



宏观研究

【粤开宏观】博弈视角看“关税战”：特朗普的意图与各经济体的不同反应

投资要点

2025 年 04 月 27 日

分析师：罗志恒

执业编号：S0300520110001
电话：010-83755580
邮箱：luozhiheng@y kzq.com

分析师：马家进

执业编号：S0300522110002
电话：13645711472
邮箱：majiajin@y kzq.com

研究助理：孙文婷

邮箱：sunwenting1@y kzq.com

近期报告

《【粤开宏观】政治局会议释放的七大信号》2025-04-25

《【粤开宏观】中国 31 省份对美进出口的基本格局与特征》2025-04-24

《【粤开宏观】财政如何应对关税战？》2025-04-24

《【粤开宏观】中国 31 省份进出口全景图（2024）：区域格局、商品结构与贸易方式》2025-04-22

《【粤开宏观】“双标”的美国产业政策：类型、动因、效果及思考》2025-04-15

摘要

特朗普于第二届任期之初，向全球发起“关税战”，将导致国际经贸体系发生剧烈调整。全球经济处于高度不确定的状态，严重影响全球和美国经济增长，也不可避免地影响中国经济。对未来复杂形势的推演，既不能靠乐观或悲观情绪下的想象，也不能只考虑自身立场和利益，而忽视各方的处境、反应和互动。本文在前期报告《重新理解特朗普的行为逻辑：中国应对的三大原则和五大建议》的基础上，基于各方博弈的视角，从特朗普的博弈策略以及五大类经济体的反应，冷静分析双边和多边可能的博弈进程与终局。

一、如何理解特朗普“关税战”的漫天要价与反复无常？

特朗普开出的极限价码以及反复无常的表态，都只是其操弄局势的手段。有必要透过纷繁的表象，理清特朗普在“关税战”中的心理底价与博弈策略。

（一）特朗普的心理底价：对全球加征 10% 基准关税、对汽车等重点行业加征保护性关税、遏制中国和整合北美

当前的“对等关税”属于典型的漫天要价，各经济体势必也要坐地还价。但最终交易能否达成、协议如何，则取决于交易双方的心理底价，其中特朗普的心理底价尤为关键，即他能接受的最基本的结局。从特朗普的漫天要价中，我们可以剥离出三条关键诉求，只要实现这三点，特朗普就算成功了，其他则都可以有谈判空间。

一是对全球加征 10% 的基准关税，意图削减贸易逆差并增加财政收入。

二是对汽车等重点行业加征保护性关税，意图促进制造业回流美国，保护美国就业。

三是重点针对中国、加拿大和墨西哥三国，意图遏制中国和整合北美。中国的和平崛起在美国看来挑战了其霸权地位，美国对中国进行刻意打压。加拿大和墨西哥则是仅有的两个与美国陆地接壤的邻国，在美国的地缘战略中具有特殊地位，美国试图整合北美，让加拿大和墨西哥成为顺从的附庸，稳定“大后方”。

（二）特朗普的博弈策略：利用美国霸权地位与反复无常的行事风格，抢夺博弈主动权

美国作为“关税战”的主动发起方，凭借其国际霸权地位，占据了一定的博弈优势。同时，特朗普在关税政策上表现出的反复无常行为从形式上看似混乱，实际上展现出一以贯之的战略模式和逻辑。例如，特朗普表现出的不可预测性，增强了其威胁的可信度，不顾内阁成员和经济顾问建议大幅加征关税、在社交媒体上突然宣布重大政策或发表夸张言论等，使对手不敢赌特朗



普是在虚张声势，迫使谈判对手提供更多让步以避免不可预测的损失。

当然，特朗普上述行为策略虽然在短期谈判中可能有效，但会严重扰乱国际经贸秩序、加剧市场波动，并损害美国的国际信誉，终将反噬自身。

漫天要价、强硬姿态与不定期的态度软化从表面看是特朗普的情绪化，但不考虑情绪因素而单纯从客观效果看，这都是其博弈策略的重要组成，都是特朗普达成目的的手段。漫天要价是极限施压的第一步；特朗普总体上表现出胜券在握的高姿态，但也需不时释放态度缓和的信号。一是安抚市场情绪，避免市场剧烈波动引发金融风险；二是让其他经济体看到达成协议的可能性，避免将它们逼成统一战线，与美国形成激烈对抗。“过松”达不到威胁效果，“过紧”容易倒逼形成非美联盟，“一紧一松”就让其他经济体尤其是实力较弱或者对美依赖度较高的经济体开始主动让步并寻求谈判，分化瓦解。

当然，特朗普也不能容忍自己出现“示弱”的姿态，这对其向选民塑造出的政治形象是重大打击。因此，特朗普的态度缓和往往会通过以下方式表达：宣称其他经济体主动向其求和示好，而他大度地予以部分接受；等过段时间他又会否认双方关系缓和，对方必须接受他所提出的要求，如此不断反复。

二、各经济体不同反应：处境、筹码、最优策略与可能结局

美国对全球发起“关税战”，但各经济体反应不同，总体上可分为反制和忍让两大类。其中，反制包括中国和加拿大的坚决反制，以及欧盟式的“表态坚决但行动迟缓”；忍让包括澳大利亚、新西兰等能反制但避免摩擦升级，以及墨西哥、越南等因无能为力而被迫忍气吞声。因此，从双边博弈的角度，基于各自处境和最优策略，可以分为上述四大类；考虑到加拿大和墨西哥因独特的地缘位置，被单列为一类。根据各经济体的反应烈度从高到低，我们分为五大类进行讨论。

一是中国，被美国刻意针对和打压，对美反制也最为坚决，中方的态度和行动既源于特朗普的多变性导致难以达成协议并履行，又源于特朗普削减贸易逆差的目标与中美客观的比较优势是不可调和的。中国是全球所有经济体中，对美反制态度最坚决、决策最快速、力度也最大的国家。中国对美反制既有必要，也有能力，更有底气。当前美国对华加征 145%关税的局面必然无法持续，30%-50%或是可能性较大的区间。

二是加拿大和墨西哥，因地处北美而被美国盯上，但加拿大坚决反制，墨西哥则忍气吞声。鉴于北美经济一体化对于美国的战略价值，特朗普实际上在 4 月 2 日的“对等关税”行政令中为加拿大和墨西哥预留了谈判空间。

三是欧盟、日本、韩国、印度等具备反制能力的经济体，最优策略应该是和中国一样的“以打促谈”，但显露出软弱性。这些经济体大概率能够通过利益交换与美国达成协议，获得一定程度的关税减免。但由于其显露出的软弱性，谈判进程将由美国主导，谈判结果也将偏向美国利益。

四是越南、柬埔寨等被大幅加征关税但又缺乏反制能力的经济体，弱国无外交，将被迫妥协退让，让渡利益以换取关税削减。例如，大量进口美国商品、对美国商品下调关税税率、向美国企业开放国内市场和行业准入等。

五是澳大利亚、新西兰等被加征 10%的经济体，大概率战略忍让，避免摩擦升级，尝试争取部分豁免。考虑到澳大利亚、新西兰等经济体与美国的盟友



关系，以及双方在贸易差额以及产业竞争方面的矛盾不大，例如美国对澳大利亚存在货物贸易顺差，双方有可能通过谈判达成协议，对部分商品予以豁免。

三、连横 vs 合纵：中国面临的挑战与机遇

从博弈格局的角度，当前美国对各经济体发动“关税战”，与中国战国时期的秦国对六国有相似之处。对各经济体而言，最理想的情景是联合起来，即“六国合纵”，共同对美国施压，让美国知难而退；对美国而言，则是拉拢一批，打击一批，分化挑拨，类似“秦国连横”。当然，我们不能机械类比战国时期的形势与终局，在全球多边博弈中，中国既面临挑战，也迎来历史性机遇。

