

2025 年 11 月 7 日

No.INTT_001

特朗普政权诞生后的供应链构建 ——从国际贸易法的视角出发——

作者：日本律师 [及川 富美子](#)、[手塚 崇史](#)、[须网 隆夫](#)、[由布 节子](#)、[丸山 琉璃子](#)

翻译：外国法事务律师（中华人民共和国法）[陈 凤琴](#)

1. 引言

2025 年 1 月成立的第二次特朗普政府，自同年 2 月起宣布将几乎全面提高进口关税，以削减贸易逆差、重振国内制造业，此举震撼了全球。这些关税上调（以下简称“特朗普关税”）不仅对日本，也对全球企业活动产生了重大影响，许多企业在维持和重组其全球供应链方面面临严峻挑战。本简报旨在从国际贸易法的角度出发，探讨企业在应对特朗普关税时，今后应如何思考并规划供应链的维持与再构建策略。

需要说明的是，本稿并非对特朗普关税的详细解读，而仅在分析应对措施所需的范围内进行简要说明。此外，尽管在现行供应链体系下，仍存在可用于减轻关税负担的法律制度与策略，但这些内容亦不在本稿讨论范围之内。

2. 什么是“特朗普关税”？

被统称为“特朗普关税”的美国新一轮关税措施，主要可分为以下三类：①“相互关税”：针对全球各国普遍征收的关税；②“国别关税”：针对加拿大、墨西哥、中国等特定国家征收的关税；③“商品类别关税”：针对汽车、汽车零部件、钢铁、铝制品及铜制品等特定产品征收的关税（目前仍在就医药品、半导体等品类进行调查）（此外，被列入“商品类别关税”范围的产品不属于“相互关税”的适用对象）。其中，①“相互关税”和②“国别关税”的法律依据是《国际紧急经济权力法

（IEEPA: International Emergency Economic Powers Act）》，而③“商品类别关税”则依据《1962 年国际贸易扩张法（Trade Expansion Act of 1962）第 232 条》实施。《国际紧急经济权力法》规定，当出现威胁美国国家安全、外交或经济的重大风险时，总统可以宣布“国家紧急状态（national emergency）”¹，并被授予采取应对措施的广泛权力。同样，《国际贸易扩张法》也赋予总统在特定

¹ 根据《国家紧急状态法》（NEA: National Emergency Act），总统如欲发布国家紧急状态声明，必须依据该法进行。而在判断何种情形构成“紧急事态”时，该法赋予总统极为广泛的自由裁量权。2025 年 1 月 20 日，特朗普政府以“来自南部边境的人口与非法药物流入”为由，宣布进入国家紧急状态。随后在 2 月，又将中国、墨西哥和加拿大在阻止非法移民与芬太尼（Fentanyl）走私方面“措施不足”的状况列入国家紧急状态。到了 4 月，又宣称“他国的关税与非关税壁垒导致美国贸易逆差扩大，以及国内制造业与国防产业空洞化”构成国家紧急事态。

产品的进口被认定为可能损害美国国家安全时，采取包括提高关税在内措施的权力。特朗普总统正是依据这些法律授权，行使总统特别权力，实施了大规模的关税上调措施。值得注意的是，美国宪法（第1条第8款）规定，征收关税与规范对外贸易的权力属于国会。然而，国会通过上述两部法律，在一定范围内将该权力委托给了总统，这也是“特朗普关税”得以实施的法律基础。

不过，这些关税上调措施并非全部立即生效。其中，商品类别关税方面，钢铁与铝制品自2025年3月起实施，汽车及部分汽车零部件则分别自4月与5月起陆续实施。另一方面，对于设定10%基准税率（baseline）并针对美国存在贸易逆差的部分国家分别设定税率的“相互关税”，其实施过程相对复杂。具体而言，国别税率已于4月公布（例如，日本的税率为24%），但随后立即暂停生效90天，期间仅适用10%的基本税率。在这段暂停期间，美方与各国展开了双边贸易谈判，截至7月底，已与欧盟及其他9个国家达成协议（即所谓“交易”）。随后，这些国别税率于8月7日正式生效。以日本为例，根据日美双边协议，日本同意向美国提供5500亿美元的对美投资与融资，并扩大农产品进口，作为交换条件：双方同意征收15%的相互关税（包含现行最惠国待遇（MFN）税率在内，若MFN税率高于15%，则不再另行加税）；汽车关税亦确定为15%（其中包含MFN税率2.5%）。该15%关税水平成为一个参考基准，欧盟与美国达成的协议中也采用了相同税率。另一方面，尽管部分国家的相互关税税率较低，但仍被征收更高的国别附加关税。例如：巴西因政治原因，尽管美国对其为贸易顺差国，仍被课征10%的相互关税及40%的国别关税，合计50%；印度则因购买俄罗斯原油的缘故，自8月27日起被征收25%的相互关税与25%的国别关税，合计50%。而与中国的谈判至今仍未达成协议²，谈判期限已延长至11月10日。

