

中美接触，不叫谈判：谁在装镇定，谁在急出汗？

20250509 卢克文工作室嘉宾碧玉



生哥付费圈

时政/财经/认知/热点

历史1万+付费文立即获取
请加微信: xuetang7799

5月7日一大早，外交部发布消息称，副总理何立峰5月9日至12日访问瑞士，期间与美方经贸牵头人、财政部长贝森特举行会谈。消息一出，立刻在全球刷了屏。

谁先开的口？谁更着急？谁更有底牌？这事还得从头说起。

01

首先，这场会谈是怎么来的？

说来有意思，我国商务部发言人大大方方说明，近期美方通过多种渠道主动向中方传递信息，希望就关税等问题与中方谈起来。

反观贝森特，在接受媒体采访被问及“（中美）谁先给对方打的电话”时，含糊其辞，结结巴巴尬言道“那个…有很多电话，那个……不存在什么谁先打电话”。

谁主动，谁被动，一目了然。

还有一个有意思的细节：我国官方信息没有一个字提到“谈判”，用的是“接触”“会谈”。

此次何副总理去欧洲有两个安排：一是访问瑞士，二是去法国参加中法高级别经济财金对话。

美方这次更像是“赶来见一面”的那一方。

这种安排和话术背后的信号，其实挺清楚的：我国不愿让对方主导叙事节奏，把这场接触安排在“非正式”“多边活动夹缝”之间，本身是一种态度：你想谈，可以，但我们不会照着你设定的方式来谈。

有趣的是，美国方面的做法也如出一辙。

美财政部公告提到：“将会见中国经济事务首席代表”。

美贸易代表办公室公告提到：“将会与中国的对口官员会面，讨论贸易问题”。

从公告内容来看，美方此行的核心议程主要集中在与瑞士方面的沟通，在公告最后顺带提了一句与中国的会面，听起来更像是“碰个面聊两句”。

整个调子就是：主场是瑞士，中国这次只是“顺道”。

大家看出来了吧，官方都没有明确提及要“谈判”，但可能是因为中美贸易牵动着全球的“神经”，在媒体渲染下，大家感觉到真要开始谈判了。

有些网友说：现在就谈是不是太早了？要不要多给美国点“教训”？这种情绪可以理解。

但我们得清楚，这次会谈是在一连串激烈过招之后，彼此都意识到局势正处于新一轮对抗的临界点，默契“相向而行”的选择。

02

美方此次主动寻求会谈，其实是到了不得不谈的地步。经济、政治、国际环境三座大山正压得它喘不过气来。最现实的，是钱的问题。打贸易战最先挨刀子的，其实是美国自己。

股市方面，在关税升级期间，美股蒸发了差不多4万亿美元市值，很多投资人已经“割肉离场”。国债市场也乱，10年期美债收益率一度飙到4.5%，资本市场一片风声鹤唳。华尔街不高兴了，那可是特朗普的大金主之一，能不着急？

再看企业那头，也在用行动“喊疼”。苹果、特斯拉等头部科技公司面临供应链中断、关键零部件短缺甚至停产风险。一些依赖我国原材料的产业（

如新能源车、半导体)更是压力山大。我国收紧稀土出口政策，一招“断供”，让美企措手不及。

更别说它还试图“封住”中国的转口路径结果呢?封得越死，美国本土企业的成本越高，因为找不到比中国更便宜的大供应商。这种“自己堵自己”的事儿搞多了，企业自然吃不消。

再来看下物流，本来每个月从中国开往美国的货柜满满当当，现在“空航”暴增了六倍多。另一方面，美国对华出口形势每况愈下，这种情况在关税公告发布之前就已然存在，3月份，离开洛杉矶港的空箱量增长了23%，整体订舱量跌至2020年4月疫情封锁时期的水平。

整体货运量下降对其他依赖贸易的行业，也产生了连锁反应。卡车运输公司裁员，因为没货拉；仓储公司苦撑，因为整个链条断了。本来以为制造业能得点好处?结果他们现在连零件都进不来，不得不减产。

