓我做低貨值繞過關稅，但貨到了國外我做不了。」

她一度擔心客戶會棄貨，但4月23日收貨後，儘管十分不情願，客戶還是全額支付了超過貨值的關稅款項。

短時間內劇烈的關稅調整不僅帶來了恐慌，也導致了混亂。廣東外貿商張清在關稅戰升級前的4月5日通過DHL空運快遞了一批電子產品到美國。當時，小額免稅政策尚未取消，800美元以下小件包

裏仍可享受免稅優惠。但這批貨物中卻有一件被徵收了2000美元的稅金，相當於貨值的154%。

張清不清楚計稅規則，「我讓客戶聯繫當地DHL，對方回覆說沒問題。讓他去海關，美國海關不理他。」貨代（指貨運代理商）提醒張清，如果對方退貨，這筆關稅就要由她來承擔。張清只好每天發信息催客戶付款，「客戶被問煩了，自己交了關稅。搞成這樣，這個客戶算是廢了。」這筆訂單後，她決定暫時不再發貨到美國。



2025 5 8	Liquid Hardware	
145%	30	60 80
Behring/Getty Images		Natalie

專注美國市場的外貿商在這次關稅戰中受到了較大的衝擊。廣州外貿商張莉從事廚衛清潔用品的出口，她告訴記者，以前這類產品的關稅是10.9%，如今直接加到了145%，大部分客戶都不再下單，只有一名客戶仍堅持出貨。張莉解釋，這名客戶之所以堅持下單，是因為對方跟美國的大商超簽訂了年度合約，必須履約供貨，否則可能被商超踢出供應商名單。

客戶和大商超的合約規定，漲價必須提前90天告知。也就是說，三個月裏，這名客戶不得不自己承擔上調的關稅。「我們這邊降價了15%，虧本幫他承擔一部分（關稅）。我們也跟他說清楚只能撐三個月，三個月之內如果有變化，那就皆大歡喜。」張莉說。

這名客戶是張莉公司最大的客戶，年訂單額600萬元。除了必須履行跟大商超的合約，客戶堅持出貨也因為購買的是原材料，張莉說，「他在美國有一個加工廠，直接採買海綿回去，再分解包裝成百潔布等。原材料成本可能佔20%，終端售價漲20%到30%就可以覆蓋。」

張莉供應的清潔用品主要是日常餐廚常用的清潔海綿、毛巾等，供貨價僅1到2美元，利潤率只有5%。其他客戶一般直接購買成品，「原來1到2美元就能拿貨，現在要多給1.45美元的關稅，也就是說進貨價變成了3美元，誰也吃不消。」

張莉做了20年外貿，經歷了風雨。她回憶，2018年之前這類產品的關稅是3.4%。2018年特朗普第一任期時，美國對這類產品加徵了7.5%的關稅。彼時稍有一些影響，但並不明顯。

疫情期間，張莉的外貿生意也算正常，只是運費比以往貴了一點。2023年，中國解除疫情封控後的第一年，是20年裏生意最差的一年，訂單比2022年減少了一半。到了2024年才有了些起色，恢復到了2022年的水平。沒想到，2025年又變糟了。

中國外貿行業正在經歷前所未有的寒冬。深圳一家中型貨代公司的員工趙博，4月以來一直密切關注着美國海運的關稅情況。據趙博了解，從行業來看，目前傳統工廠出貨量下降了70%，僅30%貨物在途，即使加上跨境電商訂單，輸美貨物也僅剩50%。

據《華爾街日報》4月28日報道，舊金山貨運公司Flexport海運主管內森·斯特蘭（Nathan Strang）稱，在特朗普對中國連續加徵關稅、4月9日稅率達到145%之後，過去一週來自中國的訂單量下降了60%。



2025 4 10 Kevin Frayer/Getty Images

「脫鉤」加速？

今年的變故來得猝不及防。浙江寧波的外貿商鄭遠志，擁有一家規模超過1500人的集團企業，旗下有多家子公司和工廠，是北美商用餐廚行業的頭部供應商，與美國當地約60家品牌維持着長期的合作關係。

新一輪關稅戰打響後，超過七成的美國客戶立即停止了訂單往來，部分已經下單的客戶也叫停了生產線。鄭志遠公司一年數億元的業務，一夜之間停擺了。

鄭遠志工廠生產的產品屬於鋼鋁製品。集團下屬一家金屬製品子公司的跨境電商負責人王雅介紹，鋼鋁製品豁免於「對等關稅」，但綜合20%的美國對華芬太尼關稅，如今關稅也高達55%。