不过，包括日美协议在内，这些双边协定是否能真正为与美国的贸易关系带来稳定，仍然充满不确定性。尽管日美两国政府的协议内容明确规定——当最惠国待遇（MFN）税率低于15%时，将其包含在15%以内；若MFN税率高于15%，则不再适用相互关税。然而，实际上发布的总统令却规定：在MFN税率的基础上再加征15%的相互关税。这表明，即使达成协议，其履行过程依然存在风险。此外，美国财政部长贝森特（Bessent）指出，即便是已达成的关税水平，未来也可能随时重新审查与调整。如果日本所承诺的对美投资与融资未能按照美国政府预期顺利推进，重新提高关税的可能性也依然存在。综上，在特朗普政权下，企业不仅要面对关税上调所带来的成本上升，还必须接受在对美贸易中处于持续不稳定的境地这一现实。那么，这样的“特朗普关税”，对于企业而言，究竟意味着什么呢？

3. 特朗普关税的意义

简单来说，“特朗普关税”意味着：长期以来支撑自由贸易体系的WTO（世界贸易组织）法律规范的弱化，从而导致不仅在对美贸易中，在全球贸易活动中，企业所依赖的可预测性大幅下降。以下进行具体说明。

(1) GATT/WTO 体制下的关税削减

长期以来，进口关税与数量限制（即进口配额）并列为国际贸易中的主要壁垒。征收进口关税是一种保护主义措施，通过提高进口商品在国内市场的价格，从而削弱其与国产产品的价格竞争力。例如，在20世纪50至60年代，日本为保护国内汽车产业，对进口汽车不仅实施了外汇配额制的进口限制，还征收了高达40%的进口关税。由此可见，关税的保护性功能十分明显。然而，二战结束以来直至特朗普政府上台之前，关税在国际贸易中的作用几乎持续下降。

² 针对中国，特朗普政府于2月以“防止非法麻药芬太尼流入美国”为由，决定对中国实施10%的国别关税；3月将该税率提高至20%；4月又额外宣布34%的相互关税，并在不久后将该税率骤然提高至125%（与20%的国别关税合并，总税率达145%）。不过，至5月，美方将相互关税降回34%以启动贸易谈判。其后，美方暂缓执行额外24%的附加关税，为期90天，以继续进行磋商。目前的关税结构为：20%的国别关税 + 10%的相互关税 = 合计30%。

第二次世界大战之后，人们反思战间期高关税政策导致保护主义盛行、经济区域化加剧、最终引发第二次世界大战的历史教训，在美国的主导下，国际社会逐渐形成了推动自由贸易体制的广泛共识。这种共识被制度化为《关税与贸易总协定》（GATT: General Agreement on Tariffs and Trade）体制。此后，GATT 在冷战结束后，于 1995 年被世界贸易组织（WTO: World Trade Organization）体制所发展性继承。在 GATT/WTO 框架下，通过多轮多边关税削减谈判，全球关税水平在 20 世纪末以前显著下降。进入 21 世纪后，全球范围内又相继签订了大量自由贸易协定（FTA），对缔约国之间的原产商品关税进一步削减或完全免除。日本方面，自 2002 年与新加坡签订首个 FTA（称为经济伙伴协定，EPA）以来，陆续与东南亚国家、墨西哥、智利等中南美国家，以及澳大利亚、印度、欧盟等主要贸易伙伴签署了双边 FTA。此外，日本还积极参与了区域性、多边自由贸易框架的构建，例如：《全面与进步跨太平洋伙伴关系协定（CPTPP）》——成员包括部分东南亚国家、加拿大、墨西哥、秘鲁、智利及英国等共 12 国；《区域全面经济伙伴关系协定（RCEP）》——成员包括东南亚国家及澳大利亚、新西兰、中国等共 10 国。通过这些举措，日本在亚太地区建立了超越 WTO 标准的高水平自由贸易体系，积极推动了区域经济一体化与贸易自由化的深化。