（一）中国应警惕美国拉拢其他经济体对中国进行围堵，坚决予以回击

各经济体在美国的胁迫下，可能会出现一些对华不友好的行为。例如，配合美国加强商品原产地溯源，打击中国商品通过第三方转出口或通过简单加工再出口至美国的行为；部分经济体可能会对华加征关税以换取美国对其的豁免。

但是，就像各经济体难以形成抗美联盟一样，它们也难以形成统一的对华联盟。4月21日，中国商务部明确表示：“中方坚决反对任何一方以牺牲中方利益为代价达成交易。”

综上，尤其要警惕越南、柬埔寨等对美缺乏反制能力的经济体被美国胁迫围堵中国；对欧盟日韩是可以积极争取的，争取的效果除了意识形态外还取决于中国市场进一步扩大的程度；对加拿大是可以有较大机会合作的。

（二）中国要争取尽可能多的盟友，通过将中国建设成为全球最大的消费市场，构建国际利益共同体，把朋友搞得更多的，敌人搞得少少的，增强对美谈判的筹码

当前美国选择走向贸易和经济孤立主义，不仅将自身推向衰退，也在全球经济和政治格局中留下巨大空白。我国应当抓住机遇，填补美国留下的市场和地缘政治空间，促进世界经济秩序向更加公平的方向发展。

从贸易的角度，要构建国际利益共同体，对非美经济体大幅下调关税并牵头构建非美经济体的自由贸易体系，强化中欧、中日韩、中国东盟、中国拉美、中国非洲之间的区域合作。

在美国退出全球化进程的背景下，中国有条件也有必要成为全球进口核心，填补美国留下的市场空白，这是中国应对“关税战”的关键战略支点。未来要加快补上内需特别是消费短板，将中国建设成为全球最大的消费市场，成为非美世界最大的商品和货物购买者。由此，将消费势能转化为规则动能，中国有望实现从“市场追随者”向“规则构建者”的历史性跨越，赢得全球治理话语权。

风险提示：美国贸易政策变化超预期、全球关税博弈持续升级



目 录

一、如何理解特朗普“关税战”的漫天要价与反复无常？	5
（一）特朗普的心理底价：对全球加征 10%基准关税、对汽车等重点行业加征保护性关税、遏制中国和整合北美	5
（二）特朗普的博弈策略：利用美国霸权地位与反复无常的行事风格，抢夺博弈主动权	6
（三）需理性看待特朗普在“关税战”中不定期的态度软化	6
二、各经济体不同反应：处境、筹码、最优策略与可能结局	7
（一）中国：有必要、有能力、有底气坚决反制；打，奉陪到底；谈，大门敞开	7
（二）加拿大、墨西哥：同命不同运，前者坚决反制，后者忍气吞声	9
（三）欧盟、日本、韩国、印度等具备反制能力的经济体：最优策略是“以打促谈”，但显露出软弱性	11
（四）越南、柬埔寨等被大幅加征关税但又缺乏反制能力的经济体：弱国无外交，将被迫妥协退让，让渡利益以换取关税削减	13
（五）澳大利亚、新西兰等被加征 10%的经济体：大概率战略忍让，避免摩擦升级，尝试争取部分豁免	13
三、连横 vs 合纵：中国面临的挑战与机遇	14
（一）中国应警惕美国拉拢其他经济体对中国进行围堵，坚决予以回击	14
（二）中国要争取尽可能多的盟友，通过将中国建设成为全球最大的消费市场，构建国际利益共同体，把朋友搞得更多的，敌人搞得少少的，增强对美谈判的筹码	15

图表目录

图表 1： 中国与美国的部分博弈过程	8
图表 2： 加拿大、墨西哥与美国的部分博弈过程	9
图表 3： 欧盟、日本、韩国、印度与美国的部分博弈过程	11
图表 4： 越南、柬埔寨与美国的部分博弈过程	13
图表 5： 中国与非美经济体的互动和交流	16



一、如何理解特朗普“关税战”的漫天要价与反复无常？

特朗普于第二届任期之初，凌厉地向全球发起“关税战”，开出的极限价码以及反复无常的表态，都只是其操弄局势的手段。身处牌桌，只有看穿对手的底牌和套路，才能抓住获胜的机会。有必要透过纷繁的表象，理清特朗普在“关税战”中的心理底价与博弈策略。

（一）特朗普的心理底价：对全球加征 10% 基准关税、对汽车等重点行业加征保护性关税、遏制中国和整合北美

“漫天要价，坐地还钱”是特朗普最熟悉的商业规则，也是其引以为傲的所谓“交易的艺术”。当前的“对等关税”便属于典型的漫天要价，各经济体势必也要坐地还价。但最终交易能否达成、协议如何，则取决于交易双方的心理底价，其中特朗普的心理底价尤为关键，即他能接受的最基本的结局。从特朗普的漫天要价中，我们可以剥离出三条关键诉求，只要实现这三点，特朗普就算成功了，其他则都可以有谈判空间。

一是对全球加征 10% 的基准关税。4 月 9 日，特朗普宣布“对等关税”暂停实施 90 天（中国除外），但仍保留了最低 10% 的基准关税，大概率已是其让步的底线。一方面，要想通过加征关税来缩减贸易逆差，就要防止出现“关税洼地”，堵住转口贸易的漏洞。美国商务部长卢特尼克在被问及为何要对“企鹅岛”加征关税时回答称，对偏远无人岛征收关税是为了防止其他国家“钻空子”，阻止面临关税措施的国家通过偏远海岛向美国出口商品。另一方面，特朗普希望通过加征关税来增加财政收入，就必须尽可能扩大税基。美国财政部数据显示，4 月 1 日至 24 日，美国海关上缴的财政资金累计达近 160 亿美元，是 3 月同期的近 1.8 倍。考虑到美国一季度已大规模“抢进口”，则 4 月关税进一步增长或主要源于税率上升。

二是对汽车等重点行业加征保护性关税。钢铝、汽车、药品、半导体、木材等部分商品不在“对等关税”的征收范围内，但并不意味着不受“关税战”影响，而是特朗普想要依据 1962 年《贸易扩展法》第 232 条，对相关产业加征保护性关税。不是针对某个经济体的所有商品，而是针对所有经济体的某类商品，加征统一关税，以此来限制自由竞争、保护美国就业岗位，并促进传统优势制造业产业回流美国。其中，特朗普已分别于 2 月 10 日和 3 月 26 日宣布对钢铝和汽车加征 25% 的关税，并计划未来对药品、半导体、木材、关键矿产等商品进一步加征保护性关税。

三是重点针对中国、加拿大和墨西哥三国，意图遏制中国和整合北美。中国的和平崛起在美国看来挑战了其霸权地位，美国于 2018 年掀起中美贸易摩擦，2025 年又对中国加征 145% 的巨额关税（10%+10%+125%），在暂停实施“对等关税”中排除中国，对来自中国的小额包裹单独加征关税，都反映了美国对中国的刻意打压。加拿大和墨西哥则是仅有的两个与美国陆地接壤的邻国，在美国的地缘战略中具有特殊地位，既共同构成美国的地缘安全屏障（例如非法移民和毒品问题），也是美国维持全球霸权的战略腹地（例如北美经济一体化）。美国试图整合北美，让加拿大和墨西哥成为顺从的附庸，稳定“大后方”。在上一轮中美贸易摩擦期间，美国曾逼迫加墨两国在《北美自由贸易协定》（NAFTA）的基础上，于 2018 年签订《美墨加协定》（USMCA），对两国增加了诸多约束性条款，被各界戏称为“NAFTA 0.7 版”。如今美国又以芬太尼问题为借口，对《美墨加协定》以外的加拿大和墨西哥商品加征 25% 的关税，意味着 NAFTA 将进一步沦为 0.5 版。



