

看世界

说好的退关税，咋就那么难

□ 杨啸林

国际

来稿邮箱 gjb@jirbs.cn

这不是分镜剧本，而是美国媒体上刊发的报道：

坐在美国加利福尼亚州堆满瑞士手表的仓库里，加布·赖利习惯性地点开了美国海关的关税退款门户网站。页面和往常一样，依旧显示“处理中”——这个状态已经持续了整整6个月。

赖利是美国独立制表商“集体制表”（Collective Horology）的联合创始人。公司主营业务是从瑞士进口手表到美国市场销售，因而受关税政策影响很大。

2026年2月，美国最高法院裁定，特朗普政府依据《国际紧急经济权力法》（IEEPA）征收的“对等关税”违宪——这笔总价值约1660亿美元的税款根本不该征收。

听到这个消息，赖利一度松了口气：公司被强征的超过16.4万美元关税，终于有了退还的希望。

然而，6个月过去，他一分钱没见到。美国海关与边境保护局向美国国际贸易法院提交的报告显示，截至7月底，约1000亿美元关税退款“已处理完毕”，整体进度约为60%。

单看数字，效率似乎不低。但看看这些钱实际流向了谁：沃尔玛24亿美元、苹果22亿美元、亚马逊6.4亿美元、通用汽车5亿美元……标普500成分股中已有超过40家披露了总计约96亿美元退款。“这只是把财富从普通美国人那里转移给了大型企业。”一位美国国会议员在社交媒体上直言。

为何大公司可以捷足先登，小企业却只能步履维艰？答案藏在一套环环相扣的障碍中。

第一道门槛，是资格。问题出在一个看似中性的规则上：只有“记录在案的进口商”才有资格通过海关门户网站申请退税。

此举表面上谈的是合规问题，实则把退税资格变成了一种特权。因为，“记录在案的进口商”通常指的是大中型企业；许多中小企业实际上是通过参与产业链进行贸易的，因而本身并不具备进口商资质。这意味着，哪怕具备资质的大企业和承运商顺利收到了退款，这笔钱应如何在各环节间分配，也需要反复谈判和博弈。即便小企业侥幸跨过了这道门槛，也不一定拿得到退款，因为接下来还有第二道门槛，是程序。

美国政府为部分进口商设置了必须通过诉讼才能拿到退款的程序门槛。这背后涉及美国海关法中的清算规则。简言之，清算海关最终确定一笔进口交易应缴关税金额的行政程序；一旦完成“最终清

算”，该笔交易在法律上即告“结案”。

基于此，美国政府抛出了一个“精妙”的法律主张：对于已“最终清算”的进口记录，海关无权自动重开并退款；美国国际贸易法院要求向所有进口商退税的命令，属于越权的“普遍性禁令”。照此逻辑，已“最终清算”的进口商必须逐一提起诉讼，获得法院支持后，海关才能办理退款。

这绝非单纯的法律技术争议，其真实效果是垒起了一道极高的门槛：诉讼需要聘请律师、准备材料，时间、金钱、法律知识与人脉资源一样都不能少，而这些恰恰都是中小企业的短板。许多中小企业在测算了申请退款的成本后，只能选择主动放弃这笔本就属于自己的钱。

美国坦帕高端文具电商Endless Pens负责人凯瓦尔·坎塔里亚算了一笔账：公司被拖欠的约17.2万美元退款中，约15.7万美元需要打官司才能拿回，高昂的律师费让这笔钱变得“不值得去追索”。美国马里兰州一家电脑硬件公司的管理层说得更直白：“我们大概能退2万美元，律师费肯定比这多。”

第三道门槛，是时间。根据《美国法典》，进口商必须在关税征收之日起两年内提起诉讼。首批IEEPA关税于2025年2月生效，意味着最早一批受到该关税影响的进口商应在2027年2月前向美国国际贸易法院提起诉讼。但最高法院直到2026年2月才裁定关税违宪。那些未在裁定落地前就聘请律师提起“保护性诉讼”的中小企业，必须与时间赛跑。留给他们的时间已经不多。

即便如此，中小企业还不是最惨的。在这场退税暗战中，他们好歹还被纳入了规则的“视野”中，消费者却是被结结实实地挡在了制度框架之外。

据耶鲁大学预算实验室测算，关税使每户美国家庭每年承担约2400美元成本。美国国会预算办公室研究显示，约70%的关税成本通过涨价转嫁给了消费者。但消费者没有任何自动退税渠道。他们能做的，唯有起诉那些拿到退税的大公司。

于是，大量美国本土企业以及丰田、任天堂、索尼等跨国集团美国子公司近期接连成为被告。消费者的逻辑很简单：你们因关税涨价，现在关税退了，钱全进了你们口袋，这不合适吧？