在 GATT/WTO 体制及各类自由贸易协定（FTA）的推动下，在第二次特朗普政府上台之前，除对中国征收的部分关税、以及针对特定产品征收的反倾销税和反补贴税外，关税已不再具有显著意义。在这种环境下，无关税、无数量限制的自由贸易，对包括日本企业在内的跨国企业而言，几乎就像空气一般理所当然的存在。然而，“特朗普关税”的出现，正好揭示出一个事实——自由贸易并非理所当然，它是随时可能被打破的前提。

(2) 特朗普关税是否违反 WTO 规则？

根据 WTO（世界贸易组织）规定，各成员国不得征收超过其承诺上限的关税（《关税与贸易总协定》（GATT）第 2 条第 1 款）。因此，美国征收的超过承诺税率的“特朗普关税”，在原则上构成违反 WTO 法。同样，对于依据《日美贸易协定》所自由化的工业制品再次征收关税，也被视为违反该协定的行为。不过，如果关税措施符合 GATT 所规定的例外条款，则可被视为合法。这些例外包括：第 20 条“一般例外”：涉及维护公共道德、保护人类、动植物的生命与健康等；第 21 条“安全保障例外”：允许成员国为保护其国家安全上的重大利益而采取必要措施。（同样的例外条款，也存在于多数自由贸易协定（FTA）之中。）美国试图以“国家安全”或“国家紧急状态”为理由，来为特朗普关税的合法性辩护。但从实质上看，削减贸易逆差与推动制造业回流并不能构成安全保障或紧急状态的正当理由，当前情势也显然不符合例外条款所设的条件。可以说，几乎没有学者认为特朗普关税属于 GATT 所规定的合法例外情形。

(3) 无法约束违法行为的 WTO

问题的关键，并不在于“特朗普关税”是否违反 WTO 法，而在于现行的 WTO 机制已无法有效约束成员国的违规行为。按照制度设计，成员国若违反 WTO 规则，应通过 WTO 的争端解决程序（Dispute Settlement Understanding, DSU）来处理。也就是说，当成员国之间的磋商未能解决争议时，将进入准司法程序，由：第一审的专家组（Panel），以及第二审的上诉机构（Appellate Body）共同组成的审理体系来判定该国是否违反 WTO 法。如果被认定违规的成员国未主动纠正其行为，其他成员国才可采取暂停减让（即报复性关税）等对抗措施。

过去，WTO 的争端解决机制具有高度的实效性：大多数成员国在收到专家组或上诉机构裁决后，都会自愿纠正违规行为。自 WTO 成立以来，许多贸易争端正是通过这种“司法化的国际解决程序”得到圆满解决，而这种司法化的机制也让日本等国家获益匪浅。然而，美国多次因自身的贸易政策被上诉机构裁定违反 WTO 规则，遂对此制度深感不满，认为争端解决程序的“司法化”已过度侵蚀国家政策空间。因此，自奥巴马政府时期（2016 年）起，美国开始拒绝任命任期届满的上诉机构委员的继任者。结果是，原有上诉委员的任期相继届满而无人接任，上诉机构事实上陷入停摆。即便成员国对专家组（Panel）的裁决提起上诉，也因无人审理而陷入“空上诉”（Appeal into the Void）状态，导致 WTO 的正式裁决无法最终确定。换言之，WTO 赖以维系公信力的核心机制——争端解决程序，已经陷入功能性瘫痪。而美国拒绝任命上诉机构委员的政策，在后续历届政府中持续延续至今。

可以说，美国对 WTO 争端解决机制的不满，正是特朗普政府无视 WTO 规则、实施单边关税政策的主要背景之一。

由于 WTO 无法解决特朗普关税这一明显违反 WTO 法的问题，目前的状况是——尽管包括中国、加拿大等部分国家已就此向 WTO 提起诉讼，但多数成员国选择不再追究美国的违规行为，而是专注于与美国进行双边交易与协商。这种做法，事实上与 WTO 的根本原则——即禁止成员国间差别待遇的“最惠国待遇原则”（MFN 原则，《GATT》第 1 条）——直接相矛盾。值得注意的是，不仅是美国违反了 WTO 法，那些与美国进行特殊谈判、给予美国特殊待遇的国家，同样也因这种“特例对待”而违反了最惠国待遇原则。这种趋势所带来的最大担忧是：支撑国际贸易体系稳定运行的 WTO 法律秩序，正在全面松动。当越来越多的国家已经违反 WTO 规定时，便无法保证未来不会有更多国家效仿美国，公然无视 WTO 法。一旦这种局面扩大，对于企业而言，将是最为不利的局面——因为那意味着整个国际贸易法秩序的可预测性与稳定性将荡然无存。

