

出口企业应对美国加征关税的十大建议

■ 王同舟

2025年4月2日,美国总统特朗普在白宫签署了两项关于“对等关税”的行政命令(以下简称“对等关税”政策),宣布美国将对贸易伙伴征收不同水平的关税。这一政策引发了全球范围内的广泛关注和讨论。针对美国特朗普政府的“对等关税”政策,中国政府在第一时间作出了反应,采取了全方位的反制措施。

本文作者从合同拟定角度,为中国出口企业总结了十大应对建议。

建议一:明确关税承担条款

企业可以在国际贸易合同中明确约定关税的承担方,避免因关税调整出现费用纠纷。例如,可约定:因美国“对等关税”政策导致的新增关税,由买方承担。

如果企业本身产品具有高技术壁垒且海外市场具有不可取代性,可以效仿比亚迪、宁德时代等公司的做法,主动提高报价(DDP),并将到门价的调整价格详细约定在合同中。

到门价,即卖方承担从工厂到买方指定地点的全部成本,包括国际运费、保险、报关清关、关税等费用,最终以“开箱即用”的形式进行交付。

如果中国出口企业过往贸易中以FOB(船上交货价)或EXW(工厂交货价)形式报价。在FOB和EXW报价方式下,关税一般由美国买方承担。“对等关税”政策出台后,为避免日后发生重大分歧,建议双方在合同中进一步明确约定。

在FOB贸易术语下,中国卖方负责将货物装上船,货物越过船舷后,风险和费用由美国买方承担。通常情况下,美国买方需要承担货物进口到美国时的关税。

在EXW贸易术语下,中国卖方仅负责将货物准备好,置于工厂或仓库等指定地点,美国买方承担货物从该地点运输到最终目的地的所有费用和关税,包括关税。因此,采用EXW报价时,关税一般由美国买方承担。

考虑到本次美国“对等关税”政策将大幅度提高关税成本,美国买方可能会要求重新议价。若双方协商共同分担关税成本,应在国际贸易合同中详细规定分担比例和支付方式。

建议二:设置价格调整机制条款

在国际贸易合同中,为应对关税政策变化带来的成本上升风险,建议企业明确约定价格调整机制。

价格调整条款示例:若因美国关税政策调整导致成本增加超过10%,双方应在30天内协商调整价格。协商期间,合同继续履行,但价格调整应追溯至关税政策调整生效之日。若双方无法在30天内达成一致,出口价格自动上调X%。

在合同约定时,需确保价格调整条款具备明确性与可操作性,具体应包括以下要素。

一是触发条件。明确何种情况可触发价格调整,如关税政策变化导致成本上升超过一定比例。

二是计算方法。详细规定价格调整的计算方式,确保双方对调整金额无歧义。例如,可规定按成本增加的比例调整价格。

三是生效时间。明确价格调整的生效时间,如关税政策调整生效之日。

四是协商机制。设定协商期限,如30天内协商调整价格,若无法达成一致,则自动调整价格。

通过上述专业化的表述和条款设计,可有效增强合同的适应性和灵活性,保障双方在关税政策变化时的合法权益,降低因价格调整不明确带来的商业风险和法律纠纷。

建议三:规定交货时间与订单履行风险管理

企业可以根据美国“对等关税”政策的豁免期限,合理安排交货时间。例如,卖方应确保货物在2025年4月10日12时01分之前从启运地启运,以享受关税豁免。

若货物无法在关税豁免期内完成运输,合同中应明确双方的责任和补救措施。例如,若因不可抗力导致货物无法在关税豁免期内完成运输,双方应协商调整交货时间,并根据实际情况调整价格或采取其他补救措施。

同时,本次美国“对等关税”政策可能导致美国买方单方面取消订单或延迟付款。中国出口企业可考虑

在国际贸易合同中设置预付款要求(如30%至50%定金)或缩短付款期限(如提单后7天内付款),并加入“若因关税政策导致买方取消订单,定金不予退还”等条款,降低美国买方的违约风险。

