

研究报告 | 中美关税对中国进出口贸易的影响评估

中美关税对中国进出口贸易的影响评估

背景：中美关税争端概览

美国和中国自2018年以来相互加征关税，引发了持续的贸易争端。美国以“**301条款**”调查结果为依据，对约**3700亿美元**中国输美商品分批加征**7.5%至25%**的关税[1]；中国则对约**1100亿美元**自美国进口的商品加征报复性关税（税率最高达25%），并采取了取消订单、出口管制和限制美企在华业务等措施予以回应[1][1]。尽管2019年底双方签署了“**第一阶段**”贸易协议，中国承诺增加采购美国商品，但大部分关税仍然**长期保留**[1]。拜登政府上任后并未取消其前任实施的大部分对华关税，而是于2022年启动了关税政策的四年期评估，并在2024年对部分中国产品（如电动汽车、电池、医疗用品等）进一步提高了关税税率，有些商品的关税被额外提高25%至100%[1]。

截至**2023年底**，美国对华进口商品的平均关税税率已从2017年的**2.7%**跃升至约**19%**[1]。进入2024-2025年，双方贸易紧张局势再度升级：美国在2025年4月初宣布新的大范围关税，加征幅度高达20%和34%[1]；中国亦立刻对等反制。由此，2025年4月中旬两国对彼此商品的平均关税飙升至**美国约164%、中国约146%**，创历史新高[1][1]。高关税几乎覆盖了双方贸易的所有主要商品类别，严重冲击了双边贸易流动。虽然2025年5月双方同意暂时将关税峰值分别回调至美国30%和中国10%，并展开为期90天的谈判休战[2][2]（俗称“**休战期**”），但即使降低后的税率仍然远高于贸易战前水平，也给企业和市场带来了持续的不确定性。

2018年7月: 贸易战开火

美国对华实施首轮关税，中国迅速对等反制，双方互征关税率最高25%。

2020年1月: 第一阶段协议

中美签署初步贸易协议，中国承诺两年内额外采购2000亿美元美国产品，但大部分关税仍保留。

2022年: 关税评估与维持

拜登政府启动关税效果评估，未取消主要301关税，平均税率维持在约19%。

2024年5月: 提高部分关税

美国延长2018年加征关税，并将部分中国产品关税提高至50%-100%不等，涉及电动车、电池、医疗设备等。

2025年4月: 升级与休战

美方4月2日宣布"解放日"关税计划，关税一度冲至最高145%；双方4月中旬同意暂时将关税降至美30%、中10%，进行90天谈判。

美国对华平均关税

164%

2025年中，美国对华进口商品平均关税率飙升至164%（2017年仅2.7%）。

中国对美平均关税

146%

2025年中，中国对美进口商品平均关税率达146%（2017年约8%）。

中国占美国进口份额

14%

2023年中国占美国商品进口的比重降至14%，低于2017年的22%。

美企关税支出 (2021)

\$480亿

2021年美国消费者为从中国进口商品支付了约480亿美元的关税。

图：自2018年以来，中美双方互征高额关税，使双边平均关税率急剧攀升，并引发贸易流向和市场格局的显著变化。

上述背景为理解关税对贸易的影响奠定了基础。以下将从**价格、供应链、市场份额**等方面逐一分析中美关税摩擦对中国进出口贸易业务的具体影响，并评估其长期经济后果。

对价格的影响：进口商品成本与通胀

关税直接导致了进口商品价格上涨，增加了企业和消费者的成本。由于关税本质上是对进口商品征税，其费用通常由进口商和消费者承担[3]。美国对华关税实施后，大量中国制造的消费品在美国市场价格上涨，使美国家庭为日用品支付了更多开支。据统计，**2021年美国消费者为中国产品支付的额外关税总额约为480亿美元**[3][3]。研究表明，这些关税成本很大程度上由美国进口商传导给终端消费者——也就是说，中国出口商并未显著降低出厂价格来抵消关税[4][4]。一家美联储研究报告证实了**关税对美国通胀的推升作用**：如果取消对华关税，美国通胀率可降低约1个百分点，相当于每个美国家庭每年节省约797美元[3][3]。这说明关税政策在最近几年对美国物价的上行压力约占整体通胀的1%，对低收入家庭冲击尤为明显——由于许多日常消费品（如眼镜、灯泡、家具等）都在加征关税清单中，关税产生了**累退效应**，令低收入人群和单亲家庭承担了相对更高的生活成本[3][3]。