（二）特朗普的博弈策略：利用美国霸权地位与反复无常的行事风格，抢夺博弈主动权

美国作为“关税战”的主动发起方，占据了一定的博弈优势：一是通过霸权地位采取单边关税行动，美国利用其全球经济最大“需求方”的结构性优势，迫使其他经济体在其设定的框架内回应。二是利用序贯博弈的先行者优势，美国能够主导议程设定并限定其他经济体的可选策略空间。三是在实施过程中重复博弈，美国将根据各经济体的反应不断调整关税力度、范围和时机，形成动态演进的战略互动。四是美国有意识地打破WTO等多边协作框架，转向直接的双边谈判，将关税作为讨价还价的工具重构双边和区域贸易关系，通过在各个双边关系中分别施压，试图规避各经济体的联合抵制，强化自身的谈判筹码。

与此同时，特朗普在关税政策上表现出的反复无常行为从形式上看似混乱，实际上展现出一以贯之的战略模式和逻辑。其一，特朗普时而宣布加征关税，时而宣布延期或减免，威胁与缓和交替使用，对同一经济体的态度短期内剧烈变化。通过引入不可预测性，使对手无法准确预测其下一步行动，从而增加了对手的决策成本和风险评估难度，避免了纯粹“鹰派”或“鸽派”立场的可预测性缺陷，保持了战略弹性。其二，特朗普表现出的不可预测性，增强了其威胁的可信度。例如不顾内阁成员和经济顾问建议大幅加征关税、在社交媒体上突然宣布重大政策或发表夸张言论等，使对手不敢赌特朗普是在虚张声势，迫使谈判对手提供更多让步以避免不可预测的损失。其三，通过制造政策不连贯性，特朗普实际上保持了随时调整立场的自由，避免被先前立场所束缚。这使美国能够根据谈判进展灵活调整策略，而非被迫遵循预设路径。

部分内阁成员曾建议以及市场一度希望特朗普能够分阶段逐步加征关税，但这是从稳定市场预期角度出发，而非从特朗普“要赢”的立场出发，注定不会被其采纳。当然，特朗普上述行为策略虽然在短期谈判中可能有效，但会严重扰乱国际经贸秩序、加剧市场波动，并损害美国的国际信誉，终将反噬自身。

（三）需理性看待特朗普在“关税战”中不定期的态度软化

如前所述，漫天要价和强硬姿态都只是特朗普达成目的的手段，属于极限施压的第一步。特朗普必然明白：当前的极限要价不可能被其他经济体全盘接受，即使美国身为“霸权国家”，也不可能与全世界为敌；一味地强硬也不是“交易的艺术”，要达成交易，势必会有妥协和让步。

尽管特朗普总体上会表现出胜券在握的高姿态，但也需不时释放态度缓和的信号。一是安抚市场情绪，避免市场剧烈波动引发金融风险；二是让其他经济体看到达成协议的可能性，避免将它们逼成统一战线，与美国形成激烈对抗。“过松”达不到威胁效果，“过紧”容易倒逼形成非美联盟，“一紧一松”就让其他经济体尤其是实力较弱或者对美依赖度较高的经济体开始主动让步并寻求谈判，分化瓦解。

当然，特朗普也不能容忍自己出现“示弱”的姿态，这对其向选民塑造出的政治形象是重大打击。因此，特朗普的态度缓和往往会通过以下方式表达：宣称其他经济体主动向其求和示好，而他大度地予以部分接受；等过段时间他又会否认双方关系缓和，对方必须接受他所提出的要求，如此不断反复。

不应过度纠结特朗普态度变化的表象，而应看清特朗普的心理底价、削弱美国谈判筹码、增强自身筹码，争取达成对自身最有利的协议。对于特朗普而言，即使最后的结果是对中国加征30%关税、对其他经济体加征10%关税、对汽车等商品加征25%关税，非但不是失败，而是巨大成功，已实现其初始目的。



二、各经济体不同反应：处境、筹码、最优策略与可能结局

美国对全球发起“关税战”，但各经济体反应不同，总体上可分为反制和忍让两大类。其中，反制包括中国和加拿大的坚决反制，以及欧盟式的“表态坚决但行动迟缓”；忍让包括澳大利亚、新西兰等能反制但避免摩擦升级，以及墨西哥、越南等因无能为力而被迫忍气吞声。因此，从双边博弈的角度，基于各自处境和最优策略，可以分为上述四大类；考虑到加拿大和墨西哥因独特的地缘位置，被单列为一类。根据各经济体的反应烈度从高到低，我们分为五大类进行讨论。

（一）中国：有必要、有能力、有底气坚决反制；打，奉陪到底；谈，大门敞开

中美贸易摩擦有些类似于重复囚徒困境博弈或其变体。一方面，中美在贸易问题上合则两利，斗则双输，若中国单方面妥协让步，则美国获益、中国受损。另一方面，中美博弈是长期的重复过程，美国要衡量加征关税的短期收益以及中国反制下的长期损失，从而为双方合作提供了可能。

重复囚徒困境博弈的最优策略非常明确，就是以牙还牙、针锋相对。如果美国对中国加征关税，中国就坚决予以反制；如果美国想要缓和，中国也愿意谈判。简而言之就是，“以斗争求和平则和平存，以妥协求和平则和平亡”“打得一拳开，免得百拳来”。

中国是全球所有经济体中，对美反制态度最坚决、决策最快速、力度也最大的国家。中国对美反制既有必要，也有能力，更有底气。

首先，美国刻意针对和打压中国，中国没有妥协退让的余地，坚决反制是唯一正确的选择。面对2月1日特朗普对华加征10%的“芬太尼关税”时，中国对美反制措施仍相对克制，仅对自美进口的约140亿美元商品加征报复性关税，占2024年自美进口总额的15%左右。但随着特朗普的单边霸凌做法变本加厉，中国对美反制措施也更加强硬，对美予以“对等反制”，导致特朗普恼羞成怒，将对华加征的“对等关税”由最初的34%升至125%。特朗普气急败坏的表现恰恰表明，中国的反制措施打破了其预设的博弈议程和节奏，为中国赢得了战略空间，并将特朗普架在了进退两难的位置。

其次，美国无法做到与中国进行实质性“脱钩”，中国的强硬反制会加速揭露美国“纸老虎”的本质。中国固然离不开美国市场，但美国企业和居民同样离不开中国，中国是全球第二大消费市场和全球第一货物贸易大国。中美贸易摩擦持续升级，只会加剧美国国内的通胀和经济衰退风险。在中国并未退让的情况下，当地时间4月11日晚，美国政府突然修改关税细则，将智能手机、笔记本电脑、硬盘等电子产品排除在“对等关税”之外，且未指定国家，反映出美国对中国供应链产业链的高度依赖。此外，特朗普近期频繁攻击美联储主席鲍威尔，说明其早已做好了将未来美国经济衰退的责任“甩锅”给美联储不降息的准备。随着美国经济衰退风险逐步暴露，特朗普将逐渐丧失筹码。

最后，中国是超大规模经济体，且当前经济企稳向好，推动一系列体制机制改革以扩大内需、提振消费后，将具备巨大的战略纵深空间。外部来看，在经历2018年中美贸易摩擦后，中国积极开拓国际市场，对美出口依赖度有所下降。内部来看，近年来中国科技自立自强水平显著提升，在集成电路、人工智能、人形机器人等领域多点突破；持续化解房地产、地方政府债务、中小金融机构等重点领域风险，风险缓释成效明显。从近期中国的坚决反制以及周边外交活动看，中国的应对非常从容；中国投资者和企业对“关税大棒”逐步脱敏，资本市场在一次性冲击后迅速反弹，社会预期总体平稳。有必要以此为契机，以超常规逆周期调节稳住企业和居民、稳住楼市股市资产价格，以更大力度的改革开放推动中国经济从债务和投资驱动转向科技和消费驱动，推动产业链全面



