

国际商务谈判视角下的中美经贸谈判

欧阳萱霖, 韦苏捷

广西大学经济学院, 广西 南宁 530004

DOI: 10.61369/SSSD.2026040020

摘 要 : 中美经贸关系在长期互动中形成了紧密的相互依存, 但自2018年贸易战爆发以来, 双方围绕关税、科技与产业安全展开了多轮高强度博弈。本文以中美经贸谈判作为分析对象, 梳理了近年谈判进程, 并从谈判策略特征、动因与成效三个方面进行系统比较。可以看出, 美方在经贸谈判中往往采取强硬施压的方式来增强自身的谈判地位, 这种做法虽然在短期内可能取得一定成效, 但从长远来看, 既会削弱美国的国际信誉, 也会压缩双方未来进一步合作的空间; 相比之下, 中方在谈判初期承受了较大的外部压力, 但通过事先准备替代方案、加快推进自主创新以及拓展多边合作网络等措施, 在持续的谈判过程中逐渐争取到了更多的主动权。可以预判, 未来中美经贸谈判的态势仍将在美方的强硬立场与中方的灵活应对之间呈现动态变化。

关 键 词 : 国际商务谈判; 中美关系; 经贸磋商

Sino-US Economic and Trade Negotiations from the Perspective of International Business Negotiation

Ouyang Xuanlin, Wei Sujie

School of Economics, Guangxi University, Nanning, Guangxi 530004

Abstract : Sino-US economic and trade relations have formed a close interdependence through long-term interactions. However, since the outbreak of the trade war in 2018, both sides have engaged in multiple rounds of high-intensity game over tariffs, technology and industrial security. Taking Sino-US economic and trade negotiations as the research object, this paper sorts out the negotiation process in recent years, and makes a systematic comparison from three aspects: negotiation strategy characteristics, motivations and effectiveness. It can be seen that the US side often adopts a tough and coercive approach in economic and trade negotiations to enhance its negotiating position. Although this approach may achieve certain results in the short term, in the long run, it will not only weaken the international credibility of the United States, but also reduce the space for further cooperation between the two sides in the future. In contrast, although China faced great external pressure in the early stage of the negotiations, it gradually gained more initiative in the continuous negotiation process through measures such as preparing alternative plans in advance, accelerating independent innovation and expanding multilateral cooperation networks. It can be predicted that the future situation of Sino-US economic and trade negotiations will still show dynamic changes between the tough stance of the US side and the flexible response of the Chinese side.

Keywords : international business negotiation; Sino-US relations; economic and trade consultations

引言

自2018年特朗普上台以来, 美国陆续推出了一系列措施, 比如加征关税、限制高科技产品出口、阻挠企业合作等。中美之间的贸易战, 也因此从一开始的贸易争端, 逐渐扩展到经济、安全、产业、金融和科技等多个层面, 演变成一种更深层次的结构性的博弈。这背后反映出美国国内战略认知的转变——从过去强调“共同繁荣”, 转向把“国家安全”放在首位。正是这种变化, 使得美国对华政策越来越强硬。而且无论是哪个党派, 在“遏制中国”这个问题上, 美国政治精英反而达成了更多共识, 进一步压缩了中美经贸合作的空间。尤其是到了2025年, 特朗普又宣布对大约3000亿美元的中国商品加征高达60%的关税。

作为世界前两大经济体, 中美之间的贸易关系一直是学界关注的焦点。部分学者认为, 可以用底线思维 (BATNA) 和贡献思维来理解中美谈判, 强调双方仍然存在互利共赢的可能性; 也有学者更关注谈判过程中的诚信原则和僵局化解, 提出比如角色互换、借助外

部力量，或者“求同存异”的方式，都可能在一定程度上帮助缓和冲突。

本文选取中美经贸谈判作为具体研究案例，对双方多轮磋商的实际过程进行了梳理，且关注了2025年期间在日内瓦、伦敦及斯德哥尔摩举办的三次会谈所取得的新进展。同时，结合国际商务谈判领域的相关理论，进一步从谈判动因、实施策略到实际成效展开了全面分析。

一、理论基础

（一）国际商务谈判

国际商务谈判是不同国家主体围绕贸易、投资、技术等议题进行沟通与利益协调的过程，其具有跨国性、政策约束性和文化差异性三大特征。政治制度、经济发展阶段及文化背景差异均可能显著影响谈判议题、方式与结果。

（二）国际商务谈判的相关理论

1. BATNA 理论

BATNA，也就是“谈判协议的最佳替代方案”，指的是在谈不成的情况下，一方还能拿出的最好备选办法。这一理论在国际谈判研究中用得最广，强调一方在谈判中的底线和筹码，往往取决于替代方案是否够好、够可行（马力，2023）。中美在经贸谈判中均不断强化自身 BATNA，美国依赖全球金融体系与科技壁垒，中国通过市场多元化、自主创新和多边合作提高可替代性。

2. 博弈论视角

博弈论强调，在双方都有冲突、又不是完全理性的情况下，谈判就是一个不断试探和互动的过程，目标是找到相对最优的结果。中美经贸谈判常被看作是“重复博弈”的典型示例。短期内，双方在关税、制裁等方面采取零和对抗；长期来看，双方又希望避免“囚徒困境”式的双输，所以才会出现像“第一阶段协议”和“90天关税休战”这样的结果。