在中国，关税的价格影响主要体现在**农产品和能源等领域进口成本上升**。中国对美国的大豆、玉米、猪肉等农产品加征报复性关税（最高25%）后，这些美国农产品在中国市场变得更昂贵，进口量显著下降[5][5]。例如，中国对美国大豆征税导致美国大豆在华售价上涨，中国采购商为控制成本转向更廉价的巴西大豆，使**美国在中国大豆市场的份额从2016年的40%骤降至2024年的21%**[5][5]。同样，美国曾长期主导中国玉米进口市场，但当中国开始从2022年起允许进口巴西玉米后，**中国自美玉米进口额从2023年的26亿美元猛跌至2024年的5.61亿美元**[5][5]。这表明关税使得美国农产品在中国变得价格缺乏竞争力，中国买家纷纷转向其它国家供应商来满足需求。总体而言，中国对美加征关税的商品范围较窄、总额有限，因此对中国整体物价水平的直接影响相对可控。但在特定行业领域，关税确实推高了进口成本，促进了**进口来源多元化和国内替代品生产**。例如，为应对美国技术和能源产品受限，中国增加了从其他国家进口芯片、能源等关键产品，并加大国内相关产业投入，以降低对美依赖。这些举措在一定程度上缓解了关税对中国国内价格的冲击。

需要指出的是，双方在关税冲突中的不同应对，使价格效应在两国有所差异：**美国消费者物价直接上扬，而中国则更多通过改变采购渠道来消化成本**。此外，人民币在贸易战初期出现一定程度贬值（例如2018年人民币兑美元贬值约8%），也在客观上部分抵消了美元计价进口商品的涨价压力。然而，整体而言，关税壁垒降低了双边贸易的价格效率，增加了进出口环节的摩擦成本，成为推高通胀和削弱消费者购买力的因素之一[3][3]。

对供应链的影响：生产与采购格局重塑

高关税促使全球供应链加速重组，企业为规避关税纷纷调整生产和采购网络。面对美国对中国产品的大规模加税，众多跨国公司采取了“**中国+1**”策略，在中国以外增设生产基地，将部分产能转移到关税较低的国家。例如，著名电子代工企业富士康等供应商近年**加快在越南、印度等地扩建工厂**，以便将部分电子产品组装环节移出中国，从而使最终输美产品能避开对华高额关税[2][2]。在纺织服装和家具等行业，这一趋势尤为明显：美国从越南进口的家具激增，**2025年越南对美家具出口同比增长了48%**，基本填补了中国家具出口下降留下的空缺[2][2]。东南亚国家整体从中美贸易战中受益，成为替代供应地——**东盟国家对美出口中含有中国零部件的比重从2018年的9%上升到2022年的28%**。换言之，一些之前直接由中国出口美国的产品，转由在越南、泰国、马来西亚等国组装后再出口美国，从贸易数据上看中国出口减少但东南亚出口增加，其背后是供应链区域布局的调整[6][6]。

与此同时，一些企业选择**改道贸易路径**，通过第三国中转来规避直接的双边关税。例如，有报告指出，中国企业将部分出口先运至周边国家进行简单加工、更改原产地，再出口美国，以利用这些第三国与美国的较低关税待遇。这种“**原产地洗白**”（origin washing）成为贸易战背景下部分公司减轻关税负担的灰色手段，引起了美国政府的警觉。美国在2025年与越南达成的新贸易协议中，特意对经越南转运的中国产品征收40%的额外关税，旨在封堵中国借道越南绕关税的漏洞。

