

美国贸易战历史回顾： 擅长多维立体贸易战

◎薛威 张明 陈骁

摘要：特朗普上任后，美国的贸易保护倾向明显加重，与贸易伙伴之间的贸易摩擦爆发频率也显著提升。贸易战已经成为经济全球化前进的严重阻碍，贸易战升级的风险也将显著影响此轮全球经济复苏的前景。本文通过对历史上发生的美国与其他主要国家之间的贸易战进行梳理，总结、归纳了贸易战双方的普遍应对措施及其影响。

关键词：贸易战；美国；国际经验；中国

一、美国贸易保护倾向严重，中美贸易战风险加剧

特朗普上任后，美国立即退出 TPP，继而重新谈判北美自由贸易协定（NAFTA）。另外，特朗普还在访问中国、德国、日本、韩国等主要贸易伙伴国时强调缩减贸易逆差等问题，表明了其要加强贸易保护的倾向。从近期美国开出的贸易罚单与调查名录来看，美国与贸易伙伴国之间的贸易摩擦爆发频率显著提升（见表 1）。结合目前全球经济温和复苏的背景，可以发现贸易战已经成为经济全球化前进的严重阻碍，贸易战升级风险也将显著影响此轮全球经济复苏的前景。

就中国而言，特朗普竞选期间就对中国巨大的对美贸易顺差颇有微词，并指责中国操纵汇率，甚至声明当选后将向中国进口商品征收 45% 的关税。尽管特朗普上任后对中国态度有所缓和，并没有立即展开对中国的贸易调查，但随着特朗普执政超过半年，美国对中国的贸易调查迅速展开。2017 年 8 月中下旬，美国对中国发起的“301 调查”，主要集中在技术和知识产权方面；2018 年 2 月中旬，美国对钢铝产品进口的“232 调查”报告发布，中国出口的钢铝产品大概率将被征收高额关税。考虑到“301 调查”报告尚未发布，一旦报告发布且内容涉及美国对中国在技术和知识产权方面的不满，中美贸易摩擦将大概率升级，贸易战风险极可能加剧。

二、国际经验：美国擅长多维立体贸易战

二战后，随着 1947 年《关税与贸易总协定》的签署，以美国为中心的全球贸易体系得以构建，但此后美国与各国的贸易摩擦却时常发生。由于欧共体（欧盟）、日本及苏联（1992 年后为俄罗斯）经济体量可观，也有一定的反制能力，所以我们主

