

看世界

□ 袁勇

钢铝关税，谁最受伤？

美国的“关税大棒”，又指向了进口钢铝。

当地时间3月12日，美国对所有进口钢铁和铝制品征收25%关税的举措正式生效，没有例外和豁免。美国政府声称，此举旨在为美国制造业提供公平的竞争环境。

不过，舆论和学界却对此忧心忡忡。许多经济学家将贸易保护主义形容为“回旋镖”，甩出去时越硬，打到自己身上就越疼——而这，正是贸易保护主义的致命悖论。

商品种类千千万，美国政府为何将进口钢铝列为重要征税对象？政治因素是首要的。

美国钢铝主产地集中在被称为“铁锈带”的中西部和东北部传统工业区，这些地区是本届美国政府竞选时的重要票仓。美国政府向进口钢铝加征关税，真正意图是向选民展示一种政治姿态：履行“保护美国钢铝产业，维护产业工人利益”的竞选承诺。

但关税真能保护美国钢铝产业吗？

美国钢铁业一度居于世界领先水平，直到20世纪60年代，日本和欧洲的钢铁业均开始采用氧气顶吹转炉、连铸工艺、计算机控制轧机等新技术手段，生产效率和产品质量显著提升，而美国钢铁企业却因技术更新缓慢、设备严重老化、依赖高成本的传统工艺等因素，逐渐失去竞争优势。

20世纪80年代，美国政府曾通过关税与贸易限制、财政补贴与产业政策等形式救助本国钢铁业，但这一系列举措不仅未能扭转产业颓势，反而

致使企业越发缺乏改革决心和创新动力，与全球产业先进水平的差距越来越大。至2010年，美国吨钢成本较日本、欧洲已高出20%至40%。

2018年，同样的一幕再度上演，甚至连理由都没换上一个。

2018年3月8日，美国方面宣布，认定（中国）进口钢铁和铝制品威胁美国国家安全，决定于3月23日起，对（中国）进口钢铁和铝制品全面征税，税率分别为25%和10%。当时就有研究机构指出，关税的“保护效果”尚待探讨，但对那些需要大量购买中国钢铝产品的美国下游产业，比如汽车、建筑、机械等行业的冲击倒是立竿见影。对进口钢铝加征关税，将形成牵一发而动全身的连锁反应，大幅加重下游产业成本，许多美国下游企业的利润空间会因此被压缩，一些相对落后的企业甚至会加速倒闭。

5年后的2023年，美联储发布了一份专门针对2018年中美贸易战的研究报告。报告虽然没有完整统计出对中国钢铝加征关税导致美国制造业损失了多少就业岗位，但依旧给出了确定的结论：“美国钢铁行业上游每增加一个岗位，下游就要失去好几个……自从对中国进口钢铁加征关税，整个行业的就业岗位是净减少的。”

不仅如此，许多依赖中国钢铁作为主要原材料的美国制造企业，还不得不面对成本上升带来的价格压力。“美国制造业在国际市场上本就没有价格优势，现在更无法参与国际竞争了。”

这些案例事实上给出了提高关税“有利论”成立的一个前提条件，那就是，如果一国政府想要对某个特定行业增加关税，前提是该国必须有足够多的、在该行业内具备一定竞争优势的企业。如果一国政府想要全面地对其他所有产业加征关税，前提是，必须有足够的资源和足够完备的工

业体系，唯有如此才能确保全产业链不会受到冲击，并且确保加征关税的压力不会传导到终端消费领域，也就是不会造成通货膨胀。

如今，似曾相识的一幕又发生了。这一次，研究机构的反应快了许多。

美国波士顿咨询公司报告显示，新的关税措施将使美国钢铁和铝制品进口成本增加约220亿美元，飞机零部件等衍生产品成本额外增加290亿美元。美国彼得森国际经济研究所研究人员表示，汽车制造、电气机械等下游产业雇用的工人数量大约是钢铝行业工人数量的10倍，美国政府的钢铝关税仅会让少量钢铝企业短暂受益，却让让更多美国企业和工人利益受损。