供应链的重塑还表现在**多国分段生产**模式的兴起。为降低单一来源受关税冲击的风险，不少跨国厂商开始将生产过程拆解，在各国分别完成不同环节。例如“**中国+东盟**”的组合：高附加值零部件仍在中国生产，然后运往越南等国组装成最终产品出口美国，以使最终商品规避大部分对华关税[2]。这种多国拼装供应链优化了关税成本，同时利用了各国的优势。例如，**迪拜**等中转港口也受益于此，成为中欧亚贸易的物流枢纽，为多段运输提供便利[2]。

不仅美国企业调整供应链，中国的企业也在**主动进行供应链多元化**来降低贸易战风险。中国公司在海外投资设厂的步伐加快，在东南亚、南亚等地产能布局，以便无论出口美国或其他市场，都有更灵活的供应来源[2][2]。例如，许多中国制造商在越南设立分厂，既可以对美出口时贴上“越南制造”绕开关税，又能利用东盟自贸区渠道开拓第三方市场。

关税还推动了一些行业的**供应链国产化**倾向。美国对中国的钢铁、铝等原材料征税后，中国自主钢铝产业受到保护，美国下游制造商则因为进口原料成本上升而寻求国内采购或其他国家供货[1][1]。反之，中国对美国农产品加税，刺激了中国农业提高自给率和进口来源多样化。这种各自为战的供应链调整，使得全球贸易网络更趋区域化、本土化，“**去全球化**”特征有所显现。在高关税常态化的背景下，企业普遍增加了库存和供应商储备，以防范贸易政策骤变带来的断供风险。同时，一些公司积极游说政府豁免关键零部件的关税，或申请排除清单，以确保供应链的连续性[3][3]。

总体而言，关税壁垒促使跨国公司**重新设计供应链版图**：要么转移生产基地，要么更换进口来源，要么干脆放弃某些市场。这在短期内造成调整成本和效率损失，但长期看也加强了供应链的韧性和区域合作。东南亚、南亚和墨西哥等新兴制造中心崛起，部分替代了中国“世界工厂”的角色[7][7]。然而，这并不意味着中国被完全排挤出全球供应网路；相反，大量中国制造的零部件通过第三国曲径通幽地进入美国。[6]换句话说，**供应链在地理上更加分散**，但中国仍然扮演着关键供应节点，只是贸易形式从直销转为了“隐形”嵌入全球价值链。

产能转移东南亚

面对高额关税，企业将部分生产线转移至越南、印度等国。例如电子制造商将组装移出中国，以绕过对华关税。

第三国转口贸易

部分中企通过第三国中转出口美国，以利用他国关税优惠。美国新协议对越南转口货加征惩罚性关税以封堵漏洞。

多国拼装供应链

跨国公司拆分生产环节，采用“中国+1”等模式：零部件在中国生产，成品在他国组装，分散关税风险。

对贸易量和市场份额的影响：格局与份额再平衡

中美关税大战重塑了双边和全球贸易格局，削弱了双方在彼此市场的份额，并使其他国家从中渔利。在美国市场，中国商品的占有率显著下降。2017年中国商品曾占美国22%的进口额，是美国最大进口来源国[6]。但经过几轮关税冲击后，中国在美进口市场的份额持续下滑至2023年的约14%，为20年来最低水平[7][6]。2023年中国被墨西哥取代，失去了保持17年的美国第一大进口来源国地位[7]。当年自华进口货值同比大跌20.3%，而同期美国自墨西哥进口则增长4.6%[7][7]。可见，美国进口需求并未消失，而是转向了替代供应国：墨西哥、越南、台湾地区、欧盟等都在部分商品领域填补了中国留下的空白。例如，墨西哥对美出口的电子、电气产品增加，越南在家具、服装领域的对美出口激增[7][2]。这种贸易转移效应使中国输美商品的绝对量和相对份额均下降：据美国人口普查局数据，2022年美国自中国进口曾达到历史高点，但2023年已降至约4389亿美元，占美国总进口的比重降至13.9%[7][7]。

