

干得漂亮，有实质性进展了

20250513



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

相信你在看到标题的第一眼，大概率上就知道我们今天要说什么。没错，这就是所有人都在关心的，中美经贸高层会谈。昨天下午三点会谈的结果公布时，毫无悬念地成了最大的新闻热点。

当地时间5月10日到11日，中美双方在瑞士日内瓦举行经贸高层会谈。根据《玉渊潭天》发布的消息，会谈达成一系列重要共识，取得实质性进展。

哪些实质性进展？我们还是引用《玉渊潭天》的观点，其中有三句话值得注意。

会谈氛围是坦诚的、深入的、具有建设性的，取得了实质性进展，达成了重要共识。注意这三个词，坦诚、深入、建设性。

坦诚，就是该聊的都聊了。深入，就是要聊的都聊了。建设性，就是双方都认为聊得还不错。

《中美日内瓦经贸会谈联合声明》里提到，中国和美国，认识到双边经贸关系对两国和全球经济的重要性，认识到可持续的、长期的、互利的双边经贸关系的重要性。鉴于双方近期的讨论，相信持续的协商有助于解决双方在经贸领域关切的问题，本着相互开放、持续沟通、合作和相互尊重的精神，继续推进相关工作。

在声明里还提到了一些重要的数字。双方承诺将于5月14日前采取措施，包括，美国将修改今年4月2日第14257号行政令中规定的对中国商品加征的关税，其中24%的关税在初始90天内暂停实施，等等。中国将相应修改税委会公告2025年第4号规定的对美国商品加征的从价关税，其中，24%的关税在初始的90天内暂停实施，等等。

声明里的其他描述，在这里就不展开了。简单说，会谈的结果是，在未来的90天内，美国对中国商品加征的关税将从145%下降到30%。而中国对美国商品加征的关税将从125%下降到10%。注意，这是加征部分的变化，商品的基础关税依然维持不变。

而在声明的最后提到，双方将建立机制，继续就经贸关系开展协商。根据需要，双方可就相关经贸议题开展工作层面磋商。

这里提到的“建立机制”，等于是在说，沟通的窗口已经打开，双方已经有了相互对话的机制。

从4月2日的对等关税，到5月12日的经贸会谈，前前后后大概40天。这么迅速的进展也超过了很多人的预期。中国社会科学院美国研究所经济室主任罗振兴说，能在这么短的时间里取得实质性进展，有两方面因素。一是，这一轮中美经贸摩擦，由于美方对华加征畸高关税，中方为维护自己利益坚决反制，双方在很短时间就把关税拉到了禁止性关税水平，因此双方受到的影响都是立竿见影的。5月9日上午，美国西海岸港口官员就提到，过去12小时，没有任何货船从中国启航前往美国西海岸主要港口。这种近乎停摆的状况，在全球化时代下非常罕见。

二是，在经历了上一轮中美贸易摩擦后，中美双方都更有经验了，双方对彼此的诉求也都很了解。

这也是能在这么短时间内，取得实质性进展的两个关键前提。

当然，这也许只是个开始，根据《玉渊潭天》的观点，双方经贸团队接下来要做的工作还有很多。借用对外经贸大学的龚炯教授的话说，这一次沟通的主要目的，是先把中美贸易恢复起来。在先恢复起来的基础上，中美双方还要就更多的问题来探讨。与此

同时，拉长合作清单，做大合作蛋糕，推动中美经贸关系取得新的进展，也是经贸磋商机制的工作之一。其实，在关税战升级之后，特朗普在很多场合都表示过，在等一个电话，只需一个电话。根据《国民经略》主理人凯风的观察，**对特朗普来说，最大的短板是时间，目前离2026年底的中期选举只有一年多的时间，假如关税战悬而未决，特朗普可能连基本盘都很难稳固。尤其是过去的40天，美国的资本市场已经释放了很多负面信号，股市陷入剧烈震荡。