对此，各大公司的回应堪称“精彩”：任天堂表示，顾客是在充分理解标示价格之后购买的。言下之意是，涨价时你们认了，现在别反悔。

索尼表示，退税中的大部分已用于上调企业营业利润预期。言下之意是，钱是

我们的利润，与你们无关。

亚马逊的回应稍显“体面”：对能够确认关税被转嫁至售价中的订单予以退款。但问题在于，关税转嫁的事实由谁确认，又如何确认？普通消费者怎能证明一件商品涨价是因为关税，而非通胀、物流或供需变化？亚马逊没说，也没告知上哪儿问。

到这一步，故事尚未结束。美国政府一边退税，一边继续挥舞关税大棒。IEE-PA被判违宪后，白官方面先依据《1974年贸易法》第122条对全球商品加征临时关税；7月24日该条款到期，又无缝衔接第301条，以“强迫劳动”为名对60个经济体加征10%至12.5%的新关税。

讽刺的是，301新关税落地当天，许多小企业便立即提起诉讼，他们已经吃过亏，学会了第一时间反击。

美国关税政策发展到今天，已陷入了恶性循环：紧急关税—经济扭曲—司法否决—巨额退款—另寻法律漏洞……“官司打输了不要紧，换条法律，再试一次”，这种“政策打地鼠”式的拉锯战，令外界瞠目。

1660亿美元，是人类历史上最大规模的关税退款之一。但这笔钱退来退去，反而退出了一个荒诞的真相：关税可以退，但被扭曲的市场、已破产的企业、被掏空的钱包，退不回来。而那些已经调整了供应商、转移了生产基地以及失去了市场份

额的企业，也不可能因为一笔退款就回到从前。

加布·赖利还在等。更糟的是，赖利一边等着16万美元的退税，一边又面临新一轮关税埋单的可能性。这不禁让人联想起一部外国经典“无限流”电影《恐怖游轮》：主角杰西因为无法接受命运的安排，一次次回到过去，登上“恐怖游轮”，以为可以“修正”事态的发展，却又不断开启新一轮悲剧。

当下的美国关税闹剧又何尝不是如此？IEEPA被否，换第122条；第122条到期，换第301条；第301条被诉，那就再换一条……每一次更换法律依据，不过是重新登上那艘“恐怖游轮”，却始终不肯接受事实：关税解决不了美国经济的结构性问题，只会把更多加布·赖利们和消费者拖入无尽的循环，就像电影里那些无法左右命运的角色，只能在反复碾压中饱受伤害。

印象

欧洲热浪与强

一场被称为“有记录以来最严重”的热浪席卷欧洲多地。德国巴伐利亚州阿尔卑斯山北麓的米滕瓦尔德镇也未能幸免。

米滕瓦尔德镇，有电影《音乐之声》里的阿尔卑斯山、草坡和歌声，也有优质制琴木材高山云杉——它在冷凉、贫瘠的环境中缓慢生长，形成了相对均匀的纹理和适合作为提琴共鸣面板的力学特性。

17世纪末，德国提琴制作传统技艺重要奠基人——马蒂亚斯·克洛茨从意大利艺学归来，在家乡开设作坊，开启了米滕瓦尔德迄今300多年作为欧洲著名制琴中心的历史。

300多年过去，如今席卷欧洲大陆的气候巨变，正顺着《音乐之声》故事里的山谷，动摇木材发声的自然根基，迎面冲击古老的制琴手艺和云杉林。

从米滕瓦尔德小提琴制作博物馆二层大厅的窗户向外看，是不远处连绵的阿尔卑斯山脉。制琴师索尼娅·尚德尔说，气候变化的痕迹

已经在山林中显现：由于干旱缺水等原因，山腰中段的针叶林长势最差且变得更黄，而对于制琴极其重要的云杉就生长在这个范围内，也是更容易受到冲击的树种之一。

在山地森林生态学中，这

个现象背后的逻辑并不复杂，却足够残酷：气候变暖导致降水减少，一些原本就脆弱的环节。云杉根系相对较浅，主要依赖表土层土壤水分；一旦夏季高温持续、降水减少，表土层土壤迅速变干，树木吸水能力下降，水分运输受阻，便可能出现生长衰弱、针叶变黄甚至枯死。较为单一的云杉林缺少混交林那样的生态缓冲，在干旱、热浪和虫害叠加时，死亡风险也会随之上升。

顶级提琴依赖精密的“双木材系统”：坚硬致密的枫木作背侧板，负责反射声音与结构支撑；轻盈且极具刚性的云杉作面板，负责接收并极速放大琴弦振动。然而，气候变暖正在改变云杉形成的自然条件，持续高温迫使云杉生长加快、年轮变宽，进而导致木材密度与刚性下降，最终使其失去极致的共鸣传导率。

