

看世界

# 美国往事

美国在中东挑起战事又进退维谷之际，仍然不忘挥舞关税大棒。

2026年4月2日，美国总统特朗普签署文件，依据《1962年贸易扩展法》第232条款，美国将对部分进口专利药品征收100%的关税，并调整部分食品及相关衍生产品加征

4月2日，美国政府宣布对贸易伙伴征收所谓“对等关税”，引发全球市场震动。几天之内，美债利率暴涨，投资者抛售意愿强烈。

连续两年的“4月惊魂”，不禁让人想起近百年前的另一个4月——1930年4月，美国国会正在激烈辩论一项将深刻改变世界贸易格局的法案。

当年那场辩论持续了两个月，到1930年6月17日，臭名昭著的《斯姆特-霍利关税法案》横空出世。该法案提高了约2万种进口商品的关税，平均税率达到40%以上，部分商品税率甚至高达59%。这部法案也因此被经济学界称为“历史上最愚蠢的关税法案”。

关税，这个看似枯燥的经济学术语，在美国历史上扮演了相当重要的角色。从建国之初的财政支柱到南北对立的火药桶，关税政策贯穿了美国整个发展历程，如同一条若隐若现的线索，串联起这个国家的兴衰起伏。

1789年春天，即将就任美国首任总统的乔治·华盛顿正面临着一个棘手的难题：新成立的联邦政府几乎没有任何收入来源。美国独立战争（1775年至1783年）期间累积的债务高达5400万美元，而邦联（美国自1776年建国至1787年期间一直为邦联制国家，1787年制定新宪法后才转变为联邦制国家）条例下的旧政府根本无权征税，自然也无力偿债。

左思右想之下，时任财政部长亚历山大·汉密尔顿提出了一套精明的解决方案。他深知，直接税对刚刚经历“无代表不纳税”抗争的美国人而言有多么“刺激”，于是将目光投向了一种隐含在进口商品价格中、不易引发民众抵触情绪的间接税——关税。

1789年7月4日，也即美国独立日当天，美国第一部关税法正式通过。这部法案对81种进口商品征收5%至15%的从价税，平均税率约为8.5%，标志着联邦政府自此拥有了独立的财政收入来源。

汉密尔顿在后来的《关于制造业的报告》中进一步阐明了关税的双重价值：它不仅是财政收入工具，更是保护新兴工业的手段。在他看来，“年轻的美国”要想在欧洲老牌强国的竞争压力中立足，必须通过关税壁垒培育自己的制造业基础。

此后120余年间，关税一直是美国政府的财政支柱。1800年，关税收入占联邦财政收入的83%；到1860年，这一比例已经升至90%以上。可以说，在个人所得税诞生之前的1个多世纪里，美国联邦政府基本就是靠关税运转的。难怪有经济学家戏言：“没有关税，就没有今天的美国。”

时间来到1828年。这一年，美国国会通过了一项大幅提高关税的法案，将平均税率推升至惊人的45%。这部被南方人称为“可憎关税”的法案，将美国南北方已然存在多年的经济矛盾推向了临界点。一方面，北方工业家们欢欣鼓舞，高额关税使得英国工业品价格飙升，新英格兰地区的纺织厂和钢铁厂获得了稳固的本土市场；另一方面，南方种植园主的利益诉求则完全相反，南方需要将棉花销往英国，再从英国进口廉价的制成品，这条贸易链条被高关税彻底打乱。

根据美国历史记载，当时，美国南北方的矛盾一触即发。时任副总统约翰·卡尔霍恩作为南方利益的代言人，提出了一项惊世骇俗的理论，即“联邦法令废止权”，主张各州有权宣布联邦法律在本州境内无效。时任总统安德鲁·杰克逊的反应同样强硬，他请求国会授权使用武力执行联邦法律。关键时刻，美国政治家亨利·克莱出面斡旋，提出了妥协方案，联邦政府同意在10年内逐步降低关税，南卡罗来纳州则撤回废止法令的决议。这个妥协方案确实暂时化解了危机，但南北双方围绕关税问题的深层矛盾并未消除。30多年后的1861年，由来已久的关税矛盾与奴隶制等复杂问题交织升级，美国终究未能避免内战的爆发。有历史学家就此评论：“美国内战表面上是为废奴而战，根子上却是‘关税和经济利益那点事’。”