(4) 特朗普关税是否只是暂时现象？

那么，特朗普关税是否会在第二次特朗普政府任期结束、民主党总统上台后仍然持续下去呢？许多企业普遍期望，在下一届总统选举中若民主党重新执政，特朗普关税将被废除，美国将回归以往的自由贸易体制。然而，政治学者的观点并不乐观。据分析，无论是不是共和党，即便未来出现民主党总统，美国的贸易政策都不太可能发生根本性改变。日本上智大学美国政治研究专家前嶋教授指出：无论哪一个政党执政，都必须争取保守派选民的支持，因此，“我们也许在有生之年都看不到美国回到过去的那种自由贸易状态”，对未来关税政策的转变持悲观态度。

另一方面，也有观点认为，不必等到下届总统选举，如果特朗普关税导致的关税上涨部分被完全转嫁到美国国内物价，势必引发低收入群体的强烈反弹，从而使共和党在 2026 年秋季中期选举中失去国会多数席位，届时特朗普关税或将难以维持。不过，前嶋教授同时指出，特朗普总统一贯频繁使用总统令执政，推行一种不依赖国会的政治模式，因此，即使在中期选举中失利，其政策的持续性也不会受到实质性影响。

那么，如果美国政治无法寄予希望，是否还能期待美国司法体系发挥作用呢？针对特朗普关税，已有多起诉讼在美国国内提起，原告主张这些关税超越了国内法律授权范围。2025 年 5 月底，美国国际贸易法院（CIT）以“越权行使总统权力”为由，发布了停止征收相关关税的命令。随后，在 8 月底，联邦上诉法院也维持了一审判决，认定依据《国际紧急经济权力法（IEEPA）》实施的部分特朗普关税为违法。对此，特朗普政府已向联邦最高法院提起上诉（在上诉期间，关税仍继续有效）。因此，最高法院的最终裁决备受关注——若最高法院同样认定该关税违法，不仅特朗普关税将被撤销，美国政府还将必须退还已征收的关税。然而，据日本名古屋大学宪法学专家大河内美纪教授指出，虽然美国宪法原则上要求国会向总统的授权需符合一定条件（如“授权明确性原则”），但司法机构在近年极少认定总统授权违宪的案例。因此，尽管最高法院的最终判断尚未出炉，寄希望于司法纠正行政滥权，恐怕也并不现实。更有甚者，据报道，美国贸易代表格里尔（Grier）在 2025 年 9 月底公开表示，即便最高法院裁定败诉，特朗普政府也将继续征收关税。换言之，特朗普政府甚至可能无视司法判决，这意味着——连司法权的制衡也可能被政治权力所凌驾。

4. 应对特朗普关税 —— 供应链的重构

(1) 思维方式的转变

综上所述，依赖 WTO 法律秩序来解决贸易问题，至少在短期内，乃至中期内，都难以实现。因此，我们必须预期，“特朗普关税”将在可预见的未来继续存在。在这种情况下，企业必须以特朗普关税的长期持续为前提，重新制定未来的经营战略。

首要任务，是思维方式的转变。迄今为止，许多日本企业在通过直接投资进行海外生产、构建供应链网络时，主要依据的是“经济合理性”原则来作出判断。也就是说，企业通常综合考虑以下因素：消费市场的规模与可达性，劳动力的素质与成本，生产所需基础设施条件，当地的政治稳定性等。基于这些因素，企业决定生产基地、零部件采购地以及产品销售地，并据此构建最具效率的供应链体系。换言之，过去企业的基本逻辑是：在最具成本优势的地方生产，从最有利的地区采购，并在利润最大化的市场销售。在投资决策过程中，企业当然会关注当地的投资监管制度，但由于长期以来存在一个稳定的 WTO 多边贸易体制，企业往往无需过多考虑国际贸易法层面的风险。然而，随着经济安全保障（Economic Security）理念的兴起，这种状况发生了根本变化。尤其是在特朗普关税实施之后，企业在制定经营战略时，必须同时重视国际贸易法与各国国内国际贸易法规的影响。以下将假设一个具体的案例进行说明。

“日本企业 A 在中国的工厂生产产品，这些产品不仅在中国国内市场销售，也出口到美国。在中国生产过程中，主要部件除来自日本外，还从 A 公司位于东南亚的子公司——尤其是越南与新加坡——进口。若美国对中国实施高额关税，则从中国向美国出口将变得困难重重。因此，若 A 公司希望继续向美国出口产品，就必须重新调整与重组其供应链体系。”