货运下降是真切影响到每一个美国人生活的事。连沃尔玛、塔吉特的高层都急了，直接找上特朗普说：如果再不想办法，美国人今年夏天连日用品都买不到了。

财政上也有麻烦，2025年，美国要还的债多达9.2万亿美元。本以为加征关税能补贴财政，现在才发现，那点收入连反制措施带来的损失都填不满。财政赤字眼看着飙到GDP的6.8%，再继续烧钱搞贸易战，那就是往债坑里跳。说到底，钱烧不起了，供应链撑不住了，连最基础的民生都被影响了。这一仗，美国是真打不起了。

除了经济，政治上的时间压力也让特朗普坐不住了。

2026年中期选举，不仅决定共和党能不能继续掌控国会，更是特朗普后两年能不能顺利施政、在党内保持话语权的关键。如果届时共和党失去优势，那特朗普现在甩出的所有“强硬政策”就很可能被打回原形。

最棘手的问题是——铁票区的地基在松动。

美国农业州，像艾奥瓦、内布拉斯加、印第安纳，一直是共和党的基本盘。但中美互加关税，反制不断，使得这些地方苦不堪言。

比如艾奥瓦州，因我国反制措施导致大豆出口受阻，农场主破产率飙升了50%，不少农业信贷机构已经开始回收贷款。再加上关税带动的物价上涨，使得普通美国家庭年支出增加1800-

4700美元。普通选民心里能没怨气吗？

这些不满直接砸向共和党，选民一旦转向，选情立马变天。真到选票落地那一刻，如果票仓跑偏，特朗普将会非常难堪。

更麻烦的是，党内自己人都开始撂挑子了。

国会议员们与特朗普之间因关税政策而产生的分歧也越来越大，一些议员寻求剥夺总统单方面宣布征收关税的权限。

7位共和党参议员正推动立法，想把总统的关税权收回来，要求今后所有关税措施必须经过国会审批，而不是让总统想怎么征就怎么征。

内布拉斯加州共和党众议员唐、培根直言，赋予总统决策大权是“国会历史性的放权错误”。肯塔基州共和党参议员兰德、保罗说，“关税让美国人付出代价，国会该拿回宪法赋予的权力。”特德、克鲁兹和前副总统彭斯也都发声，对特朗普的贸易路线提出质疑。

最近，特朗普身边管经济这摊事的三位大员，在“关税”问题上也开始有点各唱各的调了。

白宫贸易顾问纳瓦罗一如既往地强硬，主张中美经济脱钩。他的逻辑是：不脱钩，就永远受制于中国。

但另一头，财长贝森特就没那么激进。这位以前是干对冲基金的，脑子里全是市场和资本流动的账。他很敏感地看到了市场的波动，态度也明显偏稳。他觉得中美之间应该多对话，别硬碰硬。

商务部长卢特尼克的说法也挺微妙。他没明确站哪边，只说特朗普真正想要的，其实就是能面对面，好好谈一谈。

你可以想象一下，特朗普正举着关税大棒要谈判，结果身后一堆自家人开始吵着要把棒子收走——这让他在中美之间博弈的筹码也瞬间打了折扣。

所以现在的局势很明显：特朗普不仅得应对一个经济快撑不住的烂摊子，还得想办法安抚农民、说服选民、稳住党内。

说白了，现在是倒计时状态。特朗普必须交卷——哪怕这张卷子答得再急，也得交出点东西来。

除了内忧，美国在外部也有点陷入“孤家寡人”的窘境。

首先是多边反制。目前已经有72个国家在WTO 起诉美国的单边主义行为，

欧盟对美国钢铝产品加征了25%的报复性关税，RCEP区域内部贸易占比升至32%，美元结算的全球份额下降到58%左右，美国在全球贸易体系中的地位正被“悄悄边缘化”。

与此同时，我国没有被打乱节奏，反而展示出战略定力。一方面拉动内需，另一方面，强化稀土管制和半导体自主研发，这些都是美国“卡不住”的地方。

而且，美国发现：盟友不愿意陪它“硬刚”到底。

日本对华制裁跟得很谨慎，加拿大在很多议题上打太极，连越南都提高了原产地审查标准，防止本国企业被误伤。美国搞的所谓“关税包围圈”，看上去威风，其实很多国家都在偷偷划清界限。