时间再快进到1930年。此时的美国刚刚经历了1929年股市大崩盘，工厂关门，工人失业，时任总统胡佛承诺的“每家锅里有一只鸡，车库里有一辆汽车”成为媒体上最流行的政治笑话。在此背景

下，犹他州参议员里德·斯姆特和俄勒冈州众议员威利斯·霍利，联合提出了一项大规模提高关税的法案。他们的逻辑简单粗暴：通过对进口商品征收高额关税，将外国商品挡在国门之外，从而保护本国市场，为美国企业创造需求，进而增加就业。

这一逻辑在当时颇具市场，法案在国会获得了相当支持。然而，1028位经济学家联名致信胡佛总统，警告这一法案可能引发严重后果。他们在信中写道：“提高关税非但不能缓解经济萧条，反而会加剧困境……其他国家必将采取报复措施，导致国际贸易萎缩，最终损害包括美国在内的所有国家的利益。”但胡佛总统几经权衡后，仍然于1930年6月17日签署了法案，即《斯姆特-霍利关税法案》。

事态的发展印证了经济学家的预判，这部法案也没有愧对其“史上最愚蠢”的评价：加拿大率先采取报复措施，将美国输加商品的关税提高。法国、英国、德国、意大利等主要贸易伙伴纷纷跟进，各自出台了针对性的报复性关税。全球贸易体系很快陷入了恶性循环。数据显示，美国进口额从1929年的44.9亿美元骤降至1932年的15亿美元，降幅超过66%；同期出口额也从54亿美元跌至21亿美元。全球贸易总额更是从600亿美元萎缩至200亿美元，缩水近三分之二。

这场由关税引发的全球贸易战，使本已陷入大萧条的美国经济雪上加霜。此后数十年间，美国贸易政策开始转向相对审慎的多边主义路线，美国也成为1948年生效的关税与贸易总协定及1995年成立的世界贸易组织的重要推动者。可以说，这种转向，很大程度上正是汲取了1930年的教训。

2017年，现任美国总统特朗普开启了他的第一个总统任期。自上任起，他就多次表达了对关税工具的信赖，并将关税政策重新置于美国贸易议程的核心位置。他甚至在接受媒体采访时公开表示：“关税这个词，（是）字典里最美的词之一。”随后几年，一系列关税措施相继出台：对进口太阳能板和洗衣机加征保障性关税；对钢铁和铝产品加征232条款关税；以“301调查”结果为依据，对来自中国的约3000亿美元商品加征7.5%至25%不等的关税；等等。连美国媒体都忍不住嘲讽，“这套逻辑与1930年《斯姆特-霍利关税法案》何其

相似”，“以为把外国货挡在门外，美国工厂就能重振雄风”。

对于此，全球各国的反应也不出意外地复刻了近百年前的那一幕：中国对美国农产品、汽车等商品加征关税予以反制；欧盟、加拿大、墨西哥等传统盟友也采取了不同程度的回应措施。

到2025年4月2日，美国政府再次对贸易伙伴征收“对等关税”，市场“用脚投票”，再次表达了对关税政策的疑虑。

纵观美国200余年的关税史，可以观察到若干贯穿始终的线索：

第一条线索是财政需求，这也是关税政策最原始的驱动力。在直接税难以推行、联邦政府需要建立财政基础的建国初期，关税确实提供了可行的解决方案。即便在今天，关税依然是联邦政府收入的重要组成部分。