作者简介：薛威，平安证券宏观分析师；张明，平安证券首席经济学家；陈骁，平安证券首席债券分析师。

表1 2018 年以来美国对各国贸易调查及制裁事件一览

时间	被制裁国	美方代表	贸易制裁内容
1月2日	比利时、哥伦比亚、泰国	商务部长威尔伯罗斯	发布对来自比利时等三国进口柠檬酸和部分柠檬酸盐的反倾销税调查的肯定性初步裁决
1月9日	加拿大	商务部长威尔伯罗斯	发布对来自加拿大的未涂布磨木纸进口进行反补贴调查的肯定性初步裁定
1月10日	南非、乌克兰	商务部长威尔伯罗斯	发布对来自南非和乌克兰的碳钢和合金钢线材进口反倾销税调查的肯定性最终裁决
1月11日	中国等钢铁进口来源国	商务部长威尔伯罗斯	商务部长威尔伯罗斯向特朗普正式提交了商务部调查钢厂产品进口对美国国家安全影响的调查结果
1月17日	中国、印度	美国商务部	发布对中国和印度进口的不锈钢法兰的肯定性初步裁定
1月17日	中国	商务部长威尔伯罗斯	宣布对中国的塑料装饰带启动新的反倾销税和反补贴税调查
1月17日	中国、印度	商务部长威尔伯罗斯	发布对来自中国和印度的细旦涤纶短纤进行反补贴税调查的肯定性最终裁决
1月22日	中国等铝进口来源国	商务部长威尔伯罗斯	商务部长威尔伯罗斯向特朗普正式提交了商务部调查铝和非锻造铝对美国国家安全影响的调查结果
1月29日	韩国、中国台湾	商务部长威尔伯罗斯	发布对从韩国和中国台湾进口的低熔点涤纶短纤的反倾销税调查的肯定性初步裁定
1月30日	韩国	商务部长威尔伯罗斯	发布对韩国部分圆锥滚子轴承进口反倾销税调查的肯定性初裁
2月13日	加拿大、希腊、中国、印度、韩国、土耳其	商务部长威尔伯罗斯	宣布对来自加拿大、中国等六国的进口大口径焊管发起反倾销税和反补贴税调查
2月14日	中国	商务部长威尔伯罗斯	发布对中国铸铁管件进口反倾销税调查的肯定性初裁。
2月16日	巴西、中国、哥斯达黎加、埃及、印度、马来西亚、韩国、俄罗斯、南非、泰国、土耳其、越南	白宫 & 美国商务部	发布对进口钢铁的“232”调查报告，并提出建议：对所有国家生产的钢铁进口关税至少调升至 24%，或对来自巴西、中国等 12 个国家的钢材进口关税至少提升至 53%
2月16日	中国（大陆 & 香港）、俄罗斯、委内瑞拉和越南	白宫 & 美国商务部	发布对进口铝的“232”调查报告，并提出建议：对所有国家的铝进口关税至少提升至 7.7%，或对中国（大陆 & 香港）等四国的铝产品关税提升至 23.6%
2月16日	中国	商务部长威尔伯罗斯	宣布对中国的进口铸铁污水管道发起反倾销税和反补贴税调查
2月21日	阿根廷、印度尼西亚	商务部长威尔伯罗斯	发布确认对阿根廷和印度尼西亚的生物柴油反倾销的最终裁决
2月22日	中国、斯里兰卡、泰国	商务部长威尔伯罗斯	宣布对来自中国等三国的进口橡胶带发起反倾销税和反补贴税调查
2月27日	中国	商务部长威尔伯罗斯	发布确认对中国铝箔进口的反倾销税和反补贴税调查的最终裁决
3月1日	印度	商务部长威尔伯罗斯	发布对印度进口的聚四氟乙烯树脂的反补贴税调查的肯定性初裁
3月1日	澳大利亚、巴西、哈萨克斯坦、挪威	商务部长威尔伯罗斯	宣布对从澳大利亚等四国进口的金属硅进行反倾销和反补贴调查
3月2日	中国等主要钢铁与铝制品进口来源国	特朗普	希望对铝进口实施最高 10% 的关税，对钢铁进口征收 24% 的全球性关税。税率高于此前美国商务部建议中的贸易制裁措施

资料来源：commerce.gov, 平安证券研究所

要研究美国与上述国家和地区之间的贸易战。可以发现，美国在贸易战中擅长多维打击，且可以凭借其绝对优势的国际地位，以及科技水平对贸易战对手进行经济制裁和技术封锁。相对而言，日本及苏联（1992年后为俄罗斯）的反制手段较为单一，缺少灵活多变的应对之策。这也导致了贸易战的结局往往更符合美国的初衷。

（一）二战后美国与欧共体（欧盟）的贸易战回顾与分析

“大萧条”时代，美欧就由于经济危机而爆发过广泛的贸易战，包括互相提高进口商品关税税率等简单措施。贸易战的最终结果，并没有使得欧美逃脱经济大萧条的冲击，反而因全球贸易的大幅衰退使得经济危机越陷越深。直至二战结束，新的全球治理体系与经贸体系才得以建立。

1. 20 世纪 70 年代美欧农产品和钢铁领域的贸易战

二战后，美国实施了帮助欧洲经济重建的马歇尔计划，加上全球经济重建以及战后贸易、金融体系的新建，使得西方资本主义经济迎来了黄金发展期。经济重建使得欧洲各国开始恢复元气，1967 年欧共体成立后，西欧国家的实力得到进一步增强。随着 20 世纪 70 年代经济危机的爆发，欧洲与美国的贸易争端开始出现，并迅速升级。

20 世纪 70 年代中前期，第四次中东战争爆发后，中东国家实行石油禁运并哄抬原油价格带来了石油危机，导致了西方资本主义国家的严重经济危机，经济增速缓慢，通货膨胀高企。“滞胀”时代，欧美等发达国家和地区的市场扩张速度趋缓，各国经济增长更加依赖出口，于是美、欧等国家和地区开始就双方市场及第三方市场展开了激烈争夺。从贸易

差额的变化上可以看出,在20世纪70年代中期的双方贸易战期间,美、欧贸易状况均有所好转。其中,美国贸易逆差有所收窄,英国贸易顺差有明显回升。当时正处在产业升级的背景下,航空航天、计算机、信息等行业尚未发展壮大,钢铁、机械、汽车、化工等产业仍为欧美等发达国家的支柱产业。欧美在该阶段爆发的贸易战主要集中在农产品与钢铁领域。