升级，化危为机、打赢“关税战”。

当前美国对华加征 145%关税的局面必然无法持续，30%-50%或是可能性较大的区间。“芬太尼关税”最初只是 10%，后面的 10%是针对中国反制措施的加码；“对等关税”最初是 34%，也有向下谈判的空间，后面升至 125%更多是数字游戏、虚张声势。当然，最终谈判结果如何，归根结底取决于中美双方的筹码和底气。关键是做好自己的事，唯有夯实自身实力，才能在博弈中争取主动。

图表1：中国与美国的部分博弈过程

经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
美国	2月1日	签署行政令	美国基于《国际紧急经济权力法》(IEEPA)，对中国输美产品加征 10%的关税，自 2月4日起生效。并终止对来自中国的低价值跨境包裹的零关税待遇。
中国	2月4日	国务院关税税则委员会发文、商务部发布公告等	中国宣布四项美国对华加征关税的反制措施，包括对原产于美国的能源等进口商品加征关税，自 2月10日起生效；对钨、碲、铋、钼、铟相关物项实施出口管制，自 2月4日起生效；将美国 PVH 集团、因美纳公司列入不可靠实体清单；对谷歌公司开展反垄断调查。
美国	2月7日	签署行政令	美国恢复对来自中国的低价值跨境包裹的零关税待遇。
美国	2月21日	发布总统备忘录	特朗普签署《美国优先投资政策》，备忘录要求加强对外国投资的审查，特别是可能影响美国关键基础设施和技术的领域，尤其针对中国对美投资要进行严格限制与审查。
美国	3月3日	签署行政令	特朗普修改 2月发布的行政命令，将对美国输美产品加征 10%的关税提高至加征 20%关税，自 3月4日起生效。
中国	3月4日	国务院关税税则委员会发文、商务部发布公告等	中国针对美国加征关税做出反制措施，包括对美国部分进口农产品加征 10%或 15%的关税，自 3月10日起生效；暂停美国原木进口；暂停 3 家美企大豆输华资质；将 10 家美国企业列入不可靠实体清单；将 15 家美国实体企业列入出口管制管控名单以及针对美国光纤产品开启规避调查六项措施。
美国	3月24日	签署行政令	美国可能对从任何直接或间接进口委内瑞拉石油的国家进口的所有商品征收 25%的关税，中国是委内瑞拉石油的最大买家。
美国	4月2日	签署行政令	美国对全球进口商品征收 10%的基准关税，并对中国额外加征 34%关税，4月9日生效。同时，再次终止对来自中国的低价值跨境包裹的零关税待遇，5月2日生效。
中国	4月4日	国务院关税税则委员会发文、商务部发布公告等	中国对美国所有输华商品加征 34%的反制关税，于 4月10日生效。中国还宣布对钆、钆、铽、镱、镱、铽和铽实施新的出口管制；对美国医用 CT 机用 X 射线管及其管芯的反倾销调查；将 11 家美国公司列入不可靠实体名单；对 15 家公司实行出口管制；以及禁止进口 Illumina 公司的基因测序仪等措施。
美国	4月8日	签署行政令	作为对中国加征 34%反制关税的报复，特朗普修改 4月2日行政令，宣布对华进口商品额外征收 50%的关税进行反击，对华加征“对等关税”税率升至 84%。
中国	4月9日	国务院关税税则委员会发文、商务部发布公告等	作为对美国 4月8日宣布的关税的回应，中国宣布额外征收 50%的关税，对美国的反制关税税率提高至 84%，新关税于 4月10日生效。同时宣布将 6 家美国公司列入不可靠实体名单，并对 12 家公司实施出口管制。
美国	4月9日	签署行政令	作为对中国加征 84%反制关税的报复，特朗普再次修改行政令，宣布对华加征的“对等关税”税率升至 125%。
中国	4月11日	国务院关税税则委员会发文	作为对美国 4月9日宣布的关税的回应，中国对美国进口商品加征关税税率由 84%提高至 125%，于 4月12日生效。并表示鉴于在目前关税水平下，美国输华商品已无市场接受可能性，如果美方后续对中国输美商品继续加征关税，中方



经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
			将不予理会。
美国	4月11日	海关与边境保护局	美国对智能手机、笔记本电脑、硬盘、芯片及半导体制造设备等电子产品实施“对等关税”豁免。
美国	4月17日	美国贸易代表办公室（USTR）	USTR 发布征求意见稿，提议对停靠美国港口的中国船只收取港口费，预计六个月后开始征收。
美国	4月22日	特朗普公开讲话	特朗普承认美国目前对中国出口商品的关税过高，高关税不会持续，后续会下调。但要求中国必须接受美国定的条款，否则中美贸易将中断。
中国	4月24日	商务部	商务部新闻发言人表示，截至4月24日，中美之间未进行任何经贸谈判。
美国	4月23日	白宫记者会	特朗普重申对华关税税率过高，影响中美贸易往来，但还没有决定下调税率。白宫发言人表示，特朗普在对华关税问题上的立场“没有软化”。

注：事件时间均为当地时间，下同

资料来源：粤开证券研究院根据新闻报道整理

（二）加拿大、墨西哥：同命不同运，前者坚决反制，后者忍气吞声

“离天堂太远，离美国太近”是加拿大和墨西哥最大的共同点。然而同样是面对美国的无理要求，加拿大坚决反制，墨西哥却只能忍气吞声。加拿大对美国加征的“芬太尼关税”、钢铝关税、汽车关税均进行了快速且有力的反制，墨西哥则除了宣称将进行反制以外，并无任何实质性举措。墨西哥之所以能够与加拿大一起被豁免《美墨加协定》范围内商品的加征关税，不是源于自身的努力，而是因为这是三边协定，以及加拿大的不懈抗争。

加拿大反制的底气来自于两方面：一方面，美加经济高度绑定，例如，加拿大是美国最大的原油和管道天然气进口来源国，因此美国在2月1日对加拿大和墨西哥加征25%关税时，特意将加拿大的能源产品单列出来，只加征10%。另一方面，特朗普针对加拿大的一系列不良举动，导致加拿大国内民族情绪高涨，加拿大政府需要顺应民意。例如特朗普频繁宣称要让加拿大成为美国的“第51个州”，引发加拿大民众集会抗议。

不同于加拿大这样的发达经济体，墨西哥只是个发展中经济体，虽然也与美国经济高度绑定，但更多是依附于美国，在双边关系中没有话语权。虽然考虑到国内民众情绪，墨西哥政府在口头上表达一下抗争，但行动上无能为力。

鉴于北美经济一体化对于美国的战略价值，特朗普实际上在4月2日的“对等关税”行政令中为加拿大和墨西哥预留了谈判空间。特朗普表示，如果“芬太尼关税”被终止或暂停，不符合《美墨加协定》的商品将只需加征12%的关税（原先是25%，即减半）。因此美加墨三国的谈判有可能会向此靠拢。

图表2：加拿大、墨西哥与美国的部分博弈过程

经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
美国	2月1日	签署行政令	美国基于《国际紧急经济权力法》（IEEPA），对加拿大和墨西哥输美产品加征25%的关税，对来自加拿大的能源产品加征10%的关税，自2月4日起生效。
加拿大	2月1日	新闻发布会	作为对美国关税的报复，加拿大宣布将对价值1550亿加元的美国产品征收25%