预付款条款示例:买方应在合同签订后3个工作日内支付合同金额的30%作为定金。若因关税政策导致买方取消订单,定金不予退还。

付款期限条款示例:买方应在收到提单后7天内支付剩余货款。逾期付款的,每逾期一天,应按未付款金额的0.5%向卖方支付滞纳金。

建议四:增加关税政策变更的应对条款

企业可以在国际贸易合同中加入关税政策变更的应对机制,例如,若在合同履行期间,美国关税政策发生重大变化,双方应在15个工作日内协商解决。

建议双方在合同中明确因关税政策变更导致合同无法履行时的免责条款,降低双方的法律风险。

此外,在国际贸易合同中可加入不可抗力条款,新增“美国政府单边制裁”作为不可抗力事项或将“中美贸易争端引发的海关审查延长”纳入免责事由,例如在合同中约定“因关税政策变化或通关延误导致的交货延迟系免责事由,卖方不承担责任”,并与美国买方约定合理的宽限期。

需要注意的是,在国际贸易合同中,不可抗力条款的适用存在显著的法域差异。根据中国《民法典》第一百八十条规定,不可抗力是指不能预见、不能避免且不能克服的客观情况,因不可抗力不能履行民事义务的,不承担民事责任。这要求不可抗力事件必须同时满足不可预见、不可避免和不可克服三个要件。

相比之下,美国的法律体系对不可抗力的认定更为严格。根据美国《统一商法典》及相关普通法原则的相关规定,不可抗力事件需达到“商业上不可行”的程度,卖方才能免责。

中国出口企业在签订国际贸易合同时,应明确约定不可抗力条款,充分考虑不同法域对不可抗力认定标准的差异,避免仅依赖法定不可抗力规则,确保条款涵盖不可预见、

不可避免、不可克服的客观情况。同时,明确关税成本增加等特定情形下的责任分担,以降低因法律适用差异带来的履约风险。

建议五:重视原产地合规证明

美国政府近期可能会强化对中国商品原产地的核查,以防止通过第三国转口贸易规避关税。建议中国出口企业确保所有原产地证明文件的准确性,包括但不限于Form A证书、普惠制证书(Form GSP)或其他相关的自由贸易协定(FTA)证书。

考虑到美国的原产地规则复杂且严格,通常采用“实质性改变”标准来判断产品是否符合原产地要求,中国出口企业需要熟悉这些规则,确保产品符合美国海关的判定标准。

建议六:优化法律适用和争议解决条款

企业可以在合同中明确约定适用中国法律,特别是对于涉及中国出口商的交易来说,中国法律能够更好地保护出口商的权益。同时,明确约定适用的仲裁规则,如中国国际经济贸易仲裁委员会的《仲裁规则》或新加坡国际仲裁中心的《仲裁规则》。

中国出口企业可以在合同中优化争议解决条款,确保在国际贸易中遇到争议时能够高效、公正地解决,保护自身合法权益。

建议七:增强对买方信用状况评估

在与美国买方建立业务关系之前,中国出口企业应对其进行全面的资信调查。这包括了解买方的财务状况、信用记录、市场声誉、过往交易记录以及所在国家的经济和政治环境。

中国出口企业可以通过专业的信用评级机构获取买方的信用报告,这些报告能够提供详细的财务分析、信用评级和风险预警。

美国公司信用评级体系主要由三大信用评级机构掌握,分别是标准普尔、穆迪和惠誉。这三家机构都是全球知名的信用评级机构,它们的信用评级标准和方法也是全球公认的。

建议八:优化合同违约赔偿机制

建议企业明确约定违约赔偿机制,如逾期付款的滞纳金条款。逾期付款滞纳金条款示例:若买方未能在本合同约定的付款日期内支付货款,每逾期一日,应按未付款金额的X%向卖方支付滞纳金。滞纳金的计算公式为:滞纳金金额=未付款金额×X%×逾期天数。该滞纳金应于买方实际支付货款时一并支付给卖方。