或許是預料到特朗普上任後的影響，2024年底美國經銷商客戶提前增加了訂單，「客人囤貨囤了幾個月。」2025年1月，特朗普上任後，來自美國客戶的訂單開始減少。粗略估計，2025年第一個季度，子公司訂單減少了三成左右，僅4月份訂單就銳減了七成。

「進入4月以後，基本上就很少有新的訂單了，客人都在觀望。」王雅說，為了爭取更多客戶繼續下單，公司將產品出廠價格下調了4到8個百分點。

傳統外貿從下單到發貨至少要一個半月時間，通常平均需要三個月。一般而言，客戶會先支付20%到30%的定金，收貨後才支付尾款。產線上的訂單被叫停後，如果不能恢復生產，工廠還將承擔部分生產成本的虧損。

「從老闆到業務員，公司裏的人都很焦慮。」王雅說，情況比想像中嚴重，往年4月份車間非常忙碌，不停加班、趕工，而現在工人們的生產時間都不飽和了。

王雅透露，子公司一年銷售額約5000萬元，其中傳統外貿訂單佔比90%以上，工廠有9個車間近400名工人，辦公室員工約100人。如果訂單無法恢復，5月份公司必須降本增效，工廠也不得不「放假」了。



2025 5 10

Go Nakamura/Reuters/

這家公司是浙江省寧波市的納稅大戶之一，當地政府相關部門已經數次約談公司。王雅坦言，政府希望了解企業遇到的困難，但實際上能給到的幫助很少。「寧波是港口城市，大部分企業都做外貿，都會面向美國市場，即使業務較少的，美國市場佔比也有1/3。」王雅說，做外貿繞不開美國市場，但如今現這種情況下，必須考慮開拓新的市場了。

關稅影響很快反映在了數據中，中國出口外貿在4月明顯受創。4月30日，中國國家統計局公布的數據顯示，4月新出口訂單指數回落4.3個百分點至44.7，為2022年12月以來的最低水平。

外需走弱對總需求的拖累極大，4月中國製造業採購經理指數PMI為49，低於3月的50.5，為2023年12月以來的最低水平。該指數是衡量中國工廠活動的指標，高於50表明製造業活動擴張，低於50則意味着收縮。

如果嚴格執行現行關稅，中美之間相當於停止了貿易往來。然而，兩國之間的貿易關係犬牙交錯，短時間內很難完全「脫鉤」。

《華爾街日報》4月28日報道稱，兩名半導體行業的貿易商表示，中國海關自4月24日起取消了對八類美國製造芯片新加徵的關稅，其中包括中央處理器。路透社4月29日報道，兩名知情人士表示，中國已免除本月初對美國進口乙烷徵收的125%關稅。

美國也對關稅進行了「技術性微調」。4月11日，美國海關公告豁免智能手機、計算機、半導體設備、集成電路器件等電子產品的對等關稅。《財新》報道，4月21日，特朗普會見了美國三大零售巨頭，沃爾瑪、塔吉特和家得寶。此後，多名沃爾瑪的中國供應商表示，停供近一個月後沃爾瑪讓其恢復供貨，關稅成本部分由沃爾瑪承擔。

江蘇一家生產商超設備的廠商陳遙透露，停工近半個月後，一名美國經銷商客戶4月28日通知他們繼續生產，關稅由客戶自行解決。「訂單有一個貨櫃，大概兩三萬美金，已經收了30%的定金。」她說，公司和這位美國客戶合作已經有三年多，客戶的供貨對象是美國當地商超，貨品主要是貨架、手推車、收銀台和冷凍櫃等商超硬件設備。

不過，堅持出貨的美國客戶始終只是一小部分，陳瑤說，絕大多數美國客戶在關稅加到145%之後都暫停了原有的訂單。



2023 11 27

Jeenah Moon/Bloomberg via Getty Image

跨境電商再洗牌

跨境電商業務成了王雅公司的救命稻草。兩年前，王雅開始在亞馬遜上運營跨境電商，年銷售額很快做到了500萬元左右。跨境電商雖然只佔公司全部業務的5%，但在這次關稅風暴中，亞馬遜店鋪的業務在4月份不僅消耗了工廠裏一個車間的產能，還獲得了10%的銷售額增長。

在中國出口貿易中，除了佔據主導地位的B2B傳統外貿，還包括B2C跨境電商。根據中國海關總署數據，2024年跨境電商進出口2.63萬億元，佔全國貨物貿易進出口總值的6%。