值得注意的是，中国对美出口减少的同时，中国对全球其他市场的出口在增加。美国联邦储备的一项研究发现，2018-2022年间，中国在东盟、欧盟、墨西哥、加拿大等美国主要贸易伙伴国出口中的占比都有所上升[6][6]。这意味着，某些原本输往美国的中国产品转而销往这些国家，再由它们部分加工后出口美国（统计上计入它国对美出口）[6]。因此，从全球视角看，世界对中国制造的总依存度并未明显降低[6][6]。只是中国与美国之间的直接贸易联系减弱了，但中国通过全球供应链间接满足了美国的一部分需求。

在中国市场，美国商品的份额也相应萎缩。中国对约60%美国输华商品加征了报复性关税（主要集中在农产品、汽车等），导致美国对华出口自2018年后显著下滑。2017年美国对华出口曾达1277亿美元，但此后波动下降，2022年约1540亿，2023年降至约1390亿美元[1]。尤其在农业和食品领域，美国的市场份额被其他国家蚕食：中国大量改从巴西、阿根廷等国采购大豆、肉类、玉米等，使得美国农产品在华份额大幅下跌[5][5]。前文提到的例子表明：美国在中国大豆市场的占比已从贸易战前的近四成降至约两成[5]；美国一度是中国玉米的主要供应者，但2024年巴西跃居第一后，美国所占份额几乎可以忽略[5]。在制造业方面，美国高附加值产品（如飞机、芯片设备）的对华出口也受到影响。中美关系紧张和关税环境使中国航空公司延迟购买美国波音飞机、转向欧洲空客；中国科技企业则因美国出口管制减少采购美国产品。这些因素叠加，使美国在华出口占中国进口的比重下降。整体来看，美国占中国进口的比例已降至历史低位——2023年美国仅占中国进出口总额（贸易额）的10%，为近40年来最低[8][8]。这表明中国对美贸易依存度下降的速度甚至超过了美国对华依存度的下降。[8]

除了双边份额，此轮关税战还改变了全球贸易排名和逆差格局。中国的对美贸易顺差虽有所收窄，但美国对华逆差仍然巨大。2024年美国从中国进口4389亿美元，对华贸易逆差约2954亿美元[1]。相较2017年前后的对华年逆差（约3000多亿美元），变化不大，表明关税并未实现缩小逆差的初衷，至少在前几年并无显著效果。不过，自2022年起，由于美国进口多元化和国内需求变化，对华逆差规模较2018-2019年的峰值略有降低[1]。与此同时，美国对墨西哥、越南等国的逆差扩大——这从某种程度上是一种逆差转移，而非彻底消除。产业层面看，美国从中国进口的家具、服装等劳动密集型商品大减，但电子产品某些部分对华进口还在增加（如笔记本电脑在疫情期间进口激增）。彼得森国际经济研究所的分析称，美国自华进口呈“有的减，有的增”的结构性变化：受关税影响大的类别进口下

降，其他类别甚至创新高。因此，贸易战带来的市场份额变化具有**结构不均衡性**，并非一刀切地把中国商品赶出美国市场。

归结来看，中美高关税促成了**贸易流向的再平衡和市场份额的此消彼长**。中国在美国市场的比重下降，而墨西哥、东南亚等填补空白；同样，美国在中国市场的地位下滑，更多国际供应商趁机进入中国。[\[5\]](#)双边直接贸易额增速放缓甚至下降，但**全球范围内贸易并未明显减少，而是改道[\[6\]](#)**。中美贸易争端推动世界贸易网络从“中美双边轴心”向“多极化”分散，这对传统格局是一次重大调整。