在“特朗普关税”公布后，众多分析人士都指出，企业必须“重新审视供应链与销售渠道”以应对新关税政策。然而，问题在于：所谓“重新审视”究竟意味着什么？“重新审视”意味着企业应重新思考应当在何国采取何种行动。以下将列举企业在进行供应链重组时应当重点考虑的因素，并说明为何这些因素具有决定性的的重要性。

(2) 关税税率的差异

首先，作为出发点，若要规避美国对中国商品征收的高额关税，企业必须考虑将生产基地从中国迁往其他国家。为此，显然需要对美国针对各国的关税税率进行详细比较与分析。在这一过程中，过去的经验依然具有参考意义——与美国签订自由贸易协定（FTA）的国家，通常会成为新的生产候选地。目前，美国已与加拿大、墨西哥签订了《美墨加协定（USMCA）》（于 2020 年生效）。该协定的前身是 1994 年生效的《北美自由贸易协定（NAFTA）》。当时，由于 NAFTA 使从墨西哥出口至美国的汽车产品可享受零关税待遇，大量日本汽车制造商因此在墨西哥设厂生产，这一事实充分说明了 FTA 在企业全球布局中的重要作用。此外，美国还与亚太地区多个国家签订了 FTA，例如：新加坡（2004 年生效）、澳大利亚（2005 年生效）、韩国（2012 年生效）。

然而，正如加拿大与墨西哥在《国际紧急经济权力法（IEEPA）》基础上被课征 25% 的国别关税所显示的那样，特朗普关税似乎并不严格遵守 FTA（自由贸易协定）所规定的关税减免原则。FTA 与 GATT 一样，通常也规定了关税取消的例外情形³。因此，美国方面可能主张：特朗普关税属于这些例外情形之内，因而具有正当性。但这并不意味着 FTA 失去了意义。这一点可从 3 月 7 日（国别关税实施后不久）发布的总统令中得到证明⁴。该命令明确规定：符合《美墨加协定（USMCA）》原产地规则（详见后述）的产品将被排除在“相互关税”和“国别关税”的适用范围之外。换言之，在“相互关税”和“国别关税”的适用上，来自墨西哥与加拿大的原产产品仍维持原有待遇，因此，在进入美国市场方面，在墨西哥或加拿大进行生产依然具有较大的优势。不过，这种考量仅限于 USMCA，其他 FTA 并未获得同等对待。例如，据报道，美韩 FTA 就未被列为例外，未享有相应的关税豁免。

³ 《美墨加协定（USMCA）》第 32.1 条规定了与《关税与贸易总协定（GATT）》第 20 条相同的一般例外条款，第 32.2 条则规定了安全保障例外条款。这与日本所签订的自由贸易协定（FTA）制度设计基本一致。例如，《日本—马来西亚经济伙伴协定（EPA）》第 10 条明确规定，GATT 第 20 条与第 21 条的例外条款均被纳入该协定之中。同样地，《日美贸易协定》第 3 条也将 GATT 第 20 条的一般例外直接引入协定文本；而第 4 条虽在措辞上与 GATT 第 21 条略有不同，但同样规定了安全保障例外的适用。

⁴ Presidential Actions, Amendment to Duties to Address the Flow of Illicit Drugs across Our Southern Border, March 6, 2025; Executive Order 14194, February 1, 2025.

此外，即使在 USMCA 框架下，针对汽车的商品类别关税（25%），USMCA 原产产品也并未完全免除。但其课税范围仅限于美国境外的增值部分，因此，实际税率低于 25%。例如，若在墨西哥生产的汽车中，美国制造零部件占整车价值的 30%，则该部分不计入课税基数。结果，实际关税率仅为： $0.7 \times 25\% = 17.5\%$ 。然而，日本出口到美国的汽车适用 15% 的税率，若仅有约 30% 的美国零部件使用比例，则在关税方面，在墨西哥生产并无显著优势。

此外，值得注意的是，FTA 除关税条款外，还包含许多对企业极具实务意义的内容。不过，这些非关税领域的规定因各 FTA 差异较大，因此需要针对个别协定进行具体分析。

(3) 原产地规则

其次，与关税税率同样重要的是，企业必须特别注意“原产地规则”。原产地规则是各国用于判定进口商品“国籍”归属的制度性标准。如果某一产品在一个国家内全部生产完成——即使用该国的原材料、该国制造的零部件，且全部生产工序都在该国内部完成——那么，将该国认定为该产品的“原产国”毫无疑问。农业品、矿产品等即属此类典型例子。

