经世言

夺岛关税 暴露美国霸权本性

郭 言

近日，美国宣布将对丹麦、挪威、瑞典、芬兰、德国、英国、荷兰等欧洲国家的输美商品加征10%的关税，并威胁若不就美国“全面、彻底购买格陵兰岛”达成协议，自6月1日起税率将提高至25%。这一将关税武器化，以经济胁迫手段图谋吞并他国自治领土的行径，是单边主义与强权政治的极端体现，不仅严重违背以联合国宪章宗旨和原则为基础的国际法，违背现行国际秩序，更是在开历史的倒车，必然招致国际社会的共同反对和坚决抵制。

格陵兰岛作为丹麦王国的自治领土，其主权、领土完整受国际法明确保护。美国依据“国家安全”借口，将别国领土视为待价而沽的“商品”，完全漠视丹麦的国家主权，是殖民时代思维的沉渣泛起。美方以所谓“国家安全”为借口，为其扩张野心披上所谓合法外衣，并发出不排除动用军事或经济力量的威胁，这不仅是对主权国家内政的粗暴干涉，更是对以国际法为基础的国际秩序的公然挑战。将关税与领土交易直接挂钩，把正常的国际贸易关系扭曲为敲诈勒索的工具，这种“关税大棒”下的领土讹诈，已然突破了现代国际关系的底线。

美国的关税讹诈引发欧洲国家的同声谴责与团结应对。1月18日，上述欧洲8国发表联合声明称，美方威胁加征关税破坏跨大西洋关系，可能引发危险的恶性循环。法国总统马克龙直言美方的威胁“不可接受”，欧洲将团结一致捍卫主权；瑞典首相克里斯特松痛斥此举是“勒索”；荷兰方面也批评这是“不正当”的行为。同时，欧洲议会已冻结欧美原已达成贸易协议的批准程序，明确表示在美国胁迫下不可能通过该协议。欧盟多国正考虑对价值930亿欧元的输欧美国商品加征关税，或限制美国企业进入欧盟市场，以形成有效反制。欧洲的强烈反应表明，国家主权与领土不容交易，基于规则的国际贸易体系不容破坏。

美国政府此次挥舞“夺岛关税”大棒，是其滥用关税工具、推行霸凌霸道霸权的又一恶劣例证。近年来，美方频频以各种借口将国际贸易政策武器化，迷信“强权即公理”，践踏多边规则，将一己私利凌驾于国际社会共同利益之上，严重破坏全球产业链供应链稳定。如此违背经济规律和国际道义的短视行为，损害各方利益，终将反噬自身。唯有恪守国际关系基本准则，共同维护全球贸易体系的平等、稳定与开放，才符合各国的根本利益，才是维护世界和平与发展的正道。

本版编辑 刘 畅 赵以纯 美 编 吴 迪

企业破产“寒潮”侵袭日本

本报驻东京记者 陈益彤

2025年度，日本在日元汇率持续保持低位、物价持续高企、人员短缺和少子老龄化等社会问题影响下，企业破产形势持续严峻，其中，成本冲击已成为最直接的推动力量。展望未来，日本企业破产数量在短期内难以明显回落。成本高位运行、利率上升叠加劳动力紧缺，决定了中小微企业仍将是主要受波及对象。

近日，日本东京商工调查所和帝国数据库公司分别公布了2025年度日本企业破产统计数据。业内分析认为，在日元汇率持续保持低位、日本物价持续高企、人员短缺和少子老龄化等社会问题影响下，日本企业破产形势持续严峻，未来恐将面临更加沉重的压力。

日本东京商工调查所统计数据显示，2025年，日本负债1000万日元以上的企业破产数量达到[illegible]同比增长2.9%，连续2年突破1万家，[illegible]2014年[illegible]最高水平；[illegible]债为[illegible]21.9亿日元，大型企业破产减少，小型企业破产激增，其中负债未满1亿日元的企业占比达77%，创30年来最高。