中国在美份额下滑

中国商品占美国进口的份额自2017年的22%降至2023年的14%，创20年新低。

墨西哥、东南亚受益

墨西哥取代中国成美第一大进口国，越南等东南亚对美出口大增，承接了部分被关税挤出的中国订单。

美国在华份额缩小

中国从美国进口额占比降至10%左右，同时加速从他国采购农产品和高科技产品，降低对美依赖。

长期经济影响：增长、就业与战略调整

关税战在长期给中美两国经济都带来了压力，同时也促使双方调整发展战略。对于中国而言，损失美国这一终端市场部分份额短期内削弱了一些出口行业的业绩。研究显示，美国关税使**中国出口企业利润率平均下降约0.35个百分点（每出口价格含税上涨1%导致利润率下降0.35）[\[4\]\[4\]](#)**。许多中国出口企业无法完全通过降价来保持竞争力，因为利润本来就微薄，只能部分吸收关税导致的成本，利润空间被侵蚀。这迫使部分以美国为主要市场的中国厂商**缩减规模或转向内销**。不过，中国迅速推进出口市场多元化和国内经济再平衡，将贸易战视为“倒逼”契机：产业政策上，更加坚定推动“**国内大循环**”和高科技自主，减少对美技术和市场依赖；贸易政策上，加速与其他国家达成自由贸易协定（如推动**RCEP**在2022年生效，与欧盟商谈投资协定等），以开拓替代市场。结果之一是前述中国对美贸易依存度下降，而区域和内需市场的比重上升[\[8\]](#)。长期看，这提升了中国经济的韧性，但短期阵痛包括出口增速放缓、部分就业岗位流失等。世界银行等机构估计，中美关税战可能拖累中国GDP增速约0.3-0.5个百分点/年（视情景而定），主要通过净出口下降来体现。不过由于中国经济体量大、内需贡献率高，这种影响在全国层面尚属可控范围，未撼动中国总体稳定增长的格局。

对于美国而言，贸易战并未带来制造业显著回流，反而由于进口成本抬高对**经济增长形成轻微拖累**。美国国际贸易委员会的报告（2023）分析，232钢铝关税和301对华关税令美国进口减少的同时，也推高了国内售价，制造业增加值和就业净效应为负[\[3\]\[3\]](#)。有模型测算，如果双方将平均关税从现在的约19%降至12%，未来五年美国GDP将额外增加1600亿美元，就业人数增加14.5万[\[3\]\[3\]](#)。这暗示当前关税水平每年令美国损失数十亿美元产出和相应的就业机会。当然，另一方面，一些受到进口竞争压力的美国行业在关税保护下短期内获得了喘息，例如钢铁产业在2018年关税后开工率上升，一度新增了一些就业机会；部分劳动力密集型制造业订单回流美国或转向墨西哥，有助于北美地区产业链。但

是，总体统计显示，**关税使美国消费者和下游产业付出的代价超过了保护上游产业所获得的利益**[3]。同时，中国的反制使美国农产品和部分制造商失去中国市场，不少美国农场主、工厂因此蒙受销售损失，只能依靠政府补贴弥补。2018-2019年美国向农户提供了约280亿美元援助以抵消出口受损的影响，这实际上转嫁了贸易战成本。

在宏观层面，贸易战还影响了**投资信心和全球供应链布局的长期趋势**。贸易政策的不确定性被认为是2019-2020年美国企业投资放缓的因素之一。企业在关税阴影下犹疑不决，“观望”心态浓厚，这被一些经济学家称为“关税不确定性税”，其危害难以量化但真实存在。同时，美联储在2022-2023年也将贸易政策列为影响经济前景的考量因素之一，一度因为担心关税推升通胀而没有更早降息[9]。对中国来说，贸易战的长期副产品是强化了**自主创新和进口替代政策**，国家投入更多资源发展芯片、航空、高端装备等被美国“卡脖子”的领域。这种科技和产业链的脱钩在一定程度上减少了美企对华出口机会，但也推动了中国相关产业的发展。双边经贸关系长期紧张还削弱了中美在全球经济治理上的合作，美国在国际经贸规则中进一步对中国采取防范态度，例如在WTO机制和多边贸易谈判中矛盾加剧。