但在当今全球化供应链普遍存在的背景下，几乎没有哪种产品能够完全在单一国家内完成全部生产流程。现实中，从原材料进口开始，多个国家分别制造不同零部件与中间品，最终在另一国家完成组装——此时，该产品的原产地究竟应被认定为何国？这正是原产地规则所要解决的问题。

需要注意的是，即使产品最终在某国完成，也不一定被认定为该国原产。例如，若产品在中国完成部分工序，再在日本进行最终加工后出口至美国，该产品未必会被认定为“日本产”，从而也未必能适用日美协定所约定的关税税率。若最终工序的性质或比例不符标准，则可能被认定为“中国原产”。换句话说，只有依照美国原产地规则被认定为“日本原产”的商品，才能享受日美协议所规定的优惠关税。因此，若企业计划从某国向美国出口，必须事先研究该国被认定为“原产国”所需的条件，并确保在该国进行相应的制造或加工工序以满足标准。

若原产地认定标准较为严格，则企业必须在出口国完成更多生产环节，这意味着对出口国的投资规模必须更大。由于目前在国际层面尚缺乏统一的原产地规则体系，各国往往自行制定独立标准。但原产地的认定一般依据：①关税分类变更标准（Tariff Classification Change，当产品的关税分类与输入原料的分类不同，即视为该国产品）；②附加价值标准（Value-Added Rule，在产品中创造了达到一定比例以上附加价值的国家被视为原产国）；③加工工序标准（Substantial Transformation Rule，在该国完成最主要、最关键生产工序的产品被认定为该国原产），很多时候根据不同产品采用不同标准。

过去，在最惠国待遇（MFN）原则之下，对于来自 WTO 成员国的进口，美国通常适用相同的关税税率。因此，除非是来自与美国签订自由贸易协定（FTA）的国家，进口商几乎无需关注产品的原产地问题⁵。然而，正如前文所述，特朗普关税对不同国家设定了差异化的税率。这意味着，美国在进口时，必须对所有国家的商品适用美国的原产地规则，以确定各进口产品的原产国。若无法确定原产地，则无法适用正确的关税税率，因此，美国原产地规则（包括国内法及 FTA 所规定的规则）的重要性显著提高。

在美国国内法体系中，原产地规则由海关与边境保护局（CBP: U.S. Customs and Border Protection）负责执行。最具代表性的相关规定载于《联邦法规汇编》第 19 篇（Title 19 of the Code of Federal Regulations）。根据第 134.1 条(b)的规定，若某产品在生产过程中经历了“实质性变更（substantial transformation）”，则该变更发生的国家被视为该产品的原产国。“实质性变更”的具体标准由判例法逐步确立，其核心判断标准是：当产品的名称、性质或用途被改变为与原先不同的名称、性质或用途时，即视为发生了实质性变更。但这种认定需依据具体案件逐一判断。可以确定的

⁵ 若某产品属于美国的保障措施（Safeguard Measures）或反倾销税（Anti-Dumping Duties）的适用对象，则适用情形另当别论。

是，若仅通过简单组装零部件而形成最终产品，则该组装所在国不会被视为产品的原产国——这一原则在美国的贸易判例中已被确立并广泛适用。

此外，美国所签订的自由贸易协定（FTA）中，也都分别规定了独立的原产地规则。因此，对于来自 FTA 缔约国的进口商品，应适用该 FTA 所规定的原产地规则。例如，《日美贸易协定》在规日本出口至美国商品的分品目原产地规则时，原则上采用关税分类变更标准，并在特定情况下例外适用“实质性变更标准”⁶。需要特别注意的是：各 FTA 之间的原产地规则存在显著差异。例如，比较“美澳 FTA”、“美韩 FTA”与“美智 FTA”这三项协定，在汽车产品的原产地认定标准方面，美智 FTA 的规定最为宽松，其对本地附加价值比例的要求最低⁷。换言之，在这三个国家中，即使企业在智利的本地采购比例较低，也更容易获得“智利原产”的认定。因此，对于面向美国出口的生产活动而言，在智利进行生产具备一定优势。

综上所述，当企业在全球供应链中，通过零部件与中间产品的跨国贸易，在出口国完成最终产品并将其出口至美国时，不仅美国的原产地规则重要，相关各国的原产地规则也同样关键。这是因为，在供应链的各个环节上，同样会出现一个关键问题：——企业能否依据 FTA 享受免税或低税待遇？因此，企业必须始终将原产地规则纳入经营考量，并据此决定出口国的制造与加工工序内容，以确保产品能获得最有利的原产地认定与关税待遇。