成本冲击已成为最直接的推动力量。帝国数据库公司调查显示，2025年，日本因原材料、燃料价格上涨，以及劳动力成本上升而破产的“高物价破产”企业达到949家，连续5年创历史新高。在成本因素中，原材料成本占43.3%，居首位，劳动力成本占24.8%，能源（燃料等）成本占24.2%。其中，劳动力成本因素占比已连续3年上升，其上升幅度首次超过20%，反映出劳动力短缺正通过工资上涨持续挤压中小企业利润空间。东京商工调查所的统计数据也显示，2025年，因物价高企导致的破产数量增长9.3%，达到767家；因劳动力短缺直接导致的破产达到397家，同比增长36.0%，创历史新高。

行业分布上，服务业与建筑业集中体现了这种结构性挤压。东京商工调查所数据显示，2025年，日本企业破产数量最多的首先是服务业（含餐饮娱乐），共3478家；其次为建筑业2014家、制造业1186家。据帝国数据库公司统计，2025年日本建筑业企业破产数量达到2021家，同比增加6.9%，为近10年最高，并且是12年来首次超过2000家。业内人士分析认为，建筑行业并不缺订单，破产数量持续增加主要由于合同单价未能跟上成本上涨的步伐，例如，劳动力短缺导致的劳动力成本突然上涨、工期延长，以及通货膨胀导致的建筑材料价格上涨，出现“营收增长却带来更大资金缺口”的现金流困境，最终被成本拖垮。

餐饮业则集中暴露了“价格转嫁失败”的问题。据帝国数据库公司统计，预计2025年日本餐饮业破产数量为900家，连续3年增长；东京商工调查所统计口径下则为1002家，30年来首次突破1000家。主要原因在于食品、公用事业与人工成本持续上涨，而消费者更倾向于节约，导致中小餐饮企业难以提价。帝国数据库公司2025年7月发布《价格转嫁实态调查》显示，日本餐饮业价格转嫁率仅为32.3%，明显低于全行业平均的39.4%，导致大量小店在成本上涨中被迅速“榨干”。

汽车零售业也迎来10年未有之“寒冬”。据东京商工调查所统计，2025年日本汽车零售业（四轮）破产137家，同比增加26.8%，为2016年以来最高。其中，二手车经销商101家，新车零售商36家。破产二手车经销企业中，88.1%的企业资本不足1000万日元。二手车价格高企导致采购困难、库存紧张，加上利率上升推高借贷负担，使财务基础薄弱的小经销商率先出局。分析认为，伴随采购成本、劳动力成本和借贷利率等成本持续上涨，因现金流紧张而倒闭的汽车经销商数量很可能继续增加。

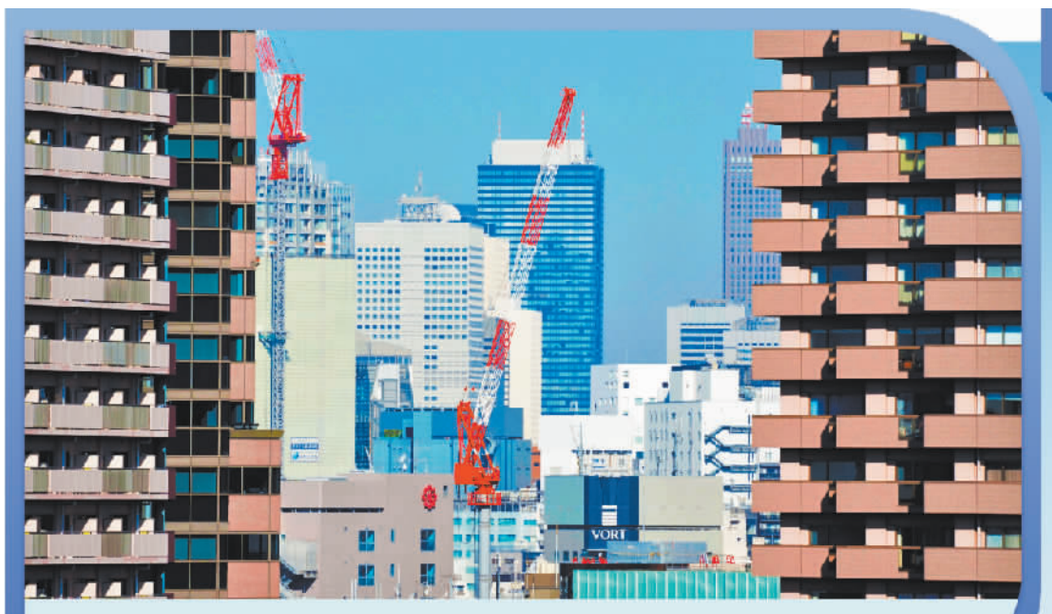
教育服务业同样难以幸免。相关数据显示，2025年日本补习班破产数量达到55家，同比增长3.7%，连续创下历史高位，94.5%的破产案件债务低于1亿日元，约八成注册资本不足1000万日元。免费在线教学视频和其他服务的普及，对依赖传统商业模式的补习学校构成了新的威胁。由于出生率下降导致学生总数减少，教学方式也日趋多样化，包括小组课、一对一辅导和在线教学等，对于那些需要拥有良好口碑、独特性和附加值的补习学校而言，生存竞争日趋激烈。