欧共体成立后,规定了统一的农产品价格,建立了共同的农产品进口关税,取消了成员国之间关税,建立了共同农业基金,同时,还主动调节农产品市场,对出口进行补贴并进行技术革新等。一系列的农业政策,提升了西欧各国农业生产的稳定性,也使农业生产者的积极性及农产品产量获得大幅提升,西欧各国也逐渐从农业净进口国转变为净出口国。虽然农产品价格有明显的季节性与非季节性波动,但欧共体通过低价收购储存、高价抛售,并在低价提供可观补贴,同时实施高额关税等共同调节政策,确保了共同体内部农业生产的持续稳定,并使得欧共体的农产品出口需求与日俱增。另外,欧共体的不断扩容也使得其实力不断增强。这招致了当时农产品出口大国美国的强烈反感与抵制。于是美国开始针对欧共体内部的调节手段进行批评,认为欧共体在农产品领域的高额关税行为属于“贸易保护”,并不符合“自由贸易”精神,但并未能阻挡欧共体继续提升美国农产品的进口关税税率。随着欧共体农产品出口量的快速增长,并影响到美国的出口市场,美国对欧共体的指责也从征收高额关税等“贸易保护行为”转为出口补贴等“不公平贸易手段”上。但欧共体仍然态度强硬,并反唇相讥美国的“自由贸易”是选择性的。在自身竞争力较强的粮食领域要求“自由贸易”,在竞争力较弱的细分领域则进行高额补贴。

在钢铁领域,美国钢铁公司、伯利恒钢铁公司等七家钢铁企业以联邦德国等西欧十一国钢铁公司接受政府补贴,并以低于成本以下的价格向美国倾销钢材为由,在1982年1月中上旬,向美国商务部和国际贸易委员会提交了针对西欧十一国钢铁公司的“反倾销”与“反补贴”的诉讼。之后美欧在钢铁领域的贸易战显著升级。伴随着双方互相的指责,美欧在农产品与钢铁领域的贸易战也一直在延

续,贸易战战场也从欧共体扩张至中东、印度等第三方进口市场。直至资本主义世界逐渐走出经济危机,全球市场开始恢复一定的扩张速度,双方的农产品贸易战才逐渐降温。尽管贸易战期间美欧均获得了较大规模的贸易顺差,但作为代价,财政赤字也有明显上升。

由于20世纪70年代正处于美苏冷战时期,美欧贸易战并没有发展到更深入全面的程度,贸易战双方所用对策大都是在关税总协定的框架下通过“反倾销税”与“反补贴税”等合法途径来变相提高进口关税税率,较二战前单纯的关税壁垒设置有所发展,贸易战的结果也相对和缓。

2. 20世纪90年代初美欧公共采购领域贸易战

1993年上半年,美欧多国经济增速下行,德、法两个欧共体核心国经济增速转负。出于遏制美国厂商在机电设备、通讯、能源、安全、运输设备等公共采购领域对欧洲市场占领的动机,欧共体在1993年1月出台了关于政府采购商品的法令,要求欧共体12个成员国在将进行政府采购时,禁止采购在欧共体生产部件不足50%的产品;同时要求,在欧共体厂商生产的产品价格不高于外来商品3%的前提下,优先采购欧共体自身生产的产品。针对这项规定,美国政府在政府采购领域对欧共体实行了贸易制裁,禁止美国政府采购欧共体生产的产品及提供的服务。双方不肯让步,欧共体坚称美国政府的制裁程度显著高于欧共体对美国厂商的制裁程度,而美国则要求先制定贸易限制法令的欧共体率先退出制裁。尽管双方均不肯退让,但协商也在同步跟进。美欧双方于1993年4月21日关于机电设备市场的开放达成一致,尽管此后双方在部分领域仍在互相进行制裁,但保持了斗而不破的状态。整体看,美国由于相关领域垄断厂商在国内市场的控制力强,成本端优势较明显,在该贸易战中受到的损失显著低于欧共体。20世纪90年代贸易战的对策有所发展,开始规定商品的自产比例限制及自产商品的采购优先权,丰富了贸易战的策略。