(4) 供应链与自由贸易协定（FTA）

第三，企业在评估自由贸易协定（FTA）时，不仅应关注美国所签订的 FTA，还应同时考察供应链中其他相关国家所参与的 FTA。例如：若零部件从日本出口至生产国，则需研究日本与该生产国之间是否存在 FTA；若该生产国又从第三国采购部件，也需审查两国间是否签有 FTA 及其具体条款内容。之所以如此，是因为 FTA 通常不仅仅规定了比 WTO 更高水平的贸易自由化，还包含了除关税减免外，对企业具有实际利益的多项条款。例如，首先，在供应链重组过程中，企业可能需要进行新工厂建设等直接投资。许多自由贸易协定（FTA）中都对投资问题作出了规定，并强化了投资保护机制。毫无疑问，投资保护越强，对企业越有利。其次，部分 FTA 包含排除或限制征收反倾销税等保护主义措施的条款。这对于提升供应链的稳定性自然具有重要意义。最后，FTA 通常还规定了独立的争端解决机制。虽然过去此类机制的使用较少，但正如前文所述，由于 WTO 争端解决机制因上诉机构委员任命受阻而陷入瘫痪，预计未来 FTA 内部的争端解决机制将会被更频繁地启用。

(5) 是否参与“多国间临时上诉仲裁安排（MPIA）”

最后，在评估各国供应链布局时，还必须考虑：各国在多大程度上遵守 WTO 与 FTA 的法律规则。通常而言，遵守 WTO 规则的国家，也更有可能会遵守 FTA 的约定。判断这一点的一个重要参考指标，就是该国是否参加了“多国间临时上诉仲裁安排”（MPIA: Multi-Party Interim Appeal Arbitration Arrangement）。根据 WTO《争端解决谅解》（DSU）第 25 条，成员国可通过当事方协商一致的仲裁程序，作为替代“专家组（Panel）—上诉机构（Appellate Body）”体系的争端解决机制。MPIA 正是基于这一规定而设立的。当争端当事国对专家组的裁决不服时，可利用 MPIA 机制，通过仲裁获得替代上诉机构的最终裁决。该机制由部分 WTO 成员于 2020 年共同创设，而日本于 2023 年正式加入。如前所述，由于 WTO 上诉机构停摆，其争端解决机制陷入功能性瘫痪，这引发了对 WTO 整体法律秩序弱化的担忧。因此，是否参与 MPIA，被视为一个国家维护 WTO 法治体系意愿的象征。可以合理推定，MPIA 成员国在国际国际贸易法及 FTA 执行方面更值得信赖。截至目前，MPIA 共有 56 个成员国，其中包括：欧盟 27 个成员国以及亚太地区的中国、新加坡、马来西亚、菲律宾、澳大利亚、新西兰、加拿大、墨西哥、秘鲁、智利等国。因此，在重新审视供应链布局时，企业应当同时核

⁶ 《日美贸易协定》附件 II：原产地规则及美国的原产地程序（Annex II, Rules of Origin and Origin Procedures of the United States）。

⁷ 须网隆夫：《自由贸易协定与直接投资——善用“意大利面碗现象”》，载于须网隆夫·道垣内正人主编《国际商务与法律》（日本评论社，2009 年），第 3-31 页。

实——目标国家是否为 MPIA 的参与国，这对于判断该国贸易制度的稳定性与法治可靠性具有重要意义。

(6) 小结

综上所述，关于关税税率、原产地规则、自由贸易协定（FTA）以及多国间临时上诉仲裁安排（MPIA）等，在重新评估供应链时，企业需要重点考虑的国际国际贸易法要点已经概述完毕。由此可见，供应链重组前必须进行充分的法律调查与研究。企业不仅需要研究美国对最终产品征收的关税制度，还需沿着整个供应链的流向，分析各国对中间产品与零部件的关税法。此外，调查范围不仅限于各国国内法，如果涉及自由贸易协定（FTA），则必须进一步详细审查其条款内容。更为重要的是，企业不能仅研究现有供应链涉及国家的法律制度，还必须将因供应链重组而新纳入体系的国家的国内法与 FTA 一并纳入调查对象。从理论上讲，这样的法律调查范围似乎可能无限扩大，但在实际操作中，大多数企业的做法将更为务实。多数企业可能会选择在现有供应链框架上进行局部调整，以应对“特朗普关税”的影响。此时的关键在于：在保持既有供应链优势的前提下，评估并比较引入新国家后，不同方案的优劣与可行性。因此，法律调查的范围将随企业选择的替代方案而限定，不会无限扩大，整体上仍能保持在可控的分析与应对范围之内。