与加征关税相伴的，还有美国的贸易信用问题。

根据美国商务部公布的2024年美国钢材进口数据，以重量计算，来自加拿大的钢材占比最大，超过20%；其次为巴西、欧盟、墨西哥，占比均超过10%。而来自韩国、越南和日本等亚洲国家的钢材占比均不到10%。同时，加拿大还是美国进口铝产品的最大来源国。

作为美国最主要的钢铁和铝制品供应国，加拿大与美国在汽车、建筑等产业的跨境供应链深度融合。而美国加征钢铝关税的举措，无疑激怒了这位传统盟友。加拿大谴责美国加征钢铝关税的行为“完全不合理”，宣布从3月13日起，对价值298亿加元的美国商品征收25%的报复性关税。欧盟也对美国的关税举措予以强硬回应，决定对价值260亿欧元的美国商品征收反制关税。日本、澳大利亚等国家也纷纷对美国的关税政策表达异议。

回溯历史，贸易保护主义在美国由来已久，但从未带来预

期中的复兴。1930年，美国颁布《斯姆特-霍利关税法》，对2万多种进口商品加征高额关税，试图保护本国农业和制造业。其结果是，引发全球报复性关税，导致美国出口暴跌超60%，工厂倒闭、农民破产、失业率飙升，最终令大萧条时期的美国经济雪上加霜。

如今再一次挥鞭在各国头顶的“关税大棒”，与当年的疯狂关税政策形成了历史镜像。区别在于，21世纪的世界经济更加紧密相连，早已形成深度嵌套的全球供应链网络，这种高度依存性将进一步放大关税破坏力。钢铝关税无法照亮美国经济的前路，只会让底特律汽车工厂的灯光更加暗淡，让西雅图威士忌仓库的积压货品越来越多，让佛罗里达州制造商的投资计划变得更加谨慎。

如今，美国关税带来的不确定性已经导致美国消费者信心指数下滑，各项经济数据频亮“红灯”。美国前财长萨默斯警告称，美国经济衰退概率逼近50%，一个重要原因就是“适得其反的经济政策”。

盘盘关税这本账

肖瀚

世界经济近期出现异动。搅动一切的始作俑者，正是本届美国政府高悬起的“关税大棒”。

按照支持者的说法，提高关税似乎可以达成3个目的。其一，对进口商品征收关税意味着外国商品变贵了，此时，消费者会更倾向于购买国产商品；其二，外国企业如果想要规避关税，就得到出口目的地建厂，从而为出口目的地创造更多就业机会；其三，提高关税可以增加国家财政收入，弥补赤字漏洞。

这些说法忽略了一个基本事实——关税的代价是什么？

首先来看看，关税的直接成本究竟由谁承担的。

假设有一家本土超市正在销售一款外国制造的运动鞋。原本，工厂卖给超市的价格是100元，超市若想赚取50元的毛利，需要标价150元卖给消费者。突然，政府说，要对外国商品征收20%的关税。

此时摆在超市面前的选项有3个：第一个，全额承担关税，也就是按照120元的价格进货。第二个，要求供货方降价，共担关税带来的额外成本。第三个，立刻更换供应商，寻找其他同样价格、同样品质的鞋子。

在进出口贸易实践中，所谓的第二个和第三个选项只是理论上存在而已，可操作性极差。第二个选项意味着漫长的商业谈判，超市要想确保不断货，只能捏着鼻子先接受第一选项，然后再安排谈判专家去扯皮。至于第三个，如果真的有这样的供货方存在，超市一开始就选了，还用得着等关税？换句话说，一棒子关税砸下来，鞋子的进货价格立竿见影，变成了120元。