农业领域的压力也在加速显现。东京商工调查所数据显示，2025年日本农业领域破产数量达到103家，同比增长18.3%，为1996年以来首次突破100家。业界分析认为，日元疲软、饲料和能源价格上涨推高成本，劳动力短缺和继承人不足问题尤为突出，因缺乏接班人导致的破产明显增加，小型和微型农业经营体成为主要受害者。

除经营因素外，日本企业还面临越来越突出的治理型风险。东京商工调查所数据显示，2025年因“继承人困境”导致的破产企业为454家，虽同比小幅下降1.9%，但仍为历史第二高，并已连续4年维持在400家左右高位。其中近一半与经营者去世有关，反映出高龄化正在直接转化为企业生存风险。更长期的隐忧来自认知症导致的资产冻结。数据显示，日本认知症患者人数预计将在2060年增至645万人，其持有资产规模到2040年可能达到约345万亿日元，其中大量与中小企业主的存款、股权和经营性不动产高度绑定。一旦判断能力受质疑，融资、担保、股权调整和传承安排都将受限，企业可能在“尚未亏损”的情况下因资金无法流动而陷入停摆。

展望未来，日本企业破产数量在短期内难以明显回落。分析认为，随着财年临近尾声，复苏乏力的企业将逐步失去重组意愿，破产数量可能将继续增加。成本高位运行、利率上升叠加劳动力紧缺，决定了中小微企业仍将是主要受波及对象。日本政府有关改善价格转嫁和交易公平的制度已于2026年1月1日生效，有助于缓解部分中小企业现金流压力，但合同更新和谈判力量调整需要时间，政策效果存在明显滞后。

当前，日本许多企业仍因零利率贷款等衍生问题而深陷债务泥潭。日元疲软导致物价持续上涨，企业必须将利率上升、美国关税政策及国际形势影响等纳入考量。近日，日本首相高市早苗已经宣布将解散众议院，其罔顾日本经济困境和民众呼声，为巩固自身政权不惜打断国会进程的行为，将给日本政治带来“真空”，并将明确造成经济政策落地的滞后。伴随财年接近尾声，破产企业数量将逐步增加，业绩复苏缓慢的企业将逐渐失去动力，部分企业甚至放弃业务重组。有观点预测，2026年日本企业破产数量将继续增加。



图为日本东京城市景观。 新华社记者 贾浩成摄

世界经济论坛发布报告建议——

以更大灵活度应对全球价值链不确定性

本报驻日内瓦记者 梁 桐

日前，世界经济论坛发布《2026年全球价值链展望》报告指出，全球价值链已进入“结构性不确定性”时代，企业与政府必须从“效率与控制”转向“敏捷与协同”，通过生态系统编排、分布式规模和增长型韧性，才能在碎片化、地缘政治紧张和技术加速的环境中保持竞争力。

报告指出，当前全球价值链不确定性加剧，并且这一不确定性具有越发明显的结构性特点。全球价值链、供应链正从过去的稳定整合转向长期波动、碎片化和约束状态。地缘政治、产业政策、能源转型和技术竞争共同重塑了全球生产与贸易体系，以往价值链在经历波动后自动复原的周期性特点明显削弱。