3. 21世纪初美欧钢铁贸易战

2001年6月,全球钢铁行业面临产能过剩问题,美国国内钢铁厂商经营困难。于是,在行业协会要求下,美国针对欧盟、日本、韩国等国家和地

图1 2001年美国进口钢材主要来源地

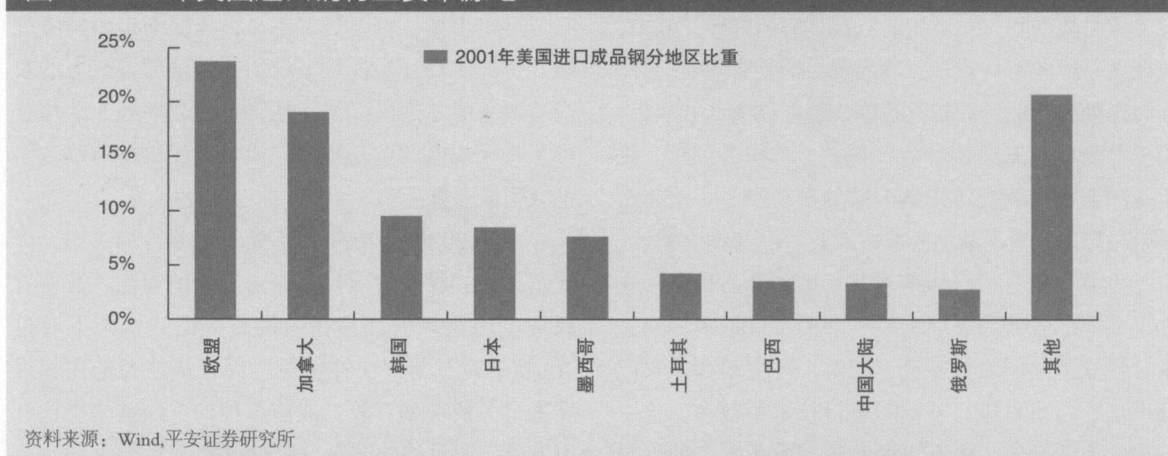
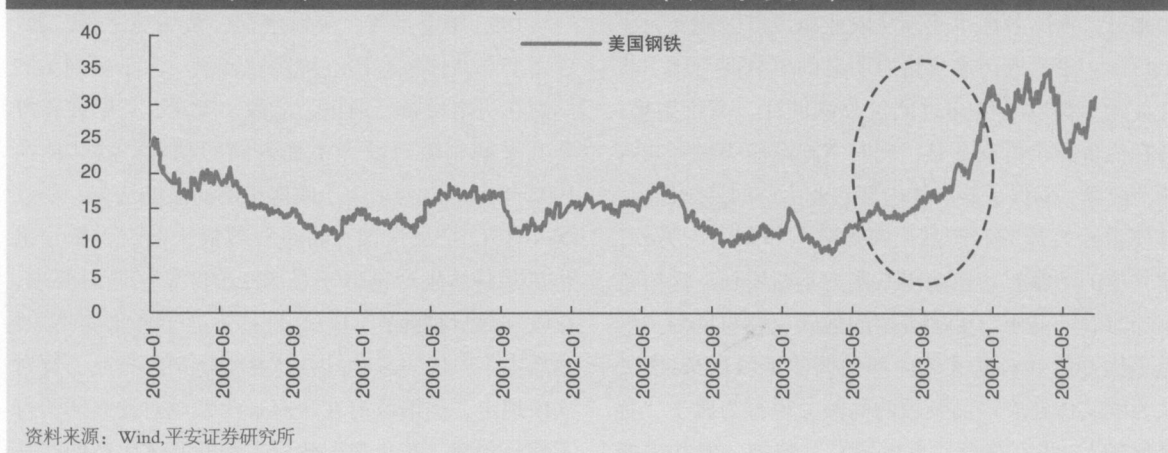


图2 美国钢铁(X.N)股价在贸易战中后期大涨(单位:美元)



区的钢铁产品出口可能给美国钢铁产业造成严重损害,从而涉嫌违反“201条款”进行了全球保障措施调查(见图1)。最终的调查结果确认上述国家钢铁出口违反了“201条款”。在美国国际贸易委员会(USITC)提交报告后,布什总统裁定,自2002年3月20日开始,对大多数种类钢材进口征收为期3年,最高达30%的关税,并对厚钢板实行进口限额,同时实行钢材进口许可制度。受此影响,欧盟、日韩等国家和地区的钢材出口量大减。相关各国则在之后进行了反制。其中,欧盟在2002年3月27日通过了临时钢材保障措施,决定对进口钢材征收最高达26%的关税,同时实行进口配额制度;另外,欧盟、韩国、日本、中国、瑞士、挪威、新西兰和巴西等国家和地区也通过向WTO申诉及提高相应关税税率进行了反制。

直至2003年12月初,布什总统发表声明称美

国取消钢材进口的保护性关税,此轮贸易战才告一段落;但同时表明,美国将实施更严格的监督政策,以防止外国钢材集体涌入。此轮贸易战中,墨西哥、加拿大两国由于与美国同属于“北美自由贸易区(NAFTA)”而免于受限,欧盟作为当时美国进口钢材的最大来源地,受损最大。亚洲的中、日、韩等国的钢铁行业也受到一定损失。美国的钢铁行业在贸易战中后期,则由于钢价的大幅上涨而受益(见图2)。

