



中美互降关税后 欧盟对美国更硬气了

中青报·中青网记者 国新冠

继英国和中国分别与美国就关税问题进行贸易谈判并达成协议后，欧盟也于日前正式与美国展开了关于关税问题的贸易谈判。对外经济贸易大学教授袁焜在接受中青报·中青网记者采访时表示，中美在日内瓦举行的经贸高层会谈取得的实质性进展，使得欧盟在与美国谈判时的态度更硬气了。

“美国无法承受短期内与中国全面脱钩的巨大冲击”

5月12日，中美双方发布了《中美日内瓦经贸会谈联合声明》（以下简称《联合声明》）。根据《联合声明》，双方达成了多项积极共识，其中包括大幅降低双边关税水平。美方同意取消共计91%的加征关税，并在90天内暂停实施24%的“对等关税”，将对美国商品加征的关税降至10%。中方亦作出了相应调整。此外，双方一致同意建立中美经贸磋商机制，以便在经贸领域各自关心的问题上保持密切沟通，并开展进一步的磋商。会谈结束后，特朗普政府多位官员对外表示，在对华关税问题上的立场有所软化。美国财政部长贝森特指出，中美在谈判中一致认为，双方都不想“脱钩”。

袁焜向中青报·中青网记者分析说，特朗普政府滥施关税在美国国内遭到了广泛的反对和抵制，这是其近期在对华关税问题上态度出现软化的一个重要原因。另外，中美之间在多个领域的双向贸易在双方谈判前几乎陷入了停滞状态，美国零售巨头沃尔玛的一名高管此前警告说，“美国消费者不久后将看到一些进口商品价格大幅上涨，货架变得越来空空”。这也让特朗普意识到了与中国脱钩可能带来的严重后果。



5月21日，加拿大阿尔伯特省班夫，七国集团财长和央行行长会议正式举行，加拿大财长（右二）和央行行长（左二）同欧洲央行行长（左三）克里斯蒂娜·拉加德合影。

重后果。“美国无法承受短期内与中国全面脱钩的巨大冲击。”袁焜说。

“中美双方在日内瓦经贸高层会谈中取得互降关税等实质性进展，表明美国认识到了中国应对关税冲击的底气和能力。但是也要认识到，此次中美经贸高层会谈对特朗普政府而言只是缓兵之计。”中国人民大学重阳金融研究院高级研究员周戎

在接受中青报·中青网记者采访时分析指出，特朗普政府将利用这90天的关税暂停期作更多准备，待90天期限届满、中美再次接触时，美国可能会突然“变脸”。

欧盟试图进一步提高“要价”

据美国“政治新闻网”报道，在中

美发布日内瓦经贸会谈联合声明后不久，特朗普便抨击称，“欧盟对待美国往往比中国对待美国更糟糕”，并指责“他们（欧盟）对待我们非常不公平”。特朗普还预测，欧盟会在贸易问题上向美国“做出重大让步”，因为美国“掌握着所有的牌”。然而，事实情况是，随着中美关税谈判取得突破，欧盟对美谈判的态

度变得更加坚定，并试图进一步提高其要求。

据美国《华尔街日报》报道，数名欧盟国家官员表示，欧盟与美国之间的关税谈判正在取得进展。欧盟正寻求达成一项关税降幅大于美英、中美协议的贸易协定。瑞典对外援助与外贸大臣杰明·杜萨直接发出警告，如果欧盟只能获得与美英协议同等的条件，欧盟将会对美国采取反制措施。值得注意的是，在此前美英迅速达成的贸易协议中，美国保留了对英国征收10%的基础关税，并未撤销所谓的“对等关税”，仅降低了汽车、钢铁、铝等部分产业的关税。

在袁焜看来，此次中美双方达成的《联合声明》，为欧盟在对美谈判中采取更强硬态度提供了巨大的动力。自今年4月初特朗普宣布所谓“对等关税”政策以来，面对美国步步紧逼的关税讹诈，中方没有退让，而是出台了一系列反制措施，坚定捍卫自身权益。这不仅有力地回击了经济霸凌行为，同时也坚决维护了多边主义原则，与包括欧盟在内的多方的“顺从”做法形成了鲜明对比。

“中国在与美国谈判时所展现出的坚定立场，使欧盟认识到，在与特朗普政府的贸易谈判中，也需要采取更加强硬的态度，才能争取到有利的贸易协议。”袁焜告诉中青报·中青网记者。