同时，中美贸易即使出现萎缩，但依然是将近7000亿美元的巨大市场，假如算上第三方的转口贸易，规模更大。两国之间的贸易往来，对世界经济的重要性更不用多说。

回到昨天的会谈。在《玉渊潭天》发布的内容中，最后一段话特别值得回味。说的是，能够取得实质性进展，和中方的行动密切相关。美国滥征所谓“对等”关税后，中国是第一个反制所谓“对等”关税的国家。以斗争求团结则团结存，这次的沟通结果，正是在前期斗争的基础上，双方相向而行得来的。这样的结果来之不易，有利于中美双方，有利于全球经济。这样的结果，也需要中美双方共同的守护。

关于这场会谈的细节，已经有很多报道，我们在这里就不展开了。但是，有另外一件事，或许值得说说。而且假如把这件事，和过去多年来中国在国际贸易方面取得的进展放在一起看，你会有种微妙的感受。

就在中美贸易会谈的一周前，5月6日，哈佛大学教授，著名的国际政治学者，约瑟夫·奈去世了。约瑟夫·奈，就是著名的“软实力”的提出者。

20世纪80年代末，约瑟夫·奈第一次提出了软实力理论。什么叫软实力？过去说到国家之间的竞争，很多人的印象都是，胡萝卜加大棒。但是约瑟夫·奈说，假如你能让他人想要你想要的，你就能节省棍棒和胡萝卜。

说白了，就是假如你能让对方进入你的目标体系，把你的KPI变成你们两个共同的KPI，那么别人自然就会跟你合作，自然就有人愿意相信你。

当然，约瑟夫·奈这个理论的前提是，两个国家之间要有对等的实力。这个理论的完整展开或许应该是，一个国家的实力来自两部分，威望与

“枪”。威望指的是你的信用、合作界面、国家形象，等等。而枪不光指军事实力，也包括经济、技术、资源等一切的硬条件。

软实力理论提出之后，一度成为美国外交最重要的理论抓手。1991年，软

实力正式进入美国政府文本。1996年，克林顿政府正式在《信息时代的新外交》报告里，把软实力列为美国的外交三大支柱。在美国的各类关键场合，政客们不止一次地引用约瑟夫、奈的那句话，信誉是最稀缺的资源。

尽管这个理论是很多年前提出的，但约瑟夫、奈认为，在当前时期，软实力依然很重要。假如你对他人有吸引力，你就可以节省胡萝卜和棍棒。假如你的盟友认为你是友善且可信的，他们更容易被说服并跟随你的领导。假如他们认为你是一个不可靠的霸凌者，他们更可能拖延脚步，并在可能时减少相互依存。

而微妙的地方就在这，请你再琢磨一下这些话，这原本是约瑟夫、奈对美国政府的提案，但放在今天中美贸易的语境下，你觉得约瑟夫、奈所提出的软实力，又是谁真正做到了呢？

事实上，就在去世的前两个月，约瑟夫、奈还在批评特朗普政府，他不止一次说，特朗普不理解软实力，他过于关注所谓的“搭便车”问题，而“忘记了开车对美国是有益的”。

我们之所以提起约瑟夫、奈，不光是因为他的理论，更是因为他一直对中美关系做深入研究。在2023年，约瑟夫、奈写了人生中最后一本书，叫《软实力与中美竞合》。他在书里

说，中美关系的本质是一种竞合关系，也就是，有管理的竞争。双方既有大国竞争和对抗，也有必须开展的合作。

同时，他认为中美之间不会出现所谓的新冷战，因为两个国家在经济、生态等领域的依存度太高，真要硬切

开，对所有人都不利。他还说，中国的软实力主要来源于中国传统文化以及中国的经济成绩，同时，中国在国际社会上充当调停者的角色，这也增加了中国的软实力。

换句话说，一个国家真正的竞争力，也许在于你能否主动吸引别人，而不是让他人被迫接受。吸引合作者的能力，也许是未来国际社会上，大国竞争最关键的维度之一。

关于这个话题，咱们先说到这。同时，做个预告，这两天蔡钰老师、马江博老师，都正在对这个话题做深入分析，后续的影响和走向，在《政经参考》与《商业参考4》中，都将有更详细深入的解读，推荐你持续关注。好，以上就是今天的内容。《得到头条》，明天见。

参考资料：

《三句话解析中美经贸高层会谈的“实质性进展”》，来源《玉渊潭天》

《软实力与中美竞合》，作者，约瑟夫、奈