第二条线索是产业保护。从汉密尔顿的报告到当代的贸易救济措施，减少外来竞争保护国内产业一直是关税政策的重要考量。每当经济面临压力，政客们总会想起这个看起来最“靠谱”，其实最“外行”的工具。

第三条线索则是政治博弈。不同历史阶段的关税政策，其实反映的是美国内部不同利益群体之间的博弈。南方种植园主与北方工业家围绕1828年关税的争论，本质上是对经济利益分配的争夺；20世纪30年代国会内部关于《斯姆特-霍利关税法案》的辩论，同样折射出工业与农业、出口行业与进口行业之间的利益分化。

为什么有的美国政客这么痴迷关税？

也许是因为它简单。遇到问题就加税，不用动脑子。

也许是因为它隐蔽。老百姓多花了钱，但搞不清是税还是价，也搞不清钱进了谁的口袋。可政府拿到钱是可以实实在在地收买人心的。

也许是因为它看起来“爱国”。尤其是在“美国优先”的语境下，“对美国人好就是对自己人好”，这种逻辑听着就爽。

然而，历史一次次证明，关税是把双刃剑，伤人伤己。可惜，今天的美国似乎仍未回过味来。上百年过去了，同样的故事，换个主角，换个舞台，照样上演；其结果也一如往昔，负责买单的，是一代又一代美国人，还有已经比当年更加紧密的全球经贸体系。



# 国际

来稿邮箱 gjb@jirb.cn

悦读

肖瀚

## 出海不是“换张地图继续冲”

有人说，一部当代全球化史，本质上就是一部企业出海史。只不过，200年前的主角是欧洲人，100年前的主角是美国人，如今的主角轮到了中国人。

如果这段话对你有所触动，那你一定对过去40多年间中国企业出海的恢弘历程有所了解：从“世界工厂”到“全球品牌”，从模仿者到创造者……“出海”之路虽不平坦，但却宽阔。

在当下世界经济竞争的格局中，企业出海早已不再是“把货卖出去”那么简单。文化差异、制度鸿沟、组织摩擦、供应链重构、合规要求……每一个环节都像是重新写了一遍创业史。对于这样的“重新创业”经历，京东国际中国品牌出海业务全球负责人雷凌在《出海36法则》一书中是这样描述的：“踩过坑、撞过墙、流过血”，然后，“继续活着”。

这也是《出海36法则》尤其得到业界关注的重要原因之一。作者并不是坐在办公室里讨论出海，而是拎着货下地、签单守仓，在一线市场摸爬滚打。这本书也不是光鲜亮丽的“经验总结”，而是一本用真实教训写就的“避坑手册”。它揭示了一件常被忽略却极其关键的事：全球化并不是产品本身的延伸，而是管理能力与认知边界的再定义。在海外，企业面对的不再是单一市场，而是多元制度下的多重激励结构；不是统一文化，而是彼此不同的沟通方

式、节奏与商业习惯。许多看似正确、在国内屡试不爽的经验，在跨境经营中都会失灵。

出海不是“换张地图继续冲”，这是本书的核心要义。作者坦言，他第一次真正意识到这件事，是在欧洲开第一家门店的时候。

最初，一切按照中国总部的节奏顺利推进，选址迅速完成，高效的供应链被搭建起来，营销投放也算精准，但营销“成果”却让整个团队沉默了——顾客反应冷淡，产品评论尖锐，退货率居高不下。“我们做了无数数据分析，却始终找不到问题的根源，直到有一位本地顾客说出一句话：‘你们的效率很高，但让我觉得很陌生。’那一刻我突然明白：我们没有输给竞争对手，而是输给了自己带过去的那套认知和习惯。”

作者认为，把在中国的成功经验原样复制到海外，是最危险的战略懒惰。究其原因，很多中国出海者都陷入了“适配性幻觉”。“这个问题的本质是误判了因果关系：人们总是愿意相信，自己之所以成功是因为‘做对了某些事情’，但其实是‘你只是生在红利期’，或者说，只是生在了中国。