事实上，阿尔卑斯山是全球变暖背景下对生态变化最敏感的区域之一。瑞士联邦森林、雪与景观研究所资料显示，阿尔卑斯地区升温速度约为全球平均速度的2倍。积雪缩减与夏季干旱削弱了云杉的抗逆能力，直接引发致命的次生灾害：树皮甲虫借机大规模暴发，加大了云杉林枯死的风险。

“阿尔卑斯山的气候变化，正真实刻进一棵棵云杉逐渐变宽的年轮，融入几代人传承的声音。”尚德尔对记者说。

也许用不了多久，当人们拉响这个时代木头制成的琴，他们听到的将不仅有琴弦振动，更有气候变化的余音。

（据新华社电）

坐上中欧班列去送清凉

王一伊

今年夏季，欧洲持续遭遇极端高温。联合国世界气象组织不久前发布报告指出，当前，全球变暖速度最快的欧洲部分地区正在遭受今夏第五轮热浪侵袭；6月份至7月份，西欧地区创下有史以来最炎热的纪录；中欧和巴尔干地区已有多个气象站打破历史温度纪录。对于欧洲人来说，空调不再只是可有可无的消费品，而是变成了关乎生活品质甚至生命安全的必需品。

然而，欧洲本土空调生产企业根本无法满足这么大的需求。据欧洲家电协会统计，欧洲空调年产能约为320万台，但今年的需求超过1000万台，约三分之二的市场需要依靠进口满足。而且，这里的产能还要打个引号，因为大多数欧洲空调企业的主营业务都是设计或组装，即集中在产业链的两头，缺乏相应的制造能力，大量组件都需要从其他国家进口。换言之，中国才是那个最靠谱的选项。

中国拥有全球约80%的空调产能，涵盖从压缩机、阀件、电机到整机组装的完整产业链。正是这种产业集群优势，使得全世界唯有中国能够接得住欧洲突然井喷式增长的订单。而且，依托强大的生产能力，中国企业能将常规30天至40天的生产周期

压缩到10天左右，这种“极限交付”模式让欧洲消费者提前一个月感受到了清凉。

空调生产出来了，运输又成了绕不开的坎儿。传统上，如果走海运，一台中国空调从下线之日算起，需要在茫茫大海上漂泊40天，才能抵达欧洲港口。对于日日处于炙烤中的欧洲消费者而言，这无异于“望梅止渴”。空运虽快，但高昂的成本和有限的舱位，又让大批量补货显得不切实际。于是，穿梭于亚欧大陆间的“钢铁驼队”成了救命稻草。

从今年6月起，面对欧洲市场空调卖到断货的紧急情况，美的、格力等中国空调厂商果断将补货通道从海运切换成了中欧班列。原本需要40天的海上旅程，被压缩到了惊人的15天左右。

空调的故事其实只是中欧班列庞大“带货清单”的一个缩影。在这条钢铁大动脉上，流动的远不只是清凉。

在汽车运输方面，中欧班列已于今年年初投用了“40英尺汽车箱”，该集装箱不仅能比普通集装箱装载更多辆车，而且适配多种车型；在电子产品运输方面，风驰电掣的中欧班列更是不可替代的存在。毕竟，对于所有迭代极快、交货周期又紧的产品而言，速度是最重要的。“时间就是金

钱”，在这里体现得淋漓尽致。

中欧班列这种快递般的时效，利好的可不仅仅是外国企业与消费者，中国企业与消费者也受益良多。江西赣州的木材进口企业依托中欧班列从欧洲进口木材，运输时间较海运压缩了近70%，综合物流成本降低了18%。西班牙红酒、荷兰奶酪等欧洲优质商品也跟着回程的中欧班列直达全国，只需要几天时间就能被摆上家家户户的餐桌。

为什么中欧班列能够成为如此多行业的共同选择？因为它搭建起的是一条全天候、大运力、高时效的陆路运输通道。截至目前，中欧班列已通达欧洲26个国家的236个城市，累计开行量突破13万列，运送货物超5200亿美元，运输货物品类覆盖53大门类、5万多个品种。凭借稳定的陆路通道优势，中欧班列已经成为联通亚欧市场的“稳定器”。

此外，中欧班列还重塑了全球贸易的物流版图。依托中欧班列，重庆、成都、郑州等中国内陆城市从开放的“后卫”变成“前锋”。波兰边境小城马拉舍维奇因中欧班列一举成为欧盟的重要物流集散中心，德国杜伊斯堡也实现了从传统工业城市向欧洲重要物流枢纽的转变。

本版编辑 韩叙美编 王子萱