

回應美豁免部分產品關稅：修正錯誤做法一小步 中方促美徹底取消「對等關稅」

【大公報訊】綜合新華社、中通訊：當地時間4月11日深夜，美國海關與邊境保護局（CBP）發布公告稱，根據美國總統特朗普當天簽署的備忘錄，智能手機、路由器以及部分電腦和筆記本等產品將不再被納入此前針對中國進口商品實施的125%「對等關稅」範圍內。

有記者問到，美方近日宣布豁免部分產品「對等關稅」，中方對此有何評價。商務部新聞發言人昨日回應稱，美方公布相關備忘錄，豁免計算機、智能手機、半導體製造設備、集成電路等部分產品的「對等關稅」，中方正在對有關影響進行評估。中方注意到，這是繼美方4月10日暫緩對部分貿易夥伴徵收高額「對等關稅」以來，對相關政策做出的第二次調整。應該說，這

是美方修正單邊「對等關稅」錯誤做法的一小步。

發言人表示，以一紙行政令出所謂「對等關稅」，不僅違背基本的經濟規律和市場規律，也是對國家間互補合作和供需關係的無視。「對等關稅」自4月2日推出以來，不僅沒有解決美自身任何問題，反而嚴重破壞國際經貿秩序，嚴重干擾企業正常生產經營和人民生活消費，損人不利己。

特朗普豁免清單藏着美國痛點

發言人指出，中方對中美經貿關係的立場是一貫的。貿易戰沒有贏家，保護主義沒有出路。中國有句古話，「解鈴還須繫鈴人」。我們敦促

美方正視國際社會和國內各方理性聲音，在糾錯方面邁出一大步，徹底取消「對等關稅」的錯誤做法，回到相互尊重，通過平等對話解決分歧的正確道路上來。

分析指，特朗普豁免清單藏着美國的痛點。特朗普的關稅豁免並非單純的讓步，而是經濟現實與政治考量的折衷。

首先，高關稅將推高企業成本，削弱其全球競爭力，甚至引發裁員或利潤下滑，對美國經濟不利。其次，美國通脹壓力已令民眾對價格敏感，高關稅可能推高電子產品價格，進一步加劇生活成本危機。智能手機與電腦是美國家庭的必需品，價格飆升恐引發選民不滿，對共和黨中期選舉不利。

拿中方利益與美談判 中國絕不答應

據「玉淵譚天」微博消息，這幾天，商務部部長王文濤密集與各方溝通。這些溝通中，都談了應對美國所謂「對等關稅」。接下來，中方還會同更多國家一道，就應對美加徵所謂「對等關稅」進行溝通，加強合作。這些電話傳遞兩個信號：一、中國正在團結維護國際貿易公平正義的力量。二、中方態度很明確，其他國家不管是反制美國還是和美國談判，都是各國的主權事務，中方沒有任何意見。但如果誰拿着中國的利益去給美國當投名狀，中國絕不答應！

「玉淵譚天」提到，中歐雙方團隊已開始接觸，開展電動汽車價格承諾談判。

內外貿一體聯動 出口貨轉內銷

中企攜手迎擊美關稅 開闢綠道閃電上架



穩步轉型

在美國濫施關稅的背景下，中國外貿企業面臨前所未有的壓力。商務部日前透露，正穩步推進內外貿一體化工作，在市場准入、渠道開拓、財政金融、服務保障等方面加大對外貿企業拓內銷的幫助力度。

對此，行業協會與頭部企業迅速響應，多家大型零售商超大量採購出口轉內銷商品、向外貿企業開放入駐渠道，並為外貿企業開通「內銷」直通車，讓產品以最快速度上架。同時，跨境電商平台也在加碼補貼、優化渠道，助力企業多元布局、穩步轉型。

大公報記者 朱燁北京報道



商務部以「外貿優品中華行」活動為「外貿優品中華行」產品區。圖為一家超市內的活動。

日前的例行發布會上，商務部新聞發言人何詠前表示，商務部正穩步推進內外貿一體化工作，持續舉辦「外貿優品中華行」活動，搭建外貿企業拓內銷平台，在市場准入、渠道開拓、財政金融、服務保障等方面加大對外貿企業拓內銷的幫助力度，促進內外貿渠道對接、品牌對接、產銷對接、標準對接。

商務部牽頭 擴寬內銷渠道

據了解，商務部前不久組織有關商協會、大型商超和流通企業座談，研究如何更好發揮各自優勢，幫助外貿企業擴寬內銷渠道。

此外，機電產品、紡織服裝、輕工傢具、醫藥保健、五礦化工、食品土畜等六大全國性進出口商會以及中國商業聯合會、中國物流與採購聯合會、中國紡織工業聯合會、中國連鎖經營協會、中國百貨商業協會等五大行業和流通協會，將在消博會聯合發布倡議，響應「外貿優品中華行」號召，幫助企業拓展渠道、對接品牌，為企業送政策、送服務。

阿里、抖音電商、快手、唯品會、91家紡等10餘家電商平台表示，將發揮電子商務直聯供需優勢，推出訂單直採、外貿專區、流量支持、綠色通道、供採對接等8方面舉措助推外貿產品。

拼多多近日已推出「千億扶持」計劃，投入1000億元人民幣扶持商家高質量發展，加大對跨境中小商家的補貼力度，幫助跨境商家穩定生產，降本增效。此外，聯商網、螞蟻商聯等零售聯盟啟動「聚力破局，同心共贏」等行動計劃，助力外貿企業轉內銷、拓市場。