值得关注的是，面对美国不断通过关税手段扰乱国际贸易秩序，近几个月来，中欧之间在多个领域进行了密集互动。西班牙首相、葡萄牙外长、法国外长、丹麦外交大臣相继访问中国。本月初，欧洲议会也和中方同步全面取消了相互交往的限制。周戎向中青报·中青网记者分析说，这表明在中欧建交50周年之际，中欧关系正在回暖，而且美国对欧洲施加的压力越大，就越会加速中欧关系的回暖。

中美达成贸易协议为其他国家树立标杆和榜样

据美国彭博社报道，除了欧盟之外，中国通过对美国示强，在中美日内瓦经贸高层会谈中获得了有利的贸易协议，这一成就也引起了其他国家的关注。这些国家开始反思特朗普政府是否高估了自身实力，并质疑之前对美国采取的快速谈判方式是否正确，以及是否需要在未来的谈判中采取更加强硬的态度。该报道指出，一些国家已经意识到自己拥有的筹码比之前想象得更多，并开始放慢与美国谈判的步伐。

例如，被视为美国重要盟友的日本就是一个例子。今年5月初，日本首席贸易谈判代表、经济再生担当大臣赤泽亮正曾表示，“希望在今年6月与美国达成协议”。然而，根据英国《金融时报》的报道，有日本官员透露，日本最初非常渴望成为首个就关税问题与美国展开谈判的国家，但现在这种紧迫感已转变为确保日本能够获得一个有利的协议。美国商务部长卢特尼克近日在接受彭博社采访时也提到：“我们与日本和韩国的谈判需要花费大量时间。这些协议不会很快达成。”

袁焜向中青报·中青网记者分析说，值得注意的是，只有那些拥有足够筹码的国家才可能对美国采取强硬态度，并迫使美方软化其立场。例如，越南由于对美贸易依赖度很高，缺乏足够的谈判筹码，因此很难对美国采取强硬态度。

中国社会科学院美国研究所经济室主任罗振兴认为，中美《联合声明》释放了贸易战降级的信号，表明中美双方都希望贸易关系能够继续进行。同时，这也为其他国家未来的谈判树立了标杆和榜样。

美日韩关税谈判重启：裂痕下，盟友经济博弈加剧

中青报·中青网记者 贾晓静

5月下旬，美韩、美日关税谈判相继重启，在特朗普政府“美国优先”战略的强压下，盟友间的经济博弈逐渐浮出水面。韩国在总统大选倒计时与美国展开“时间赛跑”，日本则在坚守底线与试探妥协间艰难平衡。对外经济贸易大学全球价值链研究院教授殷晓鹏指出，这场拉锯战不仅折射出美国重构全球价值链的野心，更揭示了亚洲国家在追求“经济安全”与维护“开放合作”之间的微妙平衡。

韩美谈判：大选倒逼下的“最后一搏”

5月20日，韩美在华盛顿启动了第二轮关税谈判，双方就钢铁、汽车等高关税产品及贸易失衡等多个核心议题展开了“技术性磋商”。外界普遍认为，这场谈判

具有特殊的意涵：它既是美国推进“制造业回流”的关键一步，也是韩国现政府在选前争夺外交遗产的关键之战。

韩方的核心诉求直指美国对进口钢铁、汽车等产品加征的25%高关税，并提出以扩大半导体、造船等战略产业的合作为筹码。然而，美方态度强硬，要求韩国首先取消包括30个月以上牛肉进口限制在内的23项“非关税壁垒”，并威胁如果谈判未达预期，将于7月8日重启最高可达47%的“对等关税”。

韩国产业通商资源部人士向韩联社透露，这场谈判的本质是对产业链话语权的争夺。分析人士指出，鉴于韩国半导体和造船业在全球市场占有率较高，美国既需要这些技术来协同制衡中国，又警惕其产业实力可能威胁到“美国制造”，这意味着相关谈判将异常艰难。

随着6月3日总统选举的临近，韩国现政府正面临着双重困境：一方面担心对美妥协可能冲击中韩贸易关系；另一方面，若对美采取强硬对抗策略，则可能导

致关税大幅增加的风险。

日美僵局：从“全面取消”到战略妥协

相较于韩国的焦灼，日本在谈判中展现出了“柔韧博弈”的特质。日方首席谈判代表、日本经济再生担当大臣赤泽亮正此前坚持要求美国全面取消汽车和钢铁关税，但在面对中美、英美已达成关税协议这一既成事实的情况下，日本已在悄然调整其策略。