当前，价值链不确定性主要体现在五大方面。一是碎片化加剧。全球化正从“统一规则的多边体系”转向区域集团、双边协议以及技术与制度阵营，贸易壁垒、产业政策和冲突正将全球经济分裂为竞争性集团，企业不得不同时适应多套规则体系，不确定性来自制度差异本身，而不仅是市场波动。二是长期化波动。随着通胀高企、资本成本上升、需求不稳定，以及能源与物流价格波动，国际机构普遍认为，低增长与高波动将成为常态，企业不能再假设“几年后会恢复稳定”。三是地缘政治主导。相较于以往价值链波动由经济逻辑主导、以市场效率优先、追求全球分工的特点，当前的价值链波动由安全与主权主导，以国家战略优先，追求本地控制。出口管制、制裁、技术封锁等政策本身正在成为企业运营的关键变量。四是不对称性加速。目前，人工智能、自动化、量子计算等正迅速拉开国家间以及企业间的差距。关键芯片、算力、数据等集中在少数国家和地区手中，技术依赖正成为战略风险。不确定性来自技术获取的不平等，而非单纯的市场竞争。五是信任成本上升。透明度、数据可信度和国家对齐度已成为战略资产，企业的合规性和可信度直接影响其价值链稳定性。

报告指出，当前价值链的不确定性在未来会有更新的“表现形式”，有可能出现4种前景。交易型前景下，价值链将主要由双边协议主导；碎片型前景下，价值链区域集团化特点将进一步加剧；波动型前景下，价值链将遭遇频繁冲击；退化型前景下，价值链收缩失能将造成供应短缺。上述前景可能在不同国家平行存在，企业可能在不同市场同时面对多种不确定环境。

面对不确定性的新趋势特点，传统的“低成本+规模化”线性供应链模式已不再适用，企业必须针对持续动荡前景而进行“系统设计”，而不是只进行风险应对。在系统设计工作中，竞争优势将更多来自合理编排，而非完全控制。成功的企业不再追求“端”到“端”控制，而是编排跨企业、跨区域、跨政策体系的生态网络。

报告建议，企业应完成从“端到端运营者”到“生态系统编排者”的转型，主动编排由供应商、技术伙伴、物流商、政府和监管机构构成的复杂网络，使其在目标、数据和激励机制上保持一致。同时，企业要在运营形态上从追求“集中规模”转为实现“分布式规模”。过去几十年，企业通过大型集中工厂追求规模经济，但现在地缘政治冲突、气候风险、能源与政策不确定性使“单点集中”成为系统性风险源。通过用“分布式、模块化、数字互联”的生产网络替代单一巨型设施，能够更好实现区域自主、全球协同、快速复制，用“学习速度”替代“规模体量”，在不确定环境中保持连续生产能力。此外，报告还建议，企业要从追求“风险冗余”到具有“增长型灵活性”，传统韧性建设依赖增加库存、多备供应商，但这一模式在持续波动环境中成本高、回报低的特点日益突出。在当前不确定性加剧的环境下，韧性正在被重新定义为“随时重新配置资源的能力”，而不是“维持现状的能力”。

报告指出，灵活度已从运营能力升级为决定企业与国家竞争力的“结构性战略能力”。同时，灵活度不是靠单一措施提升的，而是需要通过战略、组织、运营和技术的系统性重构来实现。报告建议，在战略层面，要把灵活度当作核心竞争力，从“效率优先”转向“灵活优先”，把不确定性纳入战略设计，致力于提升自身适应不同政策环境的能力、快速调整市场与产品方向的能力、应对供应中断的能力；在组织层面，要让决策更高效，通过下放决策权，打破部门壁垒，提高响应速度；在供应链与运营层面，要构建“可重构”的系统，通过从集中化转向分布式网络，采用模块化、标准化设计，建立多层级供应商体系，确保在某一地区链条遭遇冲击时，其他方面能够迅速补位；在数据与技术层面，要建设实时数据系统，依靠数据实现物流、库存、生产、市场、政策与风险信号等方面的信息整合，提升早期预警和快速响应能力；在合作模式层面，要从“控制”转向“编排”，通过与供应商共享数据、与物流商协同规划、与政府保持沟通等，提高整个系统的协同灵活度。基于灵活原则设计的合同应允许调整产量、更换生产地、快速变更供应结构，避免被“刚性合同”锁死。在投资与资源配置层面，要保持“可移动性”，避免过度绑定单一国家、重资产锁定单一布局，而是要确保投资结构可调整、可撤回、可转移。

图为德国杜伊斯堡港景象。 新华社记者 孟鼎博摄