从美、欧在二战前后的几次贸易战中可以看出,贸易战一般都是在经济遇到危机或行业遇到困境的状况下爆发。经济危机时的贸易战相对广度更大,行业困境时的贸易战范围则相对受限。另外,贸易战的手段进步明显。二战前简单的关税壁垒在关贸总协定(之后为WTO)的框架下难以展开,贸易战方式变得更加复杂和隐蔽,“反倾销”与“反

表2 二战前后美欧各次贸易战比较

时期	发生背景	相关行业	相关举措	贸易战结果
20 世纪 30 年代	“大萧条”前期	众多行业	提高进口商品关税税率	并没有阻止“大萧条”的来临
20 世纪 70 年代	石油危机带来经济“滞胀”	农产品、钢铁	“反倾销税”与“反补贴税”	第三方市场受损，双方贸易状况改善，财政赤字明显上升
20 世纪 90 年代初	美欧多国经济下行	公共采购领域	规定商品自产比例限制及自产商品的采购优先权	美国损失显著低于欧共体
21 世纪初	全球钢铁产能过剩	钢铁	根据国内的贸易法条款进行调查后制裁、提高关税税率、进口配额、进口许可证、向 WTO 申诉等	欧盟、亚洲钢铁行业受损显著，美国钢铁行业受益

资料来源：秦国超，胥学明（1983）《西欧与美日之间贸易战的新发展》，平安证券研究所

表3 《广场协议》主要内容及影响一览

领域	内容	影响
外汇市场	美、日、德、英、法五国同意联手干预外汇市场，让高估的美元实现软着陆，同时要求各国政府、央行给予支持，防止美元暴跌、体系崩溃	限制了日本央行的货币政策调整空间，绑架日元对美元升值，促使日本资本增加持有美元的贬值资产，并在经济过热时维持低利率政策。导致泡沫破裂前央行一直没有果断行动
出口贸易	美政府干预外汇市场走势，打击了日本的出口贸易	通过打击日本出口，限制了日本通过外在需求拉动经济复苏的渠道，日本经济增长动能被限制
金融投资	美国金融机构大量卖出美元，买入日元或其他货币，以此实现美元贬值。而日本金融机构则不得不卖出日元资产，买入美元资产	美国金融机构卖出贬值资产，买入升值资产，获利颇丰；日本金融机构则需要承担巨额损失。最后，美国资本高位出逃，直接导致了日本房市、股市的泡沫破裂

资料来源：金柏松（2007）《美日当年贸易战分析及启示》，平安证券研究所

补贴”惩罚、进口配额、进口许可证、自产比例限制，以及根据国内的贸易法条款进行调查后制裁等，正成为普遍的贸易战举措。从结果上看，尽管欧盟经济实力较美国相差不大，但美国强大的综合国力使得欧盟在各次贸易战中大多被动，且偏于下风（见表2）。

（二）二战后美国与日本的贸易战回顾与分析

二战后，美苏争霸如火如荼，日本作为制衡苏联的“盟国”得到了美国大量的政策照顾。但随着苏联经济在 20 世纪 80 年代的崩溃，日本的“桥头堡”作用大幅减弱，反而其强大的经济规模及较快的经济增速给美国带来了空前的压力，加上日本大规模的贸易顺差与强大的出口竞争力压制了美国收窄贸易逆差和提升出口的空间，美国与日本全面贸易战的来临已不可避免。

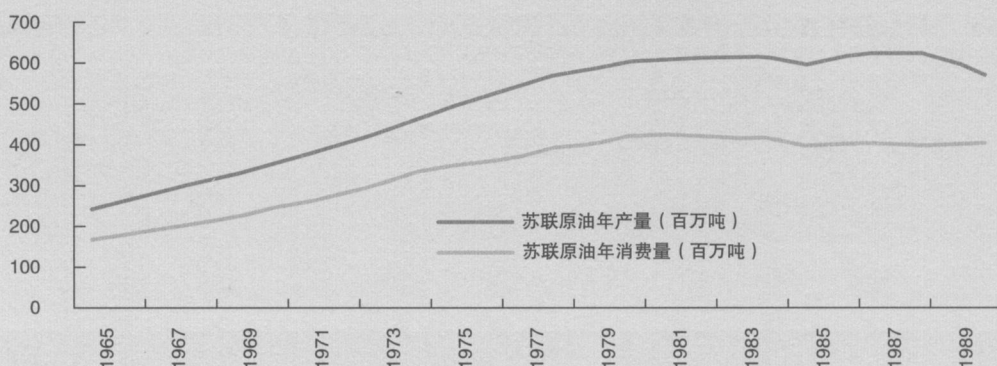
20 世纪 70 年代，日本与美国在部分领域产生了贸易摩擦，但日本都通过适当的让步巧妙避免了贸易摩擦的升级。进入 20 世纪 80 年代，美国发现日本政府的所谓让步收效甚微，日本商界的内部合作与民众对本国产品的偏好均降低了美国产品对日