最后值得强调的是，**关税手段未能实现最初声称的地缘经济目标**。美国出台301关税的初衷之一是迫使中国改变知识产权和补贴等做法，但截至目前，并无证据显示高关税显著改变了中国的产业政策或行为[3][3]。相反，中国政府选择了对内改革和对外多元来应对，而不是在核心利益上让步。这表明贸易战在政策层面的效果有限，却真实地给双方经济带来代价。正如有评论指出的，那些对美征税商品如日用品关税，并没有增强美国的经济安全或削弱中国的技术雄心[3][3]。可以预见，中美两国都在根据贸易战经验调整策略，以更好地在未来保护自身利益：美国可能采取更具针对性的出口管制和产业政策（如芯片禁令、供应链法案），而中国会继续完善自身市场和提升内需占比，减少受制于人的环节。这些都是关税战在更长远层面的衍生影响。

消费者行为的改变：市场反应与偏好调整

关税的持续存在也影响了两国消费者和企业的行为模式。对于美国消费者来说，价格上涨和不确定性促使他们在购买决策上有所改变。一项2025年年中的调查显示，**34%的美国消费者因关税不确定性推迟了网购**，等候价格明朗[9][9]；同时有28%的消费者为了避开未来可能更高的关税，提前购买了计划中的商品[9][9]。也有22%的受访者表示，他们减少或推迟了直接从海外发货的商品购买，以免承担关税成本[9]。值得注意的是，关税争端也激发了一部分美国消费者的爱国情绪，**约20%的人表示会有意识地多购买“美国制造”产品**，以减少对加税进口商品的依赖[9]。然而多数消费者的行为改变更多是出于价格考虑而非产地情感——约26%的消费者坦言关税对其网购行为“没有影响”[9]。总的来看，美国消费者在高关税环境下变得更精打细算，在大宗消费上表现出观望甚至延后购买的倾向。例如，2025年有报告指出美国线上消费增速放缓，很大程度上归因于关税导致的消费信心受挫。耐用品的销售也受到拖累，因为消费者担心价格上涨而**推迟购买汽车、电器等大件商品**。这些行为变化体现了关税通过预期和心理渠道对消费的影响。

中国消费者在贸易战中的直接感受相对有限，因为中国对美进口的大宗商品多为农产品、能源和高端制造设备，普通消费者日常接触的美国消费品并不多。然而，在某些领域，关税也间接影响了中国消费者的选择。例如，美国进口汽车在中国售卖的车型关税后价格上涨，使得**部分中国消费者转而购买**

日本、德国或国产汽车。再如，优质美国农产品价格上升后，中国消费者可能选择南美或本地的替代品。不过，由于中国市场上美国产品原本占比就不高，加之中国政府有针对性地调控（如对猪肉等重要民生商品增加其他来源供应），所以中国消费者物价总体稳定，并未出现明显的恐慌性行为变化。可以提及的是，中美关系紧张期间，中国民间曾有“**不买美国货**”的情绪和呼吁，但其影响有限且难以量化。更多的变化发生在企业和贸易商层面：他们为应对关税调整进口渠道，这种B2B行为在最终消费端表现为货源地变化而非商品缺失。例如，中国市场上的大豆仍然供应充足，只是原先来自美国的一半变成来自巴西[5]；消费者并不会明显察觉区别，但背后折射出贸易模式的转变。