经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
			的关税。其中 300 亿加元的商品将在 2 月 4 日生效，1250 亿加元的商品将在 21 天内生效。
墨西哥	2 月 1 日	社交平台发文	墨西哥总统表示将对美国加征报复性关税。
加拿大	2 月 3 日	社交平台发文	加拿大总统在社交平台发文表示，随着加拿大实施其确保北部边境安全的计划，以解决芬太尼贩运问题，加美关税将暂停 30 天。
美国	2 月 3 日	社交平台发文	特朗普在社交平台发文称，墨西哥同意立即派遣一万名士兵到美墨边境，阻止芬太尼和非法移民进入美国境内。
美国	2 月 3 日	签署行政令	美国对墨、加两国加征关税的措施暂缓 30 天实施。
美国	2 月 10 日	签署行政令	对所有美国进口钢铁和铝征收 25% 的关税，并取消对加拿大、墨西哥等贸易伙伴的钢、铝免税配额和豁免政策，于 3 月 12 日生效。
加拿大	2 月 10 日	正式声明	加拿大安大略省宣布对向美国密歇根州、明尼苏达州和纽约州 150 万个家庭和企业出口的所有电力征收 25% 的附加费，回应特朗普对加拿大的钢铝关税。
美国	2 月 11 日	社交平台发文	以加拿大安大略省对美电力加征 25% 附加费为由，特朗普宣布对加拿大钢铝产品加征 25% 附加关税，总税率达 50%，于 3 月 12 日生效。
加拿大	2 月 11 日	正式声明	若美国实施 50% 关税，加拿大安大略省将切断对纽约、密歇根等州的电力供应。
美国	2 月 11 日	白宫声明	美国对加拿大进口的钢铝产品加征的 25% 额外关税将不会生效。
美国	2 月 21 日	备忘录	美国考虑对加拿大提出正式的《美墨加协定》（USMCA）争端。
美国	2 月 26 日	美国内阁会议	特朗普表示对墨西哥和加拿大加征 25% 关税的措施将于 4 月 2 日生效。
美国	3 月 3 日	白宫答记者问	特朗普宣布对墨西哥和加拿大加征 25% 关税的措施将于 3 月 4 日生效。
加拿大	3 月 3 日	加拿大总理办公室发布声明	若美国从 3 月 4 日起对加拿大输美商品加征关税，那么加拿大也将从当天起对价值 300 亿美元的美国商品征收 25% 的关税。
墨西哥	3 月 4 日	新闻发布会	墨西哥总统表示，墨西哥将采取措施应对美加征关税，该措施将于 9 日宣布。
美国	3 月 6 日	签署行政令	美国修改了 3 月 4 日的关税，以豁免从加拿大、墨西哥进口的符合 USMCA 原产地规则要求的产品，并将钾肥的关税降至 10%，对不符合 USMCA 原产地规则要求的产品加征 25% 关税，于 3 月 7 日生效。
加拿大	3 月 6 日	社交平台发文	加拿大财政部长在社交平台表示，由于美国已同意暂停对加拿大符合 USMCA 规则的产品征收关税，4 月 2 日前加拿大不会对美国商品（价值 1250 亿加元）征收第二阶段报复性关税。
加拿大	3 月 11 日	联合声明	加拿大安大略省政府同意暂停对美国三个州出口的所有电力征收 25% 的附加费。
加拿大	3 月 12 日	公开记者会	为回应美国对所有进口钢铁和铝征收 25% 关税的举措，加拿大对美国价值 126 亿加元的钢铁产品、价值 30 亿加元的铝产品和价值 142 亿加元的其他产品加征 25% 的报复性关税，于 3 月 13 日生效。
美国	3 月 26 日	签署行政令	基于 1962 年《贸易扩展法》第 232 条款，美国对所有进口汽车及部分汽车零部件加征 25% 关税，于 4 月 2 日生效。
墨西哥	3 月 28 日	公开活动	墨西哥总统辛鲍姆表示，反对美国单方面加征 25% 汽车关税，墨西哥将等待特朗普于 4 月 2 日宣布新的关税措施后做出“全面回应”。
加拿大	4 月 3 日	记者会	加拿大对从美国进口的不符合美墨加协定的汽车征收 25% 的关税，对符合美墨加协定进口汽车中的非加拿大和非墨西哥成分的零部件征收 25% 的关税，于 4 月 9 日生效。
美国	4 月 10 日	社交平台发文	特朗普在社交平台发文，指责墨西哥未能履行两国于 20 世纪 40 年代签署的一份水资源分配协议，并威胁对墨实施加征关税等反制措施。
美国	4 月 14 日	商务部	美国将从墨西哥进口的大部分番茄征收 20.91% 的关税，于 7 月 14 日起生效。
墨西哥	4 月 15 日	新闻发布会	墨西哥农业部长表示，两国应该就美国有关番茄倾销的指控进行谈判。



经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
墨西哥	4月21日	公开活动	墨西哥总统表示，上周与特朗普就美国对部分墨西哥商品的关税进行了讨论，但双方尚未达成协议。
美国	4月23日	公开记者会	特朗普称，美国不需要加拿大的任何商品，计划继续提高对加拿大的汽车关税。

资料来源：粤开证券研究院根据新闻报道整理

（三）欧盟、日本、韩国、印度等具备反制能力的经济体：最优策略是“以打促谈”，但显露出软弱性

欧盟、日本、韩国、印度分别被特朗普加征 20%、24%、25%、26% 的关税。按理来说，这些经济体对美国具备一定反制能力，其最优策略应该与中国一样，都是“以打促谈”。但从现实表现来看，并非如此，而是显露出明显的软弱性。例如，欧盟直至 4 月 9 日才对美国 2 月 10 日公布的钢铝关税进行反制，而在美国宣布暂停实施“对等关税”90 天后，欧盟也宣布暂停实施该反制措施。4 月 8 日，韩国代理总统表示，希望与美国谈判，不会联合中日抵制美国关税。印度早在特朗普“对等关税”正式公布之前，便承诺大规模采购美国油气，让美国成为印度主要能源供应国。截至 4 月 27 日，日本也未对美国出台反制措施。

其一，欧盟、日本、韩国等经济体与美国属于盟友关系，暂时还没有像中国一样遭受美国的刻意针对，因此抱有一定的侥幸心理，希望通过谈判得到减免。

其二，欧盟、日本、韩国在国防安全等方面依赖美国，导致对美反制的底气和筹码不足。印度虽然相对独立，但在地缘政治等方面与美国有合作空间，态度同样暧昧。

其三，欧盟内部一盘散沙，难以形成统一意见。这从欧盟对美国钢铝关税的反制措施迟滞 2 个月才出台便可见一斑，相较之下，中国对美国均是快速反制。德国和法国对美反制态度相对坚定，但欧盟内的边缘国家态度较为犹豫，一是担心摩擦升级，二是不像德法，其对美出口依赖度和受关税冲击要小一些。

这些经济体大概率能够通过利益交换与美国达成协议，获得一定程度的关税减免。但由于其显露出的软弱性，谈判进程将由美国主导，谈判结果也将偏向美国利益。

图表3：欧盟、日本、韩国、印度与美国的部分博弈过程

经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
美国	2月10日	签署行政令	对所有美国进口钢铁和铝征收 25% 的关税，并取消对欧盟等贸易伙伴的钢、铝免税配额和豁免政策，于 3 月 12 日生效。
美国	2月13日	总统备忘录、新闻发布会	特朗普宣布向全球征收“对等关税”，要求美国与贸易伙伴的关税税率完全相等，并考虑对使用增值税制度的国家加征关税，最早 4 月 2 日实行。
印度	2月13日	特朗普和莫迪会谈	印度希望就关税问题与美国开展谈判，双方宣布达成《印美 21 世纪协定》，确保到 2030 年印美双边贸易额突破 5000 亿美元，并加快双边防务、商业和技术合作。同时，印度承诺大规模采购美国油气，让美国成为印度主要能源供应国。
美国	2月13日	特朗普和莫迪会谈	美国表示印度存在“贸易壁垒”，美国仍要在关税上与印度实现对等。特朗普强调对印度军售数额将增加数十亿美元，印度将购买美国 F-35 隐形战斗机和民用核能技术。
美国	2月21日	备忘录	美国白宫发布《保护美国公司和创新者免受海外勒索和不公平的罚款和处罚备