過去幾年，SHEIN、拼多多旗下Temu兩大中國跨境電商平台，以極具性價比優勢的服裝、電子產品等小商品快速搶佔美國市場。美國國會議員一度提出取消「小額豁免」政策——SHEIN和Temu正是藉助這項800美元以下包裹免稅制度，將產品價格壓至極低，許多產品的客單價甚至低於10美元。

特朗普的關稅政策自然不會遺漏「小額豁免」。在宣布「對等關稅」之後，特朗普簽署一項行政令，決定自5月2日起終止從中國和香港輸美小額包裹的免稅待遇。

小額免稅政策正式取消後，郵政小包按包裹申報價值的120%徵收關稅，或按每件100美元的固定稅額徵稅，且於6月1日起將固定稅額提高至200美元。而通過UPS、FedEx和其他獨立承運商寄送的快遞，將被徵收145%的關稅。

4月中旬，SHEIN和Temu幾乎同時在美國官網發布聲明，稱因「全球貿易規則與關稅變化」，公司運營費用上漲，4月25日起進行價格調整。中國跨境電商數據分析科技公司極鯨雲信息顯示，兩家平台上的部分商品價格上漲了40%到100%不等。

廣東一位Temu全託管供應商介紹，平台已將美區全託管全部下架，國內直發美國的業務由半托管賣家承接。所謂全託管，指由平台提供一站式服務，這種模式下賣家只需供貨，其餘環節均由平台負責。對平台來說，風險較大。半托管則介於全託管與商家自運營之間，商家負責品控、定價、配送等核心環節，平台負責賣貨、物流倉配、專屬營銷活動等運營支持。這種模式對商家而言風險相對較高。



Temu

Nikos Pekiaridis/NurPhoto via Getty Images

在超額關稅之下，Temu不得不放棄美區全託管業務。據《華爾街日報》報道，5月2日，Temu證實已不再從中國向美國消費者直接發貨。SHEIN和Temu同時還放棄了原先賴以發展的小包直郵模式，調整為美國當地發貨，以規避關稅的影響。

與傳統外貿商和小包直郵賣家相比，亞馬遜上的跨境電商受益於FBA（Fulfillment by Amazon）的提前備貨特性，所受衝擊尚不明顯。

FBA是亞馬遜推出的物流服務，第三方賣家將商品存儲至亞馬遜全球倉庫，由亞馬遜完成倉儲管理、訂單分揀、包裝配送、退換貨處理及客戶服務等環節。經過多年發展，亞馬遜FBA已將本土發貨模式做到極致，許多成熟的中國跨境電商都會同時運營FBA業務。

「我們美國亞馬遜倉庫現在還有1.5萬件備貨，海外倉有近3000件貨，海上還漂着6000件。」為了對沖關稅影響，王雅將亞馬遜上的產品客單價提高了5到10美元。這些產品多為洗手盆、工作台、水槽，單價基本都超過150美元，對比而言漲幅並不明顯。

「雙清包稅」是跨境電商規避高關稅的另一條灰色通道。趙博所在的貨代公司從事美線海運已經16年，目前95%的客戶都是亞馬遜跨境電商賣家，剩下5%是傳統外貿廠商。跨境電商賣家通常會與這類貨代公司合作，採用「雙清包稅」模式規避稅款。

所謂「雙清包稅」是指，「出口國清關+進口國清關」全包，貨代公司幫助賣家將貨物運往海外目的地，並承擔其中產生的物流、關稅、保險等費用。

傳統外貿一般為「自稅清關」模式，美國當地進口商進行正規報關並實繳稅費。「雙清包稅」則遊走於海關監管的灰色地帶，貨代通過壓低申報貨值以減少關稅成本。這就導致即使美國加徵關稅，通過「雙清包稅」的跨境電商賣家，並不需要支出相應的關稅費用。

趙博解釋，「傳統貿易規模大，一個月可能出200個貨櫃，但利潤不高。一旦海關查到問題被罰款，損失巨大。」傳統外貿正常繳納稅金，如今意味着成本翻倍。但跨境電商通過貨代走「雙清包稅」，「百分百都可以申報低貨值（規避稅金），所以整體成本沒有增加很多。」

具體而言，貨代公司將不同客戶的貨物組合裝櫃，使每個貨櫃的貨值達到3萬美元左右，到達美國海關之後，每個貨櫃按1萬美元（原貨值的30%）申報貨值，繳納1.5萬美元的關稅。「公司評估認為1.5萬美元的關稅屬於比較合理的範圍，之後如果海關查驗穩定下來，再把稅金往下降。」按照這一標準，對跨境電商賣家來說，費用大約上漲6.5到7元/KG。