接下来，超市的现实选择，要么是将这额外的20元成本转嫁给消费

者，要么自己承担这些损失，要么就是双方分摊。如果这家超市的毛利率原本不到20%，就算它有心替消费者负担这些额外成本，它又如何能背得动？

关税的成本，零售商的背不动。数据显示，全球主要经济体大型超市的毛利率通常介于11%至12%之间，中小型超市的毛利率通常介于5%至8%之间，只有个别大型零售品牌在部分区域市场的毛利率能够超过20%。换句话说，对那些有能力发起贸易战的大型经济体而言，鞋子的售价是一定会涨的，消费者的钱包是一定会受伤的，至于超市会分担多少损失，既要看其经营策略，也要看其财务能力。

由此，我们不难发现——关税直接成本不是由供货商承担的，更遑论出口国的政府。真正承担关税的是出口目的地国的消费者，提高关税必然会带动本国的通胀水平提升。

此时，关税支持者一定会出来反驳，既然外国货涨价了，消费者改买国产货不就行了？持这种观点的人，怕不是对供求理论有什么误解。

还是以鞋子为例。假设你是一名本土运动鞋生产商。现在，外国鞋涨价了，消费者改买你的工厂生产的国产鞋了，你的市场需求开始上涨，这时候你会不会跟风涨价呢？

美国的生产商就涨价了。根据美国联邦储备局发布的一份针对2018年中美贸易战的调研报告，“搭车”涨价的企业还不是一家两家。

2018年1月22日，美国批准对进口大型家用洗衣机征收“保护性关税”。根据美联储的研究，美国政府对国产洗衣机加征的关税，被美国商家直接转嫁给了美国消费者，导致进口洗衣机价格上涨。然后，美国本土

洗衣机厂商不出意外地跟着涨价了。不仅如此，根本就不在征税清单内的干衣机，也跟着一起涨价了。因为在美国，许多人习惯洗衣机和干衣机一起买，于是干衣机生产商索性也分了一杯羹。

事情到此还没有结束。调查报告发现，消费者最终承担的额外费用甚至高过了提高的关税。这是因为，许多行业企业在计算财务数据时，更倾向于使用比例而非绝对值。在这种情况下，当中间商把关税成本转嫁给消费者的时候，“平移”的不是成本，而是毛利率。

还是以鞋子的案例来计算，原本进价100元的鞋子增加20%的关税后，成本变成了120元。此时，真实场景中的零售商，很有可能为了保持自己原本的毛利率水平——50%，而将售价调整为120元乘以（1+50%），即180元。也就是说，美国政府收了20元的关税，但美国消费者额外支出了30元。

在实际生活中，绝大多数商品的产业链可不像鞋子这么短。无论是电子产品还是汽车，其生产过程都是多国协作的，不仅各个零部件来自于不同国家和地区，加工流程的不同环节也会发生在多个国家和地区。这意味着，一件商品在变成成品之前，已经在无数海关关境上穿越了好几回，关税也加了好几遍。哪怕只有一半中间商打算保持原本的毛利率水平，层层加价后，最终到消费者手里的商品实际涨价金额也要比关税高得多。

美国经济学会和经济学季刊所发布的调查报告就得出相似的结论。这也是许多经济学家反反复复强调，关税本质上只是一个“更复杂、隐藏得更深的居民消费税”的原因所在。

再来看关税为本土带来的就业机会和给政府带来的财政收入。

还是以洗衣机为例。根据美联储的报告，从2018年到2022年，美国政府从对中国洗衣机加征的关税中获取了大约8200万美元的税收，但是消费者却因为进口洗衣机涨价多支付了15亿美元的费用。这15亿美元换来了多少个额外的就业岗位呢？事实是，三星、LG等洗衣机制造企业确实到美国投资设厂了，本土洗衣机制造企业也确实扩大了生产规模，二者相加，整个美国大约增加了1800个就业岗位。用15亿美元除一下，相当于美国消费者为每一个新增就业岗位支付了80多万美元的费用——这可以说是史上最贵、最没有效率的就业刺激计划了。

关税带来的问题还远不止这些。和提高关税经常同时出现在新闻中的另一个名词是报复性关税。2018年美国对中国加征关税后，中国针对美国农产品等实施了反制措施，美国农业受到重创。为避免美国农业及相关产业从业人员利益受损，美国政府加大了对本土农业的补贴。