经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
			忘录》，要求对欧盟部分经济体的数字服务税展开贸易调查。
欧盟	3月12日	欧盟委员会	针对美国全球钢铝关税采取报复性措施，对总值260亿欧元的美国输欧产品加征关税。将分两步走，第一步是4月1日起，恢复2018年和2020年为回应当年美国钢铝关税而加征的报复性关税，覆盖美国输欧船只、摩托车乃至波旁威士忌等，涉及产品总值约80亿欧元。第二步是4月中旬起，将对180亿欧元美国输欧产品加征报复性关税，涉及牛肉、海鲜、奶制品及家电、纺织品等。
美国	3月13日	社交平台发文	特朗普发文批评欧盟对美国威士忌征收50%关税，若不立即取消，将对欧盟酒类加征200%关税。
法国	3月13日	公开活动讲话	法国总理表示，对于13日特朗普的关税威胁，法国不会屈服。
欧盟	3月20日	欧盟委员会	欧盟将第一批关税实施时间推迟至4月中旬。
美国	4月2日	签署行政命令	对欧盟加征20%关税；对日本加征24%关税；对韩国加征25%关税；对印度加征26%关税，于4月9日生效。
法国	4月3日	政府会议	法国总统马克龙强烈批评美国的“对等关税”，呼吁法国企业暂停在美投资。
日本	4月7日	日本政府	日本首相石破茂与特朗普通话，希望特朗普放弃对日本加征关税。
欧盟	4月7日	欧盟委员会	欧盟向美国提出对汽车和工业品“零对零”关税。
美国	4月7日	答记者问	特朗普强硬拒绝了欧盟提出的与美互免关税的提议，没有暂停关税政策的考虑。
韩国	4月8日	记者采访	韩国代理总统表示，希望与美国谈判，不会联合中日抵制美国关税。
欧盟	4月9日	欧盟部长级会议	针对美国的钢铝关税，欧盟成员国投票通过首轮对美关税反制措施，将对价值约220亿美元美国产品征收高达25%关税，分两部分实施，第一部分于4月15日起生效，第二部分关税计划于5月15日开始。由于担心美国政府报复，在爱尔兰、法国和意大利的游说下，波旁威士忌、葡萄酒和乳制品已从反制关税清单中删除。同时，欧盟表示，如果美国同意达成公平、平衡的谈判结果，这些反制措施可以随时停止。
美国	4月9日	签署行政令	美国暂缓对部分经济体征收“对等关税”90天，仍维持10%的基准关税。
欧盟	4月10日	社交平台发文	欧盟委员会主席表示，对美国约210亿欧元的进口商品额外关税，暂缓征收90天。
日本	4月14日	日本众议院预算委员会会议	日本首相表示，在即将与美国举行的关税谈判中，日本“不准备作重大让步”，也“不会急于达成协议”。
日本	4月15日	日本公平贸易委员会	日本宣布美国谷歌公司违反日本《反垄断法》，要求其立即停止不正当竞争行为。这是日本对美国大型公司发出第一份行政终止令。
美国	4月16日	社交平台发文	特朗普突然宣布参加美日谈判，并在会后发文表示谈判取得“重大进展”。
日本	4月17日	公开讲话	日本首相表示，日本和美国之间存在差距，未来的谈判“不会轻松”。
印度	4月21日	印度政府声明	美国副总统访问印度，加速印美双边贸易协定谈判是此次会谈的重点议题。
日本	4月22日	日本媒体报道	日本首相透露，特朗普明确要求将美日之间的贸易逆差降至零，并要求日本扩大进口美国汽车。同时，日本还需开放牛肉、大米、水产、马铃薯等更多农产品进口，取消关税以外的限制。
印度	4月23日	印度政府	印度谈判代表于4月23日开始在美国进行为期三天的访问，以制定切实可行的90天路线图。
韩国	4月24日	韩国媒体报道	美韩展开“2+2”部长级对话，韩国希望与美国协商废除或最大限度地降低对韩国加征的25%关税，作为条件，考虑扩大进口美国产液化天然气、取消部分“非关税壁垒”，同时还讨论了双方在造船领域的合作。
美国	4月24日	答记者问	美国财政部长斯科特·贝森特在4月24日参加美韩双边会谈后表示，美国 and 韩国可能最快在下周就贸易达成“谅解协议”。

资料来源：粤开证券研究院根据新闻报道整理



（四）越南、柬埔寨等被大幅加征关税但又缺乏反制能力的经济体：弱国无外交，将被迫妥协退让，让渡利益以换取关税削减

越南、柬埔寨等东南亚经济体对美出口依赖度较大，同时对美国又缺乏有效的反制能力。以越南为例，2024 年越南对美商品出口是自美商品进口的 11.4 倍，对美商品贸易顺差占对美商品出口的 91.2%，因此被美国加征 46% 的关税（根据顺差占比对半加征）。同时，越南对美商品出口中，家具、玩具、服装等劳动密集型商品占比四成左右，而这类商品利润率低、可替代性强、价格敏感。可以说，越南从供需两方面都无法对美国形成反制，而美国对越南加征关税将显著冲击越南出口，严重影响越南经济和就业。

由于缺乏反制能力，越南、柬埔寨在遭遇美国加征关税时，面临的不是中美之间的重复囚徒困境博弈，而是力量不对称博弈。双方力量悬殊，美国作为霸权国家掌握绝对的话语权；越南、柬埔寨不具备“以打促谈”的选项，只能单方面妥协让步。面对 46% 和 49% 的大幅加征关税，越南表示愿意对美国商品给予“零关税”待遇，柬埔寨则提议对 19 类美国商品的关税从最高 35% 降至 5%，然而美国仍不满意。

美国仍需要越南等东南亚经济体作为其劳动密集型商品的供应方，因此接近 50% 的加征关税税率大概率也会下调，但需要越南等国进行利益交换，例如大量进口美国商品、对美国商品下调关税税率、向美国企业开放国内市场和行业准入等。

图表4：越南、柬埔寨与美国的部分博弈过程

经济体	时间	信息渠道	相关事件/相关表述
美国	4 月 2 日	签署行政命令	美国对越南加征 46% 关税，对柬埔寨加征 49% 关税，于 4 月 9 日生效。
柬埔寨	4 月 4 日	柬埔寨媒体	柬埔寨首相致函特朗普，提议将对 19 类美国商品的关税从最高 35% 降至 5%。
越南	4 月 4 日	政府法令	越南下调进口美国农产品、汽车、能源、木材等商品的关税税率。
越南	4 月 5 日	越南政府	越南总理与特朗普通电话，表示愿意对美国商品实行“零关税”。
美国	4 月 5 日	电视采访	特朗普贸易顾问纳瓦罗表示，越南提出取消对美国商品征收的进口关税，还不足以使美国政府取消关税。
柬埔寨	4 月 16 日	柬埔寨政府发言人办公室	柬埔寨副总理领导的“柬美贸易与投资关系工作组”，通过视频会议与美国贸易代表格里尔展开首轮贸易谈判。
美国	4 月 21 日	商务部	美国商务部宣布对来自柬埔寨、马来西亚、泰国和越南的太阳能产品加征反倾销税和反补贴税，税率最高超 3000%。
越南	4 月 23 日	越南媒体	越南已派副总理率团赴美国谈判。

资料来源：粤开证券研究院根据新闻报道整理

（五）澳大利亚、新西兰等被加征 10% 的经济体：大概率战略忍让，避免摩擦升级，尝试争取部分豁免

美国对全球 180 多个经济体加征“对等关税”，其中，57 个经济体被加征税率高于 10%，其余经济体均被加征 10% 的基准关税。这些被加征 10% 的经济体中，除了众多缺乏反制能力的小经济体以外，也有澳大利亚、新西兰等具备一定反制能力的发达经济体。

然而，澳大利亚、新西兰等经济体大概率选择战略忍让，避免摩擦升级。一方面，



被加征 10%关税虽然会对出口和经济造成较大冲击，但尚处可承受区间，如果对美反制招致美国进一步加征，将对经济造成更严重的破坏。另一方面，如前所述，对全球加征 10%的基准关税是特朗普的心理底价，10%已属优待，向下谈判的空间较小。