本市场的吸引力。于是美国针对日本经济严重依赖出口、投资及产业结构严重失衡的问题，决定通过贸易战来抑制日本出口，进而降低其经济竞争力。

1985 年 9 月 22 日，美国、日本、联邦德国、法国和英国的财政部长及中央银行行长在该背景下签署了“广场协议”。该协议的初衷是通过各国政府调整利率水平引导美元贬值，从而增强美国产品的出口竞争力，以改善美国大规模逆差的状况。但日本由于内部经济结构与产业结构均失衡，经济过度依赖出口与投资，因而在“广场协议”签署并实施后，贸易顺差与出口增速均有所回落，且持续低于美国，经济增速在 1985—1986 年间也显著回落（见表3）。之后，日本虽通过国际并购与境外投资刺激了经济，且国际资本受日元持续强劲升值预期的吸引进入日本的股市与房地产，但日本企业的跨国投资与国内的股市、房市很快呈现泡沫化，且日趋严重。而同期日本政府并没有意识到境外投资、国内房地产与金融市场泡沫化的重大风险，以致在泡沫自然破裂后，日本房市与股市自 20 世纪 90 年代初开始持续下行，日本经济遂陷入长期低迷，迎来了“失去的 20 年”。

虽然“广场协议”签署方除了美、日外，还有

图3 苏联原油年产量在20世纪80年代难以继续增长



资料来源: Wind, 平安证券研究所

欧洲的英、法、德三国,但考虑到美国与英、法、德三国的贸易逆差规模较小,且欧洲三国持有美国债权规模远小于日本,所以在贸易战与美元贬值的过程中,三国受影响较日本及新兴市场小得多。1985—1995年,美、欧频繁采用贸易战共同抑制日本出口,其中最受关注的就是汽车领域的贸易战。

美日之间的汽车贸易摩擦起源于20世纪80年代初期。当时,由于日本汽车市场相对封闭,以及日本汽车高性价比的优势,美国汽车在日本市场的份额近乎为零,而日本汽车在美国市场的份额则超过20%,成为美国汽车的最大进口来源国。尽管20世纪80年代初美国对日本汽车及零部件实施了进口配额限制,90年代初迫使日本加大开放本国市场,但收效甚微。日本厂商通过直接投资在美国当地设厂,在美国的市场占有率继续稳定提升。克林顿上台后,继续对日本汽车行业施加压力,并声明要求日本放开本国市场,否则制裁势在必行。与此同时,欧洲各国也由于深陷日本汽车市场占有率高企的烦恼,纷纷跟进对日本汽车实行进口限制,日本则只能向WTO投诉。最终美、日在1995年达成协议,日本同意增加进口美国汽车及零部件规模,扩大在美国直接投资,并大幅增加美国在日的汽车代理商数量。

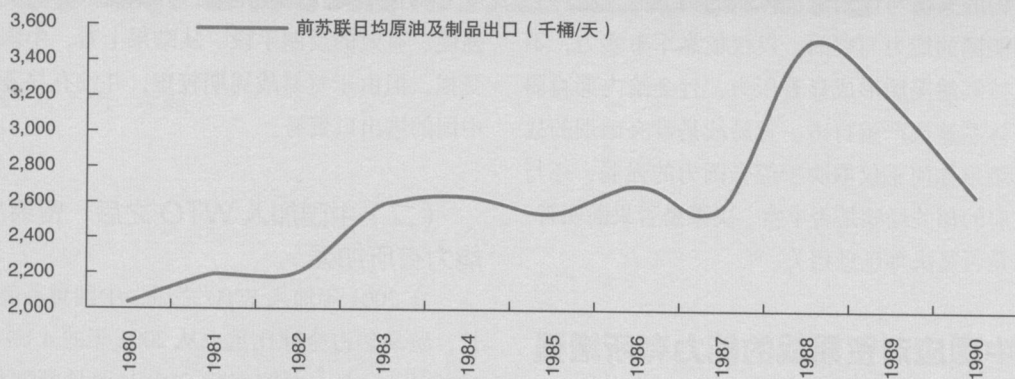
值得注意的是,美日贸易战是在“广场协议”签署的背景下爆发的。尽管贸易战本身双方仅进行了进口限制与投诉反制,但“广场协议”给美国带来的综合战略优势不容忽视。在协议框架下,日本政府缺少政策调整空间,处处陷于被动。在贸易战