3. 跨文化谈判理论

文化差异影响沟通方式、谈判节奏与条款偏好。美国谈判风格更直接、契约化，中方更强调关系建设与渐进式推进（陈冠蓉，2024）。双方逻辑与风格的差异既增加了沟通难度，也可能在一定条件下形成互补。如果能在契约与关系之间找到平衡，谈判将更具建设性。

二、中美经贸谈判案例分析

（一）经贸关系的演变及谈判进程简述

中美经贸关系恶化始于2018年美国对华加征关税，随后迅速从贸易争端蔓延至科技、产业链安全和金融领域，呈现出不断外溢和升级的特征。贸易战背景下的多轮谈判大体呈现“紧张—缓和—一再紧张”的循环：2018年底的“90天关税休战”为对话争取了时间，但在科技和投资安全等核心议题上几乎没有进展；2019年初达成的“第一阶段协议”在短期内稳定了市场，但并未触及双方最敏感的问题，因此缓和效果有限。

进入2025年，中美又在日内瓦、伦敦和斯德哥尔摩举行了三轮会谈。日内瓦会谈没有取得实质突破，但双方确认了保持对话

的重要性；伦敦会谈把焦点放在投资安全和金融开放上，美国要求限制中企进入敏感领域，而中国强调开放必须是“双向的”；在欧盟等多方斡旋下，斯德哥尔摩会谈取得了一定进展，双方同意将关税“休战”再延长90天。消息一出，全球股市和原油期货价格立刻回升，说明中美谈判对市场信心有直接影响。

总体来看，中美经贸谈判具有明显的阶段性和反复性。双方在核心利益问题上均难以作出实质性退让，但仍须通过协商谈判及阶段性缓和来维系整体稳定。

（二）双方谈判策略的主要特征

1. 美方策略：高压施压与议题扩张

从特朗普1.0到2.0，美方主要采取了四位一体的谈判策略。首先，高关税与科技管制并行，对中国数千亿美元商品加征关税，并将华为、中芯国际等企业列入出口管制清单，形成“双管齐下”的施压格局；其二，议题泛化与安全挂钩，将经贸争端延伸至投资限制、知识产权和国家安全领域，增加谈判复杂性；其三，联盟施压与国际动员，试图拉拢欧盟、日本、澳大利亚等盟友形成对华联合国态势；其四，不确定性操作与战术摇摆，特朗普政府屡次推翻既定议程，临时加码新要求，使谈判成本增加。

2. 中方策略：稳中应对与韧性构建

与美方不同，中方在应对贸易壁垒时展现出更强的阶段性调整与战略韧性。2018—2020年，中国以“稳”为主，增加农产品和能源采购以缓解紧张，并在“第一阶段协议”中展现灵活性，目标是稳预期、防冲击。进入2025年，随着美方关税升级和安全叙事强化，中方立场转向“斗而不破”，主要体现在四方面：第一，坚持“底线思维”，在芯片、5G和人工智能等核心技术问题上坚决不让步，推动自主创新突破；第二，采取务实妥协，在农产品采购、能源进口和金融开放等非核心领域作出适度调整，营造缓和氛围；第三，以拖待变，通过延长议程和分阶段推进消化冲击，利用国际环境变化削弱美方压力；第四，多边布局，推动RCEP落地、“一带一路”拓展与金砖扩员，分散对美依赖并提升国际话语权。

（三）策略差异的综合分析

1. 美方策略的动因与效果评估

美国这几年一直对中国保持强硬态度，其原因远不止表面上说的经济问题，而是多方面因素叠加的结果。第一，美国国内的政治节奏和民粹情绪压力很大。在总统选举的时候往往会把对华实施贸易壁垒当成动员选民的重要工具；第二，中国在高端制造和新兴产业上的快速发展，让美国产生了明显的结构性担忧。为巩固其在全球价值链中的既有优势，美国将遏制中国产业升级确立为重要战略方向；同时，美国整体认知环境也在发生转变，由以往强调“共同繁荣”，逐步转向以“安全优先”为主导的思

维框架。这一变化加剧了其制度层面的不安情绪，也使美国愈发倾向于将经贸议题与安全问题加以联结并一并考量。

这些动因共同推动美方对华谈判时采取高压策略，但其效果并非尽如人意。短期来看，美国确实通过高关税与严格的科技管制冲击了一大批中国企业，也借此积累了政治资本；然而从长期看，高关税政策将推高本国企业与消费者成本，科技封锁反而刺激中国进一步加快自主创新，对盟友的“无差别打击”也削弱了美国在国际上的号召力。同时，特朗普政府在谈判中屡次出现的战术摇摆，使其信誉在“重复博弈”中逐步流失，难以形成稳定的谈判优势。