报告指出，从2018年到2020年，美国对中国提高关税后所带来的额外总收入为660亿美元，但同期，为补贴受到重创的本土农业市场，美国政府注入的补贴和援助金为610亿美元，几乎抵消了关税收入。

从某种程度上说，贸易战就像一场异常昂贵的“打地鼠游戏”，一个问题解决了，另一个问题冒出来。盘一盘总账，据说一定能赚到的钱，一定会增加的就业岗位，一定会到手的税收，一个目标都没达成，反倒是消费者和相关企业真的很受伤。

加征关税不是一场看谁先眨眼的“胆小鬼游戏”，而是一场事关全世界几十亿人生活质量的豪赌。这样的赌局，根本不该开始，也没有人能输得起。

美国国土安全部长克丽丝蒂·诺姆日前发布一段视频，视频中她站在亚利桑那州美墨边境墙旁宣布：这里将新建7英里（约11.27公里）的边境墙，“让美国再次安全”。墨西哥总统辛鲍姆随后回应，坚决反对扩建美墨边境墙，“对两国来说，最好的方式始终是搭建桥梁，而不是修建围墙”。

此时横亘在美国和墨西哥这对邻居之间的，不仅有边境墙这道“有形的墙”，还有更高的“无形的墙”。比钢筋和混凝土更冰冷的，是美国肆意挥舞的“关税大棒”。3月4日，美国对墨西哥和加拿大加征25%关税生效。3月6日，美国宣布调整政策，对符合美墨加协定优惠条件的进口商品免征关税，直至4月2日。短期的关税豁免根本无济于事，对经济与美国深度绑定的墨西哥而言，反复无常的美国关税政策始终是高悬头顶的“达摩克利斯之剑”。

墨西哥是美国钢铁第三大供应国。墨西哥国家银行发布报告显示，2023年，墨西哥对美钢铝产品出口总额超230亿美元，占美国当年钢铝产品进口总额的22.5%。智库墨西哥竞争力研究所分析认为，本轮钢铝关税将影响墨西哥4.7%的出口，相当于墨西哥2024年国内生产总值的1.5%以上。路透社援引经济学家的分析指出，特朗普反复无常的关税措施对墨西哥本已疲软的经济增长造成了严重破坏，墨西哥可能在第一季度萎缩，陷

美墨之间的两道墙

谭慧婷

两道墙

人技术性衰退。随着美国对墨西哥投资的外企信心，一些国际企业不得不重新评估在墨生产布局。韩国《每日经济新闻》报道，在墨设有生产基地的多家韩企考虑推进在墨生产业务的转移。不少企业机构墨西哥代表处代表中岛伸浩透露，多家日系汽车零部件制造商咨询关税政策影响，不少企业对未来投资持观望态度。

墨西哥对美国新政府可能的关税冲击加紧出应对措施，包括加速重构供应链。1月17日，墨西哥与美国宣布达成修订后的自贸协定。双方之间大多数商品贸易往来将被免除关税，部分商品则设置征税上限。欧盟委员会副主席卡娅·卡拉斯表示，“欧盟和墨西哥升级自贸协议表明，双方可以团结起来，致力于构建更自由的贸易格局和更开放的全球经济”。上个月，墨西哥经济部重新启用“墨西哥制造”标志，旨在提振墨西哥制造业，实现经济多元化，减少对美国的依赖。

2026年美墨加协定将迎来续签审议。从北美自贸协定主张“全球化合作”到美墨加协定信奉“规则单边化+关税武器化”，在美国的地区经贸安排中，墨西哥最终沦为“妥协方”。当美国将关税作为威逼就范的筹码，墨西哥正在用行动投票——探索新的市场和合作机会。

(据新华社电)

本版编辑 韩叙 杨啸林 美编 倪梦婷
来稿邮箱 gjb@jirbs.cn