實際上，低報貨值若被海關據實查驗，可能構成申報欺詐，輕者補稅，重者罰款、取消進口資質，嚴重者涉嫌走私、可能面臨刑事追訴。風險可大可小，難以評估。此外，儘管貨代公司「下有對策」，但1.5萬美元與3000美元的稅金差距仍然巨大，由於貨代公司多在貨物到港後再收取客戶費用，資金週轉壓力驟增。沒有墊資能力的貨代，也很難繼續存活下去。



2024 11 18 VCG via Getty Images

「為了逃命」

觀望的氣氛籠罩着整個外貿行業。進口商暫停訂單或趁機壓價，出口商也伺機尋找新的「陽澄湖」。（注：指中國商品通過第三國轉口至美國以規避貿易壁壘）

轉口貿易、海外建廠，早在特朗普第一任期時就已經是中國廠商規避美國關稅的公開秘密。王雅公司主營的商用餐廚行業就是在那一次關稅戰時紮根了東南亞。「像我們這樣的工廠，有很多轉去了東南亞，他們從國內進口原料，在那邊加工，二次包裝就可以賣去美國了。」

「對等關稅」公布後，中國製造業轉移的主要目的地東南亞國家也被加徵了更高關稅。其中，柬埔寨被加徵49%的關稅，是美國對東南亞國家加徵的最高稅率；其後是老撾、越南和緬甸，分別為48%、46%和44%。與中國相比，這些國家很快獲得了90天的關稅緩衝期，對利潤微薄的中低端貿易來說，仍然有不小的相對優勢。

4月23日，全球第五大集裝箱運輸公司赫伯羅特（Hapag-Lloyd AG）表示，受到中美貿易衝突影響，該公司約有三成原定從中國出口至美國的貨運訂單遭客戶取消。隨着中國出口量下滑，來自泰國、柬埔寨與越南的貨運需求大幅上升。

梁永昊在柬埔寨有一間紙箱廠，是2023年經朋友李儒介紹從寧波遷移過來的。李儒早在2017年就前往柬埔寨開辦了一間服裝廠，經過幾年發展，服裝廠已經頗具規模，僱傭了3000多名工人，主要客戶是沃爾瑪。

服裝廠躲過了中美第一輪關稅戰，但沒能逃過今年「對等關稅」的衝擊。對等關稅公布後的一週，李儒就差一點損失一筆來自沃爾瑪的幾十萬件的大訂單。不過，隨着關稅暫緩，工廠又迅速恢復了生產。

可能出於避稅囤貨，梁永昊說，今年以來柬埔寨的服裝廠訂單爆漲。第一季度，李儒服裝廠就接到了600萬件衣服的訂單，比去年同期翻了一倍。「如果關稅最終全部落實的話，工廠訂單肯定會減少，大家都是一條繩上的蚂蚱。」儘管關稅暫緩了90天，但梁永昊和一些同行對於前景依然充滿擔憂，他們開始尋找新的市場。

梁永昊遷廠柬埔寨原本是為了逃離國內市場的內卷。新的紙箱廠一萬平米，有四五十名工人，月薪約300美元。梁永昊說，勞動密集型企業在東南亞開廠的總體成本，跟中國的差距已經不明顯，但柬埔寨的營商環境相對健康，不像中國企業之間陷入無止境的惡性競爭，「這裏的客人也會壓價，但供應商不會相互比誰能出更低價，不會過度競爭。」

比起關稅，梁永昊始終認為，國內的競爭環境是中低端製造業外遷的更主要原因。他說，今年仍然有很多中國老闆到柬埔寨租廠房、買地辦廠，如廣東中山、佛山的燈具廠老闆。來東南亞並不一定能降低多少成本，但為了未來的長期發展，中國廠商必須轉移。



2019 12 13 Ng Han Guan/AP/

「國內市場越來越難做，必須開闢新市場。而且美國客戶就是不要在中國生產的訂單，要在東南亞生產的，沒辦法，工廠只能搬走。」梁永昊感嘆，前幾年到東南亞建廠是為了未來考慮，但去年到今年搬出來的，「是為了逃命。」

李儒的服裝廠也在尋找新的去向。即使49%的關稅最後不再實施，柬埔寨的發展優勢也會日漸喪失。「工廠要繼續搬家，最近我們在考察非洲市場，計劃明年或者後年搬過去。」梁永昊說，搬遷工廠要提前布局，不能等關稅政策到了才一窩蜂涌過去，那樣很危險。

「踩縫紉機就對了，」他說，非洲也能辦服裝廠，「中國人不怕吃苦，哪裏有錢賺就往哪裏去吧。沒辦法，總比在國內天天等着，做不了事好。」

（文中受訪者均為化名）