从理论上说，美方在谈判里的做法确实符合 BATNA 里的“强替代方案”逻辑，他们觉得即使谈不拢，也能靠金融霸权和供应链转移来保住筹码。比如，美方一边推动部分制造业转回本土，一边鼓励苹果、特斯拉这样的企业把供应链往越南、印度转移，以此减少对中国的依赖；同时还借助美元的主导地位，通过加征关税和金融制裁来加大对中国的压力。短期看，这些手段确实能制造震慑，但如果从博弈论角度看，这种过度施压其实增加了长期合作的成本，也透支了双方的信任。再从跨文化视角来看，美方惯用的强硬、契约化的谈判风格，并在谈判桌上频繁加码新要求或推翻先前已谈妥的内容等行为，在中方看来是缺乏善意和反复摇摆的，很容易让中方认为其“不讲信用”，导致双方矛盾更加激化而非缓和。

2. 中方策略的逻辑与成效分析

与美方相比，中国的谈判策略更强调阶段性调整与战略韧性，其背后也存在多重动因。在初期应对时，稳定经济与就业是中方的首要考量，因此在非核心议题上愿意作出有限妥协，以减轻冲击并维持市场信心。但几年谈判下来，美方不断变换加压手段，尤其是对华为、字节跳动、中芯国际等中国核心企业展开制裁后，中方逐渐看清美方目标是从根本上遏制中国的发展势头与制度性竞争，因此在主权、安全和核心技术领域坚持“底线思维”，不作实质性让步。同时，随着中国战略韧性不断提升以及全球范围内“去美国化”倾向的显现，中国在全球国际制度性平

台中的话语权持续增强，也进一步提升了应对外部压力的信心与底气。

在具体谈判过程中，中国一方面承受着来自美国的高压态势，另一方面也在积极为自身的长期利益争取空间。就短期而言，美国实施的关税措施和技术封锁确实造成了不小冲击，但中国通过较为务实的阶段性让步，换取了市场调整的缓冲期，同时也赢得了国际舆论层面的理解与支持。从长期来看，中国坚持发展国内大循环和自主创新，还积极推进多边合作等做法都在与美国逐渐脱钩，慢慢削弱了美国的打压。

从理论上讲，中国的谈判策略很接近 BATNA 里的“韧性建设”。首先，中国积极拓展多元市场，与东盟贸易规模已超过对美贸易，在一定程度上分散了对单一市场的依赖。其次，在芯片、5G 等关键领域加大研发和国产替代力度，提升应对技术封锁的能力。同时，通过 RCEP、“一带一路”以及金砖扩员等多边机制，中国获得了更广泛的制度支撑。除此之外，在新能源和关键原材料方面加强布局，使其在全球供应链中维持必要的主动性。上述做法在整体上提升了中国在谈判中的信心，也为后续的长期磋商预留了回旋余地。为防止矛盾进一步激化，中国在部分议题上选择循序推进，以确保谈判进程能够持续展开。

三、结论与启示

中美贸易战的本质早已不止于一般意义上的贸易分歧，而是演变为涵盖战略判断、技术角逐与国际秩序调整的综合性博弈。美国由此前强调“共同繁荣”，逐步转向“安全至上”，将经贸议题提升至战略与安全高度，并借助关税施压、科技限制及联合盟友等方式展开行动；与此同时，中国在坚持互利合作与和平发展的基础上，也逐渐确立了“斗而不破”的应对思路。就国际商务谈判实践而言，准确把握对方的战略诉求、保持策略弹性、夯实自身 BATNA，并在短期收益与长期目标之间实现平衡，是提升谈判成效与稳定性的核心所在。

参考文献

- [1] 马力, 王延婷, 鞠冬. 底线思维、贡献思维与中美经贸谈判战略 [J]. 国际经济合作, (6), 20-29.
- [2] 陈冠蓉. 基于诚信原则的国际商务谈判僵局缓解策略——以中美经贸磋商谈判为例 [J]. 北方经贸, (10), 135-138.
- [3] 欧阳向英. 构建关于中美关系的正确战略认知——基于美国认知场域变化与对美舆论策略调整的研究 [J]. 国际观察, 2022(03): 34-56.
- [4] 朱福林. 中美经贸关系：特朗普 1.0 冲击与特朗普 2.0 前瞻 [J]. 财经问题研究, (2), 3-16.
- [5] 刘白玉, 刘夏青, 韩小宁. 一例基于中美非言语沟通差异的价格谈判及启示 [J]. 对外经贸实务, 2018, (08): 74-76.
- [6] 张钟元. 企业出海谈判密码 [J]. 企业管理, 2024, (04): 20-23.
- [7] 宁勘阳, 杨俊凯. 双层博弈视角下国际商务谈判进攻策略研究——以美日半导体谈判为例 [J]. 北方经贸, 2023, (09): 132-135.
- [8] 宋一格. 中西商务谈判中的障碍及其应对策略 [J]. 国际商务财会, 2021, (08): 9-11.
- [9] 俞昀. 基于中西方文化差异的国际商务谈判成败因素研究 [J]. 现代营销 (经营版), 2020, (04): 144. DOI: 10.19921/j.cnki.1009-2994.2020.02.113.
- [10] 谢超. 特朗普 2.0 与美印竞合关系的回归 [J]. 当代世界, 2024(06): 45-59.