当身边的朋友越来越少，敌人越来越强硬，特朗普自然开始重新考虑：是不是该谈一谈了？

03

这次会谈，是我们斗争出来的结果。美国吃了苦头、尝了代价，才不得不回到谈判桌上。我们不是为了谈而谈，而是要谈出我们需要的结果。

在这种情况下，我们当然有自己的节奏感与方法论。

首先，我们的策略不是妥协换和解，而是斗争换空间。这场贸易战打到现在，我们不是没代价，而是愿意付出短期代价，换取长远利益和战略主动。很多人担心谈判会不会意味着我们要做出让步，其实恰恰相反：现在是我们重新设定谈判框架。

谁掌控节奏，谁就有定价权。从会谈的形式安排就能看出来：

我们没有主动为这次接触“造势”，更没有提前释放“利好”；

会谈不设时间、不设议程、不设结果预期，看似“务虚”，其实是稳住节奏；

话语体系也非常克制，从头到尾不说“谈判”，而是“接触”，用语分寸拿捏得极其精准。

其次，我们的谈判筹码也比以往更丰富了。

一是供应链稳定性的优势正在反向构成壁垒。

疫情后全球重构供应链，大家都意识到，谁控制了供应链，谁才是真正的规则制定者。美国想“去中化”，但现实是“脱不掉、替不了、跑不了”：中国仍是唯一同时拥有完整产业链、稳定基础设施、技术能力和充足劳动力的国家；

哪怕美方推动所谓“友岸外包”，印度、墨西哥、越南始终难以构建出中国式的产业集群效应；

我国在新能源汽车、电池、光伏、稀土等领域，已经实现了全球优势地位，外资不愿“轻易下车”。

二是我国的内需市场和区域合作体系愈发牢固。

“双循环”格局不断深化，我们对外部市场的依赖相对下降，而“一带一路”、RCEP、与中东欧、非洲国家的合作不断推进，意味着：

中国市场不是谁想来就能来，更不是非来不可；

谈得好，可以一起赚钱；谈得不好，那也别怪我们另起炉灶。

三是我国对金融冲击的抵御力大幅增强。

2024年以来，人民币汇率保持稳定，外汇储备稳中有升，资本项目管理更趋成熟。“金融脱钩”这套把戏，在我们这里已经逐步失灵。

而且，我们加强了跟全球“去美元化”的合作，包括与俄罗斯、中东、东南亚多国推进本币结算，美元的武器化效力正在递减。

在这些筹码支撑下，我们在对美谈判中的立场变得更为主动、理性和自信。

——不是拒绝合作，而是要合作得有尊严：

——不是迎合规则，而是要一起重写规则：

——不是换取短期喘息，而是争取长远战略空间。

04

大家不要被媒体的“破冰”说法冲昏了头。从本质上讲，这场接触仅仅是一次战略试探。

正如贝森特所言：“与缓和局势有关，而不是与重大贸易协议有关……我们必须先缓和局势，然后才能向前迈进。”

说到底，现在的中美关税水平，早已不在理性讨论区间，动辄125%、

145%的关税，就像两边把牌一摔，各自冷脸对峙，哪还有什么技术细节好谈。

真正的贸易谈判，需要一个前提：把关税先拉回一个相对正常的区间，那时候，才有可能谈市场准入、知识产权等硬核议题。

但现在呢我们看到的这些沟通和会面，更像是政治层面的“热身动作”，摸摸底线、探探口风、试试水温，连真正开局都谈不上呢。

而且，特朗普的态度也摆在那——前脚说“某个时候可以降低关税”，后

脚又来一句“断了和中国的贸易，美国也不会有任何损失”，甚至扬言把黎智英这样的政治符号当作谈判筹码。这并非一个真心准备谈判的政府应有的姿态，更像是在用政治议题搅动经济对话，用模糊信号试探对方反应。与此同时，美国自己内部现在也没达成共识。白宫高层在“硬派”和“缓和派”之间拉扯；国会在限制总统征税权上不断加压；企业在游说团体里频频发声，要求放宽制裁、减轻关税。所以现在他们来谈，说白了是“多头出牌”，并不是“统一口径、达成目标”。

此时，我们的应对策略应该是：该接触就接触，但不主动掏筹码；该谈可以谈，但谈的是实事，不是姿态；该亮底线就亮底线，不留模糊空间给对方反复试探；更重要的是，把我们的核心诉求明确释放出去。。

如果美方没有诚意回到规则轨道，那接触就只是外交层面的“演练”，而真正的转机，或许还得等他们“演完”，回到现实。