5. 结语——基于法律分析的经营战略制定

从国际贸易法的视角来看，“特朗普关税”的出现，正标志着出口企业面临的新型法律风险的诞生。今后，全球化经营的企业在构建跨境供应链时，必须在事前充分研究并分析国际贸易法与各国国内贸易法，以防政策变化带来的法律与经营风险。仅以“经济合理性”为核心所进行的传统供应链规划，已无法满足新的国际环境要求，甚至可能因忽视法律层面的因素而潜藏重大风险。因此，企业在制定经营战略时，应当将本文所述的各类法律因素（关税制度、FTA、原产地规则、MPIA 等）一并纳入考量，并针对所提方案，系统评估其在法律层面的利弊与风险结构，以形成更具法律稳健性的供应链决策。

在许多海外企业中，法务部门早已深度参与经营战略的制定过程；而在日本企业中，法务部门过去往往只在战略确定后的执行阶段介入。然而，特朗普关税的现实冲击清楚地表明——企业必须改变这种决策模式。也就是说，法务应当成为经营战略形成过程的核心参与者，而不仅仅是事后处理风险的辅助部门。

（参考文献）

川濑刚志・前嶋和弘・大河内美纪・须网隆夫：《座谈会：〈特朗普关税〉日本的 Plan B 是什么——走向没有美国的国际贸易秩序》，《世界》2025 年 10 月号，岩波书店。

日本经济产业省国际贸易政策局编：《不公平贸易报告书——从 WTO 协定及经济伙伴协定、投资协定视角看主要国家的贸易政策（2025 年版）》，2025 年 8 月。

作者、联系方式

律师 [及川 富美子](#)（合伙人、第一东京律师协会）

Email: fumiko.oikawa@aplaw.jp

律师 [手塚 崇史](#)（合伙人、第一东京律师协会）

Email: takashi.tezuka@aplaw.jp

律师 [须网 隆夫](#)（顾问、第二东京律师协会）

Email: takao.suami@aplaw.jp

律师 [由布 节子](#)（合伙人、第二东京律师协会）

Email: setsuko.yufu@aplaw.jp

律师 [丸山 琉璃子](#)（东京律师协会）

Email: ruriko.maruyama@aplaw.jp

翻译：外国法事务所律师（中国法） [陈 凤琴](#)（合伙人、第二东京律师协会）

Email: fengqin.chen@aplaw.jp

如您对本简报(Newsletter)有一般性咨询，欢迎联系作者。若您希望订阅本事务所简报，请通过[《简报订阅申请表》](#)进行申请。

此外，您亦可通过[此处](#)查阅往期简报。

本简报并非对现行或预期中的法律法规进行全面解说，仅限于就作者认为重要的部分，进行了概要介绍。本简报所载意见仅为作者个人观点，并不代表渥美坂井律师事务所外国法共同事业（以下简称“渥美坂井律所”）的见解。虽然作者已尽合理努力避免明显错误，但作者及渥美坂井律所均不对本简报的准确性作出任何保证。作者及渥美坂井律所均不对读者因依赖本简报而产生的任何损害承担赔偿责任。如涉及交易事项，请勿依赖本简报内容，务必另行咨询渥美坂井律所的律师。

东京办公室

邮编 100-0011

东京都千代田区内幸町 2-2-2
富国生命大厦 16 层



大阪合作办公室

邮编 530-0005

大阪府大阪市北区中之岛 2-3-18
中之岛 Festival Tower 16 层

福岡合作办公室

邮编 810-0001

福岡市中央区天神 2-12-1
天神大厦 10 层



纽约合作办公室

1120 Avenue of the Americas,
4th Floor

New York, New York 10036



伦敦办公室

85 Gresham Street,
London EC2V 7NQ,
United Kingdom



法兰克福合作办公室

OpernTurm (13th Floor)
Bockenheimer Landstraße 2–4,
60306 Frankfurt am Main,
Germany



布鲁塞尔办公室

CBR Building, Chaussée de la
Hulpe 185, 1170,
Brussels, Belgium



胡志明市办公室

10F, The NEXUS building, 3A-
3B Ton Duc Thang Street,
Sai Gon Ward,
Ho Chi Minh City, Vietnam