中,也只能采取投诉等相对温和的处理方式。最终结果日本一败涂地,不仅丧失了经济增长的前景,也经历了“失去的20年”。美国在贸易战中利用其强大的综合国力展开贸易、金融、汇率等维度的多维打击,在美、日1985—1995年贸易战中有所体现。日本虽有强大的经济实力,但反制手段相对单一而温和,最终结果自然更符合美国的初衷。

(三) 二战后美国与苏联(1992年后为俄罗斯)的贸易战回顾与分析

二战后,美苏由同盟转为争霸,美苏贸易在此期间充当了美苏关系的“指示器”。在美苏关系好转时,美苏贸易有所回暖;在美苏关系恶化时,美苏贸易战就会爆发。在1970年以前,美苏贸易战主要针对石油相关领域。由于苏联大部分油田及设备在二战中损失严重,导致战后相当一段时期内,苏联的原油产量都未能恢复,甚至沦为原油净进口国(见图3)。而当时的美国,则是原油净出口国。出于抑制苏联石油产业复苏的意图,美国通过出台《出口管制法》及组建输出管制统筹委员会(即“巴黎统筹委员会”,简称“巴统”),同时联合西欧等盟友来对苏联及其他社会主义国家实施战略物资禁运,其中除了军事战略物资外,还有石油产业相关设备等。20世纪50年代,随着西欧各国重建完成,经济得到一定恢复,外交及贸易自主权也有所提升,美国对苏联采取的战略物资禁运政策难以得到西欧各国的贯彻执行。于是,二十世纪六、七十年代,美国对苏联的物资贸易有所放宽,美苏贸易有所回暖。

图4 20世纪80年代中期苏联原油出口维持窄幅震荡



资料来源: Wind, 平安证券研究所

20世纪70年代,美国逐渐由原油净出口国转变为原油净进口国,而石油危机的爆发,则使得美、欧等西方国家和地区亟需中东以外的原油进口。此时,苏联的原油工业已完全恢复,且产量数倍于战前水平,是美欧原油进口的绝佳替代来源(见图4);但苏联及其他社会主义国家此时却遭遇了粮食短缺危机,而美国农产品产量则严重过剩。这种粮食与石油的互补贸易带动了20世纪70年代美苏贸易的回暖,也适当缓和了紧张的美苏关系。

1975年下半年,美国意图利用苏联急需粮食进口,将廉价原油进口与农产品出口绑定,但苏联态度强硬。最终,美国不得不放弃将两者绑定的想法,美苏之间达成600万~800万吨/年规模的农产品贸易协定,但800万吨/年的上限不经美国同意不能轻易突破。1979年年底,苏联入侵阿富汗,美苏争霸开始进入高潮,两国关系再次转冷。同年爆发的波兰危机加深了美苏之间的矛盾。美国开始对苏联实行覆盖众多领域的经济制裁,美苏全面贸易战爆发。美国分别在高端技术、农产品、军事设备、电子、通讯、化工、机械、自动化设备等领域,对苏联实行禁止贸易、出口配额、中止投资等严厉政策,以阻止苏联在广泛领域的技术进步与实力提升,甚至还要求第三方国家对苏联相关领域的出口必须经过美国的许可。一系列制裁措施起到了明显的作用,苏联经济实力大幅下降。苏联为了维持一定水平的军事开支,不得不牺牲国内各部门经济的发展,导致经济困难日益加剧。

除了经济制裁外,在外交领域,美国联合西欧

及日韩等国家对苏联进行联合贸易制裁,同时里根总统还制定并执行了“星球计划”等战略部署,耗费了苏联有限的资金与资源。

20世纪80年代,美苏之间的贸易战可以说是美国多维打击的“经典”。相比美日20世纪70年代在经济金融领域的多维贸易战,美苏此轮贸易战还综合了外交、政治、文化等更广泛的维度,突破了经济金融领域的限制。美国针对苏联经济结构与体制的弱点进行突破,通过外交、政治、文化多领域的配合,最终在贸易战中取胜,也为美苏争霸终结打好了基础。确切地说,美苏在20世纪80年代的争斗,更多是政治角力,而非经贸之争,双方的博弈也远远突破了经济金融的范畴。将美苏之争作为贸易战案例展示,一方面是能够更好地与前面美欧及美日贸易战形成对比;另一方面,也是为了从美苏争霸中体现出美国的强硬,以及针对不同类型对手时所具有的灵活性。