京東協助規劃 盒馬共研新品

京東表示，未來一年內，京東將大量採購出口轉內銷商品，幫助外貿企業快速開拓國內市場。為此，京東將對扶持外貿企業做好規劃布局，在各地開展多種形式的招商對接，直接採購外貿企業的優質產品，並開設外貿優品專區，通過流量傾斜、全渠道營銷支持，加快打開銷路。

盒馬11日發布公告，即日起面向外貿企業開放24小時綠色入駐通道，匹配高效的物流供應鏈支撐、聯合開發自有品牌創新商品，助力優質外貿企業開拓國內市場。據悉，盒馬歡迎百貨品類外貿企業入駐盒馬近期在App上線的頻道——「雲享會」，後續還將上線「外貿專區」，方便消費者一鍵觸達。

永輝超市、華潤萬家、聯華超市、武商集團等企業將為外貿企業開通「內銷」直通車，使外貿產品以最快速度上架與消費者見面。永輝超市稱，若因出口受阻而庫存積壓，永輝將開通「綠色通道」完成15天極速上架；針對苦惱於國內市場認知度的外貿商品，永輝將提供推廣扶持。此外，華潤萬家將通過旗下商貿公司，提供「代理+經銷」，加速出口外貿企業在中國市場的成長。聯華超市則為中國好物回流提供「專項入駐優惠」「營銷資源傾斜」等多項支持措施。武商集團聯合中國百貨商業協會發起倡議，提出拓展銷售渠道、提供數據支持、優化供應鏈管理等舉措，擬通過促銷活動加速外貿商品流通。

龍頭企業 精準扶持

京東：大量採購

京東將安排專業採銷隊伍駐點辦公，直接採購外貿企業的優質產品。

盒馬：開放入駐

盒馬為外貿企業開通綠色通道，24小時專人加急處理，縮短審核認證周期。

永輝：極速上架

永輝為因出口受阻而庫存積壓的外貿企業開通「綠色通道」完成15天極速上架。

華潤：開發品牌

華潤萬家將聯合優質外貿企業開發自有品牌，共同為消費者打造優質好商品。

大公報整理



多家大型零售商超表示將為外貿企業開通內銷渠道。圖為貴州貴陽一家物流倉庫。

新華社



浙江諸暨一家針織公司展廳內，陳列了針對國內市場的運動襪新品。新華社

出口轉內銷Q&A

問：大型零售商如何支援？

答：永輝、華潤萬家、盒馬等紛紛發布公告，表示願意與優質的外貿供應商合作，並為其開闢綠色通道；京東宣布未來一年內，將大規模採購出口轉內銷商品，幫助外貿企業快速開拓國內市場。

問：本土消費者受惠嗎？

答：有外銷商認為，在過往與國際零售商的過程中，外貿企業能力得到鍛煉，也達到了國際標準，產品如果放到本土超市裏，會讓國內用戶用比較實惠的價格體驗到國外比較前沿、高端的產品。

問：內銷市場能消化嗎？

答：內銷能夠消化多少庫存仍存在疑問；大多數頭部商超已經形成長期合作穩定的供應商庫，並缺乏動力重新調整供應商。

問：如何適應內地市場？

答：有外銷商認為，轉內銷的前提是產品要換，因為很多對美的產品在國內幾乎沒有市場，或市場很小。比如房車用品，美國一個州的小車數量，就是整個中國市場的幾倍。

問：競爭力足夠嗎？

答：以充電產品為例，在內地採購價128元人民幣，到了美國市場上售價達45美元，有15%的利潤空間。若轉到國內市場，儘管產品可能有更好的品質，但因為價格很難降下來，競爭力就會大打折扣。

快速拓展內需 精準投放產品

專家解讀

中國社科院金融所博士後郭寒冰接受大公報訪問時表示，內外貿一體化是中國企業突破貿易戰困境的關鍵戰略轉型。在全球貿易保護主義抬頭的背景下，過度依賴單一海外市場的風險被無限放大。因此，企業積極開拓國內市場，構建雙循環發展格局，是基於對市場多元化的理性選擇。

電商平台助轉型 減成本降風險

郭寒冰認為，電商平台在應對貿易戰的過程中，是企業實現市場轉型的重要助推器。比如，京東、盒馬等電商平台利用自身的數字化優勢，為外貿企業提供高效的供需對接渠道。外貿企業通過電商平台快速了解國內市場需求，實現產品精準投放；同時，平台提供的物流、售後等一站式服務，大大縮短了企業進入新市場的時間成本和運營成本。

商務部研究院國際市場研究所

相關負責人表示，關稅戰讓中國眾多跨境電商的中小商家面臨實際困難，僅靠這些中小商家的自身能力「突圍」難免勢單力孤，更需要平台助一臂之力，特別是提供諸如降低成本、提質增效、防範風險等方面的幫助，這對於許多跨境電商的中小商家來說，是實實在在的雪中送炭。

此外，郭寒冰還指出，零售商超與外貿企業的合作，則是基於產業鏈協同的深度探索。比如永輝超市、華潤萬家等通過為外貿產品開闢「內銷」通道，深入參與到外貿企業的生產與銷售環節。這種融合不僅解決了外貿企業銷售難題，也豐富了零售商超的商品品類，提升了其市場競爭力，推動整個產業鏈向更高附加值方向發展。「中國企業在貿易戰中展現出的應變能力和創新精神，為企業未來發展和行業轉型升級積累了寶貴經驗，也為經濟的穩定發展注入持續動力。」

大公報記者朱燁



4月10日，消費者在山東省棗莊市一家超市選購商品。新華社