在合同约定时,需确保违约条款具备明确性与可执行性,具体应包括以下要素:

一是违约责任范围。明确指出何种行为构成违约,以及违约方需承担的责任范围,如逾期付款、延迟交货、质量不符等。

二是计算方法。详细规定违约赔偿的计算方式,确保双方对赔偿金额的计算无歧义。例如,对于逾期付款,可规定按日计算滞纳金,明确计算基数为未付款金额,以及具体的滞纳金比例。

三是计算标准。确定违约赔偿的具体标准,如滞纳金的比例、赔偿金额的上限或下限等。该标准应合理、公平,且符合行业惯例和相关法律法规规定,避免因过高或过低而影响条款的可执行性。

在合同约定时,可以请教专业的涉外律师,确保违约条款具有可执行性,明确违约责任的范围、计算方法和计算标准。

建议九:灵活调整付款条件

根据美国买方的信用等级,灵活调整付款条件。对于信用等级较低的买方,可以要求预付款或缩短信用期限,以降低潜在损失。

设立信用风险预警系统,一旦发现美国买方出现财务危机的信号(如要求延长付款期限、以质量瑕疵要求折扣等),立即采取风险控制措施。

建议十:关注关税豁免商品清单

仔细研究美国关税豁免商品清单,优先安排豁免商品出口。定期访问美国贸易代表办公室(USTR)官网,获取最新的关税豁免清单和

政策文件。例如,2025年4月4日公布的豁免清单包括半导体、药品、关键矿产、民生急需品等商品,美国成分≥20%的电子产品;适用HTSUS 9903.01.34条款,可豁免附加关税。

为确保企业准确把握关税豁免政策并有效应对,建议中国出口企业组建专业团队,依据USTR官网公布的关税豁免清单,对经营商品的HTSUS子类别进行全面筛查。筛查重点包括:核查商品的HTSUS子类别是否准确,确保商品分类符合美国海关要求;确认商品是否属于HTS编码第98章第III分章项下的豁免商品;若商品属于豁免范围,需在豁免生效后及时在自动商业环境(ACE)系统中使用专用HTS编码进行申报,并附加豁免条款注释;对于难以确定税号的商品,企业可依据19 U.S.C. § 1625和19 CFR § 177向美国海关申请预裁定,以获得明确的归类指导。

同时,企业申报文件需构建三重证明体系。一是基础法律文件,包括经公证的原产地证书、产品技术规格书等。二是海关申报文件,需要在ACE系统中准确填写专用HTS编码,并附加豁免条款注释。三是补充证明材料,包括提供第三方检测报告等,以增强申报的可信度。

通过以上措施,企业可以确保在关税豁免政策下,合规申报并享受相应优惠,同时降低因分类错误或申报不当带来的风险。

企业还可通过将出口商品的海关编码(HTS)与豁免清单进行详细比对,优先安排符合豁免条件的商品出口。

若商品需满足特定豁免条件(如美国成分占比≥20%),如含英特尔CPU的服务器、使用高通5G模组的手机,企业应优化供应链,确保原材料或零部件符合豁免要求。若出口商品属于豁免范围,应在合同中明确标注,避免因误解导致的关税风险。标注信息包括:商品的海关编码、是否属于豁免商品、豁免依据及生效时间等信息。例如,本合同项下商品海关编码为XXX,根据美国关税豁免清单,该商品自2025年4月5日起享受关税豁免。

【作者系上海市锦天城(苏州)律师事务所律师】



中国贸促会专利商标事务所
CCPIT PATENT & TRADEMARK LAW OFFICE

知识产权全链条服务专家

守护智慧 创造价值

始于1957年 / 620+总人数 / 320+代理人

100+人获得国家法律职业资格



官方微信公众号

www.ccpit-patent.com.cn

Email: mail@ccpit-patent.com.cn

Beijing
北京

Shanghai
上海

Shenzhen
深圳

Wuhan
武汉

Hong Kong
香港

Tokyo
东京

New York
纽约

广告

数据来源:中国贸促会专利商标事务所