当地时间 4 月 3 日，澳大利亚总理在记者会上表示，澳大利亚不会寻求对美国产品征收“对等关税”，不会加入导致价格上涨和增长放缓的逐底竞赛。新西兰贸易部长也在发布会上表示，尽管新西兰出口商品被加征关税，但相比其他国家，新西兰被加征税率较低，对这一关税决定“感到宽慰”；同时他还强调，新西兰不会考虑实施报复性关税。当然，有时为了安抚选民，西方政治人物可能需要“言行不一”的表态。4 月 16 日，澳大利亚总理在联邦选举前的电视辩论中承诺，不会屈服于美国总统特朗普，将在与美国贸易争端中捍卫澳大利亚的利益。

不过，考虑到澳大利亚、新西兰等经济体与美国的盟友关系，以及双方在贸易差额以及产业竞争方面的矛盾不大，例如美国对澳大利亚存在货物贸易顺差，双方有可能通过谈判达成协议，对部分商品予以豁免。

三、连横 vs 合纵：中国面临的挑战与机遇

从博弈格局的角度，当前美国对各经济体发动“关税战”，与中国战国时期的秦国对六国有相似之处。对各经济体而言，最理想的情景是联合起来，即“六国合纵”，共同对美国施压，让美国知难而退；对美国而言，则是拉拢一批，打击一批，分化挑拨，类似“秦国连横”。当然，我们不能机械类比战国时期的形势与终局，在全球多边博弈中，中国既面临挑战，也迎来历史性机遇。

（一）中国应警惕美国拉拢其他经济体对中国进行围堵，坚决予以回击

各经济体在美国的胁迫下，可能会出现一些对华不友好的行为。例如，配合美国加强商品原产地溯源，打击中国商品通过第三方转出口或通过简单加工再出口至美国的行为；部分经济体可能会对华加征关税以换取美国对其的豁免。

但是，就像各经济体难以形成抗美联盟一样，它们也难以形成统一的对华联盟。其一，如前所述，美国固然是全球第一大消费市场，但中国也是全球第二大消费市场，像欧盟、日韩等经济体不可能为了美国市场而放弃中国市场。其二，墨西哥、越南等发展中经济体虽然有想要复制或取代中国“世界工厂”地位的想法，但美国想要的不是“第二个中国”，而是完全依附于美国的低端生产国，二者之间存在明显冲突。其三，中国已深度融入全球价值链供应链产业链，任何一国想剥离中国，都将面临巨大反噬。

4 月 21 日，中国商务部明确表示：“绥靖换不来和平，妥协也得不到尊重。为一己一时私利，以损害别人利益来换取所谓豁免是与虎谋皮，最终只能是两头落空，损人不利己。中方坚决反对任何一方以牺牲中方利益为代价达成交易。如果出现这种情况，中方绝不接受，将坚决对等地采取反制措施。中方有决心有能力维护自身权益。”

综上，尤其要警惕越南、柬埔寨等对美缺乏反制能力的经济体被美国胁迫围堵中国；对欧盟日韩是可以积极争取的，争取的效果除了意识形态外还取决于中国市场进一步扩大程度；对加拿大是可以有较大机会合作的。



（二）中国要争取尽可能多的盟友，通过将中国建设成为全球最大的消费市场，构建国际利益共同体，把朋友搞得更多的，敌人搞得少少的，增强对美谈判的筹码

当前美国选择走向贸易和经济孤立主义，不仅将自身推向衰退，也在全球经济和政治格局中留下巨大空白。我国应当抓住机遇，填补美国留下的市场和地缘政治空间，促进世界经济秩序向更加公平的方向发展。一是 WTO 体系面临前所未有的危机，我国作为世界第二大经济体和最大贸易国，有责任也有能力推动多边贸易体系改革，提出更加包容、平衡的争端解决机制改革方案，强化发展中国家在多边贸易体系中的话语权。二是美国将金融体系武器化的行为正推动国际货币金融体系加速变革，人民币国际化和去美元化进程面临难得的历史机遇。三是全球“关税战”正在加速全球产业链重构，传统“以效率为中心”的全球价值链体系正向“以安全为中心”转变，这一转变为我国引领新一轮产业链重构提供了契机。

从贸易的角度，要构建国际利益共同体，对非美经济体大幅下调关税并牵头构建非美经济体的自由贸易体系，强化中欧、中日韩、中国东盟、中国拉美、中国非洲之间的区域合作。

一是充分利用当前美国已成为全球贸易经济体众矢之的契机，尤其强化中欧、中日韩、中国与“一带一路”沿线国家的经贸关系，研究构建非美经济体内部低关税乃至零关税的贸易体系，应对美国霸权主义下 WTO 贸易秩序的崩塌。当然这里的前提条件是中国通过改革成为全球最大的消费市场，替代美国成为最大的买家。欧洲方面，特朗普在俄乌冲突问题的立场、美国副总统万斯在欧洲慕尼黑安全会议对欧洲的炮轰、特朗普对欧盟加征关税，从价值观和经济利益上美欧关系逐步疏离。反观中欧，地缘政治上没有冲突，经济利益上存在非常强的互补，中欧联合可以很好反制美国。中国可以将过去从美国进口的飞机、农产品转从欧洲进口，将进口波音飞机改为进口欧洲空客，大幅增加对欧洲农产品进口；同时中欧可以在服务贸易诸如高等教育、旅游等方面展开更密切的合作。中日韩方面，有必要进一步强化经贸联系。3月30日，中日韩经贸部长会议时隔5年重启，中日韩三方宣布将加强在 RCEP、WTO 等区域及多边框架下的合作，并加快推进中日韩自贸协定谈判，共同应对美国关税的冲击。中国东盟方面，特朗普对越南等国加征高达 46% 的关税，但越南经济对外高度依赖的特征导致其不具备反制能力；同时中国通过越南等国转口贸易以及企业到越南投资设厂规避关税变得不可行，也将影响东盟经济体的经济。因此，中国与东盟之间强化低税率、零税率自贸协定对东盟经济体而言是非常有必要的，当然中国也要要求东盟经济体不得协助美国提高其从中国进口的关税税率。中国与非洲、拉美方面，既可以在资源方面实现合作，而且可以从运河航运方面强化中国的正当权益。

二是加强双边和多边贸易协定，让双方在贸易往来中实现互利共赢；中国对其他经济体实施出口多元化的同时要避免因冲击其国内市场而将其他经济体推到对立面。帮助新兴市场完善基础设施建设，开发适合当地需求的产品，促进当地的经济发展和消费升级，同时也带动中国相关产业的发展。

三是建立全球供应链合作伙伴关系。中国出口企业与国外优质供应商建立长期稳定的合作关系，不但可以带动当地的就业和经济发展，而且中国企业可以通过全球供应链协同管理，优化资源配置，实现共赢。

四是妥善处理与其他经济体的贸易摩擦，构建和平解决机制工具箱。在法律与规则框架内解决争议，倡导平等有序的多边谈判机制；灵活运用经济外交手段解决，以利益交换、市场准入开放等作为谈判筹码。



在美国退出全球化进程的背景下，中国有条件也有必要成为全球进口核心，填补美国留下的市场空白，这是中国应对“关税战”的关键战略支点。未来要加快补上内需特别是消费短板，将中国建设成为全球最大的消费市场，成为非美世界最大的商品和货物购买者。由此，将消费势能转化为规则动能，中国有望实现从“市场追随者”向“规则构建者”的历史性跨越，赢得全球治理话语权。