据美国《华尔街日报》披露，日本或接受“降税代替免税”的折中方案，并通过增加购买美国农产品及开放造船技术等合作让步来换取喘息空间。分析人士指出，这一转变反映了严峻的产业现实：日本对美汽车出口依赖度较高，高关税将持续挤压丰田、本田等车企的利润空间。更深的压力来自系统性博弈。美国与英国达成将汽车关税从27.5%降至10%的协议，却将日本最为关切的汽车和钢铁关

税排除在谈判范畴之外。在这种困局下，赤泽亮正宣布将于23日赴美展开新一轮磋商。日本财务大臣加藤胜信日前表示，本轮谈判预计会与美国财长贝森特就汇率问题进行会谈，但任何会谈都需基于双方共识。加藤还称，将与贝森特就包括货币政策在内的各种双边议题交换意见。他补充说，日本正在密切关注评级机构穆迪上周下调美国信用评级的影响，尤其是这对美国经济和市场可能产生的影响。

同盟裂痕：“全球化在沉没中扩大”

在美国单边关税政策的持续施压下，日韩经济下行趋势明显。日本内阁府于5月16日发布的数据显示，其一季度实际GDP按年率计算下降了0.7%，延续了之前的收缩趋势。与此同时，韩国开发研究院（KDI）在同一时期发布的经济展望报告中，首次将全年增长预期从1.2%大幅

下调至0.8%，创下自1998年亚洲金融危机以来的最低增速，引发了学界对技术性衰退的预警。亚太经合组织（APEC）也在15日发表报告警告称，受美国关税政策的影响，今年亚太地区的贸易增长可能几乎停滞。

然而，与多国对美贸易萎缩形成对比的是，这些国家对中国出口的增长显著，中国已成为多国经济增长的重要支撑点。殷晓鹏在接受中青报·中青网记者采访时表示，美日韩之间的关税博弈暴露出美国同盟体系中的结构性矛盾：当“美国优先”触及盟友的核心利益时，所谓的战略协同便显现出其脆弱的一面。

“美国关税导致日本和韩国利润下跌，并可能促使制造业外流，这可能加速亚洲区域内的产业分工重组，增强区域经济的整体抗风险能力。”殷晓鹏说，日韩向东南亚转移产能主要是为了保护自身产业，但这种转移客观上促进了亚洲内部的经济合作。此外，面对美国的单边主义，亚洲国家通过联合行动来应对，显示了区

域团结的重要性。

殷晓鹏强调，美国关税政策的本质是“政治干预扭曲市场规律”。一方面，美国试图通过关税压力迫使供应链转移，企图削弱中国在全球供应链中的地位并促进制造业回流，以此缓解国内贫富分化；另一方面，特朗普政府将诸如“友岸外包”等经济安全概念武器化，系统性压制新兴经济体，甚至传统盟友的发展空间。然而，这种尝试以政治意志强行重塑产业链的做法，反而证明了全球化的韧性——当“美国优先”试图切割全球经贸版图时，企业正以更加隐蔽的方式跨越国别协作网络。

“全球化不会因为‘美国优先’而消失。”殷晓鹏引用美国卡托研究所的报告解释道，事实上，在美国的压力下，全球化非但没有缩减，反而正在扩大，只是这种方式更为低调，是在沉默中扩大。“从美日韩关税谈判来看，全球化生产模式并未终结，而是需要在成本、风险和政治压力之间找到新的平衡点。”

殷晓鹏分析认为，如果美日韩谈判长期僵持不下，可能会反过来推动中日韩三国进一步深化合作。“这种合作不是权宜之计，而是基于现实利益的需求。日前中日韩在APEC贸易部长会议上的声明，便是这一趋势的良好例证，表明亚洲国家正在通过联合行动，来对冲美国的单边主义。”

从视角差异到合作共赢——以青年之力拓展“民心相通”

如今，越来越多的中拉青年正在共建“一带一路”中发挥作用。莎拉坚信，在国际合作中，沟通与理解同样重要，对年轻一代而言尤为关键。“我们需要做的不只是翻译语言，更是讲清楚价值和意义。”她说，青年有能力以更富时代感和洞察力的方式，在不同文化之间搭起桥梁，让理念真正走进人心。

“世界在不断变小，但我们若意识不到自身视角的局限，就容易被困住。”她坦言。在她看来，文化不是背诵别国节日、习俗、冷知识那么简单，真正的文化理解，是一种不断克服成见的过程，是对“文化本身是一种视角”的深刻体认。