中国是一个典型的效率至上、增长驱动型市场。这里的消费者熟悉折扣节奏，乐于尝试新平台，追求速度快、选择多、玩法新。但在另一些国家和地区，市场的逻辑是不一样的，中国企业的“执行力”甚至有

可能会与“压迫性”画等号。比如，德国、荷兰以及北欧市场的消费者普遍偏好更稳定的商业体验，他们中的很多人会刻意避开打折期，对“倒计时”和“饥饿营销”更是心存反感，认为那是“企业对用户购物心智不尊重”的表现。如果一味按照在国内的营销逻辑“生扑”市场，结果反而可能被主流市场排斥。

有鉴于此，作者给所有出海者最重要的一条建议就是“忘了那个成功的自己”，千万不要“带着胜利者的傲慢出海”，因为那不是经验，而是“幻觉”。

在作者看来，要成为一名成功的出海者，需要做好两件事：第一，拆解出哪些是中国特有的土壤优势，分辨出哪些是可以迁移的能力；第二，在面对一个新市场时，先将自己置于观察者、倾听者的位置，努力“以一个新人之姿，重新理解世界”。“在这个过程中，最难的不是改变打法，而是先承认之前的成功并非全靠自己。”



埃及首都开罗马阿迪区的一条街道以精品商店和咖啡馆闻名，往日夜晚灯火通明、人声鼎沸，如今的街道却漆黑一片，鲜见行人走动。

“开罗是一座‘不夜城’，但现在，我们被迫提前进入寂静夜晚。”街道上一家手机店的店主阿卜杜勒-拉赫曼·穆罕默德说。

埃及政府日前宣布，为应对美以伊战事导致的供电压力，自3月28日起，埃及全国大部分商铺、商场、餐厅及咖啡馆等商业场所应在每晚9点停止营业，为期近一个月。在周四、周五、法定节假日及公共活动期间，商业场所的营业时间可延长至晚上10点。

2月28日美国和以色列对伊朗发动袭击后，以色列中断了对埃及及输送天然气。与此同时，国际油气价格大幅上涨。埃及总理马德布利近日表示，该国月度能源账单从12亿美元飙升至25亿美元。

埃及政府近期宣布了一揽子节能紧急措施，包括缩短商业场所营业时间、允许部分政府雇员远程办公、调整街道照明设施等，还削减了政府车辆的用油配给量，放缓高能耗大型国家项目，并呼吁民众节约用电、减少非必要出行。此外，埃及政府还实施了财政支出管控措施等，包括推迟部分预算项目，建立必要储备应对潜在紧

## 不夜城

这些新措施影响了生活节奏。“婚礼仪式没开始就要结束，这怎么可能举行呢？”28岁的亚辛·萨米是一家电子产品商店店主。他原计划在4月中旬举行婚礼，按照当地习俗，婚礼一般在晚上举办。萨米满脸无奈地对记者说，埃及民众正承受着一场“别处战争”的代价。

“公交票价和燃油价格上涨，意味着食品和药品支出缩水。”一家咖啡馆的老板穆罕默德·哈尼望着顾客寥寥无几的店铺说。

为了保护旅游业，胡尔达、伊赫、卢克索和开罗市内重要旅游景点的商店和餐厅，目前不在限电范围之内。当前情况下，旅游业收入对埃及政府来说至关重要。

埃及阿拉伯研究中心顾问阿布·贝克尔·迪卜说，提前关店是缓解国家能源消耗的必要之举，但营业时间缩短会减少消费者支出，对餐饮和娱乐行业不利。

惠誉解决方案公司近日将埃及2025/2026财年的实际GDP增长率预期从5.2%下调至4.9%。在避险情绪升温、美元走强背景下，埃及面临资金外流、货币贬值等压力。与此同时，外部天然气进口中断，也会加大埃及化肥、水泥、钢铁等行业的停产风险。（据新华社电）

## 开罗

张健

## 早早入睡

徐皓夫