总结二战后美国与欧共体、日本与苏联的贸易战可以发现,美国的贸易战策略随着时间推进进步明显:从战前的关税壁垒,发展为“反倾销”与“反补贴”惩罚、进口配额、进口许可证、自产比例限制以及根据国内的贸易法条款进行调查后制裁等更复杂、隐蔽的非关税壁垒;同时,还将金融战、汇率战与贸易战进行融合,并可辅以外交、政治、文化等多领域的配合,进行多维打击。从反制方看,欧共体(欧盟)的反制手段较为丰富,基本可以做到与美国不相上下,但力度仍显不足;日本反制手段相对单一而简单,力度较弱,这与其欠缺经验及

“广场协议”的限制有关；苏联虽然态度较强硬，但经济结构的失衡与计划经济体制的不灵活，制约了其反制美国的能力与空间。仅仅依靠军事实力，不仅难以持续给美国形成显著压力，且会给内部脆弱的经济体系造成严重打击。贸易战是没有硝烟的战争，其结果如何不仅取决于综合国力的强弱，还与各国政府的相关经验是否丰富、决策是否果断明智、执行力是否坚决等息息相关。

三、中国应对贸易战的能力有所增强

从中国与美国等发达经济体的贸易战历史看，中方多处于守势。在2010年前由于不熟悉WTO规则，贸易战反制手段相对简单。在2010年以后，中国反制手段有所丰富，但大规模贸易战经验的缺乏，可能会带来意想不到的困难。

（一）中国加入WTO之前，贸易战反制手段简单

2001年中国加入WTO之前，尚被排除在主流贸易体系之外，1980年对外贸易几近于零。随着改革开放的推进，二十世纪八、九十年代的中国贸易得到了较快发展。其中，货物贸易占比接近90%，服务贸易仅有10%左右。货物贸易差额在20世纪90年代中后期上升明显，服务贸易差额则有所下行。1993年以前，中国出口以一般贸易为主，但之后加工贸易成为主流。工业制品贸易额远高于初级产品，且差距呈现扩大走势。考虑到2001年中国进出口贸易金额仅为当时全球贸易总额的4.1%，只有2017年中国贸易额的12.4%，出口规模尚小使得美国仅会在某些特定领域及行业与中国开打贸易战。

1997年3月底，美国在《美国对华贸易评估报告》中指责中国通过关税壁垒、非关税壁垒、进口限制、进口替代等方式形成贸易保护，妨碍美国产业进入中国市场。改革开放至2001年，中美贸易摩擦领域从纺织服装、鞋帽等初级手工品蔓延至钢铁、汽车等工业制品，甚至服务业贸易领域。美国在贸易摩擦中频频动用其习以为常的反倾销、“301条款”“超级301条款”等手段来抑制中国的出口。但中国由于尚未加入WTO，且经济实力相对较弱，

反制手段相对单一简单，除在部分问题上的坚决态度及调整国内行业规范外，并未能推出对美国足够强硬、有效的反制手段。从结果上看，中国虽短期受损，但由于贸易战周期较短，并没有显著影响到中国的进出口贸易。

（二）中国加入WTO之后，贸易战反制能力有所加强

在2001年加入WTO之后，中国贸易额快速增长，贸易额占全球比重也从2001年的4.1%增长到目前的11.6%；中国实际GDP与贸易额增长显著，除2009、2015和2016年外，中美贸易额均为正增长。中美贸易顺差随着中美贸易合作深入而有所扩大，目前已显著高于中欧顺差的规模，而中日贸易却常年维持逆差状态。另外，美中逆差占美国逆差的比例也明显上行，但近一两年增速趋缓。

中国加入WTO之后，美国对中国纺织品、钢铁、汽车、化工、轻工等领域的贸易战时有发生。在2008年金融危机后发生频率明显加快，这也符合贸易战在经济危机期间爆发的历史规律。在贸易战中，中国在逐渐适应WTO相关规则后开始利用反倾销、反补贴政策在农产品、汽车、医疗设备等领域展开反制。可见随着中国经济实力和综合国力的增强，贸易战反制能力也相应有所加强。但由于中美贸易战尚没有过全面升级的状况，中国在应对跨领域多维度的贸易战上仍相对缺乏经验。

从国际和历史经验上看，美国擅长组织多维贸易战，中国需在经济、金融、汇率及外交、政治、文化等多领域做好充足的准备，以避免贸易战全面升级后由于缺乏经验而产生本可避免的损失。

（责任编辑：武岩）