“文化决定了我们看待世界的方式。正因为来自与你不同的文化背景，即使看着同一件事，也可能得出截然不同的理解。”她指出，许多对中国的误解，往往源于“视角错位”。

“很多人是用西方的视角在评判中国，却忽略了有着完全不同于西方的哲学根基。如果你能真正理解中国的‘文化视角’，就更容易理解中国的做事逻辑。”

作为既理解中国文化、又扎根加勒比社会的青年代表，莎拉用自己的亲身经历诠释了跨文化交流的价值：“我大学时学中文，又在中国企业工作3年，对中国文化的理解超过许多旁观者。我希望鼓励更多年轻人去了解中国——因为中国不会消失，我们必须理解它，才能真正从中受益。”

她认为，文化不仅是展示中国做了什么，更重要的是讲清楚“为什么这样做”。“这就是为什么现在轮到我们了。”莎拉说，“青年必须成为讲述者——告诉世界，我们为什么能做得好。”

一名加勒比青年眼中的“一带一路”与文化共鸣

中青报·中青网记者 赵安琪 赵婷婷

从特多到北京，从文化交流走向中企项目一线，莎拉用亲身经历诠释了跨文化理解与发展合作的价值。作为中国铁建（加勒比）有限公司的行政经理，她不仅积极参与项目管理，还致力于讲述真实的中拉合作故事。在她看来，共建“一带一路”不仅仅意味着基础设施的建设，更是信任、理解和未来愿景的交汇点。

从“首都蝶变”读懂中国发展逻辑——“我希望我的国家也能有这样的转变”

“我希望大家不仅理解我们在建什么，更理解我们为什么这样建设——我们背后的逻辑和思维方式。这就像北京的一路风景——“道路两旁盛开着大片月季，宛如春天的调色盘。漫步在城市街头，传统文化已深深融入城市肌理，而现代化进程又推进得如此自然、和谐。”

莎拉强调，这不仅是在物理空间的更新，更体现出发展理念的进步：“我们不应只是出于好奇去看他者文化，而应带着尊重与学习的心态去接近。这是文化交流中最根本的态度转变。”

在她看来，基础设施建设不仅是道路桥梁的连接，更是在建设公共信任。“当人们看到项目按期高质量完成，就会对政府和制度建立信心。这种信任虽然无形，却是社会转型最坚实的支柱。”

“如果你怀疑一个国家是否能改变，那就看看北京从2008年至今的变化。”莎拉说，北京是她心目中中国的“旗舰城市”，这种以市民共建共享为基础的城市治理经验，正是她希望复制到本国社会肌理中去的。

在加勒比地区的工作实践中，莎拉深刻体会到，“中国企业不仅是工程建设者，更是信任的缔造者。”我们按时交付项目，克服挑战，执行力强——这种“靠谱儿”，有助于建立人民对政府的信任。”

从“文化沟通”到“发展桥梁”——讲好中拉合作的真实故事

曾代表特立尼达和多巴哥共和国参选“世界小姐”，如今在中企工作的莎拉形容自己正站在人生的转折点——从“舞台表达”走向“项目沟通”，从“被看见”走向“创造价值”。“其实我现在做的事情，和当初参选世界小姐时有不少相通之处。”她说，“选拔过程让我学会了在多元文化环境中有效表达，也让我理解了策略性行动的重要性。而现在，



5月12日，中国铁建（加勒比）有限公司行政经理莎拉来到北京93号院博物馆，体验绘制脸谱。

我则是在国际合作中讲好故事、传递真实价值。”

她坦言，中国企业往往低调务实。“沟通不是自夸，而是帮助大家理解他们正在获得什么。”莎拉将自己在世界小姐舞台上培养出的表达力，转化为中拉合作的“解码者”角色：“有很多东西其实很容易‘迷失在翻译里’，而我要做的，就是把它讲清楚、讲明白，让我们的人民理解这种合作给生活带来了什么。”

她进一步指出：“我们正处在一个特

殊阶段，中国与加勒比国家的合作，正从理念落地走向实质深化。我所做的，是让大家真正明白这些看得见摸得着的医院、学校、公路背后，是怎样的一种伙伴关系。”

特立尼达和多巴哥是加勒比地区首个加入共建“一带一路”倡议的国家，莎拉对此深感自豪：“在很多人还在观望的时候，我们就选择了信任与参与。如今，合作不断深入，带来了实实在在的变革和机遇，这是一段令人振奋的共同历程。”

她强调，中国企业从不搞“一刀切”，



扫一扫 看视频