（详见《重新理解特朗普行为逻辑：中国应对的三大原则和五大建议》）

图表5：中国与非美经济体的互动和交流

经济体	时间	方式	相关事件/相关表述
中日韩	3月30日	中日韩经贸部长会	三国经贸部门一致同意，将加强在世界贸易组织、区域全面经济伙伴关系协定、亚太经济合作组织等区域及多边框架下合作，就加快中日韩自贸协定谈判进行讨论。
欧盟	4月8日	电话会谈	李强总理同欧盟委员会主席冯德莱恩通电话，中方表示将同包括欧盟在内的世界各国加强合作。欧盟表示愿同中方推进各领域高层对话，深化经贸、绿色经济、气候变化等领域互利合作。
东盟	4月9日	视频通话	中国商务部部长与东盟轮值主席国、马来西亚贸工部长视频通话，双方围绕加强中马和中国—东盟经贸合作、共同应对美加征所谓“对等关税”等问题深入交换意见。
二十国集团	4月10日	视频通话	中国商务部部长与二十国集团轮值主席国、南非贸工部长视频通话，双方围绕应对美加征所谓“对等关税”，加强中南经贸合作，发挥二十国集团、金砖国家等多边平台作用等问题进行交流。
欧盟	4月10日	欧盟委员会发言人	欧盟委员会宣布与中国达成重要共识，双方将启动以“最低进口价格”机制替代现行对华电动汽车关税的谈判。
越南	4月10日	越南第389号指导委员会公告	越南将严打涉及商品原产地的贸易欺诈行为、货物非法过境以及被用作向第三国出口虚假货物以逃税的中转站行为。
西班牙	4月11日	西班牙对中国的国事访问	中西两国最高领导人交流，联合发布《中华人民共和国和西班牙王国关于加强全面战略伙伴关系的行动计划（2025—2028年）》，强调加强经济、贸易和投资等领域合作。
金砖国家	4月11日	视频通话	中国商务部部长与金砖国家轮值主席国巴西副总统视频通话，双方围绕加强中巴经贸合作，应对美加征所谓“对等关税”，发挥金砖国家、二十国集团等多边平台作用等问题进行交流。
WTO	4月11日	视频通话	中国商务部部长与世贸组织总干事视频通话，双方围绕应对美加征所谓“对等关税”、维护多边贸易体制、发挥世贸组织作用等问题进行交流。
越南	4月14日	中方对越南的国事访问	中越双方签署45份双边合作文本，发布《关于持续深化全面战略合作伙伴关系、加快构建具有战略意义的中越命运共同体的联合声明》。双方同意开展更加紧密的多边战略协作，重申维护以世贸组织为核心、以规则为基础，开放、透明、包容、非歧视的多边贸易体制。
马来西亚	4月16日	中方对马来西亚的国事访问	中马双方签署30多份双边合作文本，发布《关于构建高水平战略性中马命运共同体的联合声明》。
柬埔寨	4月17日	中方对柬埔寨的国事访问	中柬双方签署30多份双边合作文本，发布《关于构建新时代全天候中柬命运共同体、落实三大全球倡议的联合声明》。
英国	4月18日	媒体专访	英国财政大臣表示，拒绝美方“孤立中方”的要求，英国应与中国建立更深层次的伙伴关系，而非设置新的障碍。
柬埔寨	4月20日	柬埔寨美国商会会长	柬埔寨美国商会会长披露，柬埔寨政府正在制定新程序和计划，以控制和防止



经济体	时间	方式	相关事件/相关表述
			其他国家利用柬埔寨，作为出口到美国的“中转站”。
韩国	4月21日	韩国关税厅成立特别工作组	韩国关税厅成立特别工作组，严查借道韩国出口美国的行为。
中国	4月21日	商务部	针对美国以关税手段胁迫其他国家限制对华经贸合作，中方绝不接受，将坚决对等地采取反制措施。
印度	4月21日	印度财政部	印度宣布对部分进口钢铁征临时关税，以遏制来自中国的廉价进口，即日起生效，有效期为200天。
欧盟	4月22日	欧盟委员会主席公开发言	美欧关税谈判不会影响中欧关系，欧盟对华政策保持不变，不会对华“脱钩”。
韩国	4月23日	出口管制	相关媒体报道，中国商务部向韩国制造电力变压器、电池、显示器等产品的企业发函，明确要求其不得向美国国防公司出口含有中国稀土的产品，否则或将面临制裁。

资料来源：粤开证券研究院根据新闻报道整理



分析师简介

罗志恒，2020 年 11 月加入粤开证券，现任总裁助理，兼首席经济学家、研究院院长，证书编号：S0300520110001。

马家进，经济学博士，2021 年 7 月加入粤开证券，现任首席宏观分析师，证书编号：S0300522110002。

分析师声明

本报告署名分析师在此声明：本人具有中国证券业协会授予的证券投资咨询执业资格或相当的专业胜任能力，在执业过程中恪守独立诚信、勤勉尽职、谨慎客观、公平公正的原则，独立、客观地出具本报告，结论不受任何第三方的授意或影响。本报告反映了本人的研究观点，不曾因，不因，也将不会因本报告中的具体推荐意见或观点而直接或间接接收到任何形式的报酬。

与公司有关的信息披露

粤开证券具备证券投资咨询业务资格，经营证券业务许可证编号：10485001。

本公司在知晓范围内履行披露义务。

股票投资评级说明

投资评级分为股票投资评级和行业投资评级。

股票投资评级标准

报告发布日后的 12 个月内公司股价的涨跌幅度相对同期沪深 300 指数的涨跌幅为基准，投资建议的评级标准为：

买入：相对大盘涨幅大于 10%；

增持：相对大盘涨幅在 5%~10%之间；

持有：相对大盘涨幅在-5%~5%之间；

减持：相对大盘涨幅小于-5%。

行业投资评级标准

报告发布日后的 12 个月内行业股票指数的涨跌幅度相对同期沪深 300 指数的涨跌幅为基准，投资建议的评级标准为：

增持：我们预计未来报告期内，行业整体回报高于基准指数 5%以上；

中性：我们预计未来报告期内，行业整体回报介于基准指数-5%与 5%之间；

减持：我们预计未来报告期内，行业整体回报低于基准指数 5%以下。



免责声明

本报告由粤开证券股份有限公司（以下简称“本公司”）向专业投资者客户及风险承受能力为稳健型、积极型、激进型的普通投资者客户（以下统称客户）提供。若您并非上述类型的投资者，请取消阅读，请勿收藏、接收或使用本研究报告中的任何信息。公司不会因接收人收到本报告而视其为客户。

本报告基于本公司认为可靠的公开信息和资料，但本公司不保证信息的准确性和完整性，亦不保证所包含的信息和建议不会发生任何变更。本公司可随时更改报告中的内容、意见和预测，且并不承诺提供任何有关变更的通知。本公司力求报告内容的客观、公正，但文中的观点、结论和建议仅供参考，不构成所述证券的买卖出价或询价，在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下，本公司不对任何人因使用本报告中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。投资者据此做出的任何投资决策与本公司、本公司员工或者关联机构无关。

本公司在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。本公司可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

市场有风险，投资需谨慎。投资者不应将本报告作为作出投资决策的唯一参考因素，亦不应认为本报告可以取代自己的判断。在决定投资前，如有需要，投资者务必向专业人士咨询并谨慎决策。

本报告版权仅为本公司所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得本公司同意进行引用、刊发的，须在允许的范围内使用，并注明出处为“粤开证券研究”，且不得对本报告进行任何有悖意愿的引用、删节和修改。如因侵权行为给本公司造成任何直接或间接的损失，本公司保留追究一切法律责任的权利。本公司并不对其他网站和各类媒体转载、摘编的本公司报告负责。合法取得本报告的途径为本公司网站及本公司授权的渠道，非通过以上渠道获得的报告均为非法，本公司不承担任何法律责任。

联系我们

广州市黄埔区科学大道 60 号开发区控股中心 19、22、23 层

北京市西城区广安门外大街 377 号

网址：www.ykzq.com