总体而言，关税带来的消费行为转变是**渐进而隐性的**。消费者不会每天关注关税政策，但会在价格和可选商品上做出适应性反应。美国消费者为节省开支更偏向性价比更高或本土产品，购物时机更加谨慎[9]。中国消费者所受影响更间接，通过宏观物价和商品结构来体现。可以预见，如果中美关税壁垒长期存在，消费者的购物习惯和品牌偏好可能产生深远变化：美国市场可能涌现更多替代中国的海外品牌甚至本土新品牌；中国市场则对美国产品的依赖继续降低，培养出自主品牌或第三国品牌来满足需求。这些都是贸易战对消费层面的深层次影响。

企业应对策略：减轻关税冲击的措施

面对高关税的持续冲击，中美两国的企业都采取了多种策略来减轻影响、维护业务连续性：

- 1. 调整进出口时机：**企业提前或推迟发货以避开关税窗口。例如在美国某轮关税生效前，“抢单”加快从中国进口囤积库存；而在观望未来政策时则暂缓下单[9][9]。这种策略在关税清单变化频繁时尤为常见。
- 2. 更换供应商/市场：**进口商寻找替代来源，出口商开拓新市场。如美国零售商改从越南、孟加拉等国采购商品以替代中国货源；中国出口商则转向东南亚、非洲、拉美等新兴市场销售产品，减少对单一国家的依赖[6][6]。
- 3. 转移生产基地：**正如前文供应链部分所述，公司将生产环节移出被加征关税的国家。在中国设厂的外资将部分生产迁往第三国；中国制造企业在海外投资建厂，变“出口”为“海外生产销售”，避开关税壁垒[2]。
- 4. 改变产品路线和归类：**通过改变产品的海关归类（HS编码）或对产品略作修改，争取适用较低的关税税则。例如有的企业将产品拆分为零件出口，再在目的地组装，从而按零件税率征税而非整机税率。
- 5. 申请关税豁免：**美国企业可以向政府申请对特定进口商品的关税排除，中国企业亦有类似渠道寻求减免关税或政府补贴。相当一部分美国中小企业通过行业协会游说，成功为关键原材料争取到了临时豁免，从而保障生产[3]。
- 6. 价格和成本策略：**企业选择自行吸收部分关税成本或将其转嫁给客户。进口商往往与上游供应商重新谈判价格分担关税，或者提高商品售价给终端消费者。出口商则可能通过削减利润率来维持订单，但这往往难以长期为继[4]。
- 7. 财务和汇率对冲：**利用汇率波动对冲关税成本，例如美国买家在人民币贬值时多采购锁定低价，或者通过金融衍生品对冲汇率、商品价格风险，以缓冲关税导致的成本不确定性。

8. 提升附加值、避开关税清单: 有些企业加快产品升级, 以进入不在关税清单内的新类别, 或提高技术含量使其被美国列入豁免关键商品。中国企业尤其在科技产品上寻求突破, 从而避免出口受制于关税或出口管制。

通过以上组合拳, 众多企业在艰难的贸易环境中寻找生存之道。大型跨国公司通常综合运用多种策略(如调整产地+改道供应链), 而中小企业则更多依赖采购灵活性和价格调整来应对。整体效果上, 这些措施**减弱了关税的直接冲击**, 但无法完全抵消其影响。企业为规避关税而增加的运营复杂度和成本, 最终还是反映在较高的市场价格或较低的利润中。但可以肯定的是, 多样的应对策略提高了企业的适应能力, 使其在高度不确定的贸易环境下依然能够调整业务模式, 继续运作。

政府政策应对：纾困与博弈

面对关税冲击, 两国政府均采取了一系列政策措施来缓解本国企业负担, 并在谈判中谋求有利地位。

在美国方面, 政府一边收取关税, 一边通过财政手段补贴受损行业。特朗普政府于2018-2019年向受中国报复性关税打击最严重的农业部门提供了总计约280亿美元的紧急补贴, 直接向农民发放救济金, 帮助他们度过销量骤减的难关[5][5]。此外, 美国还出台了**制造业振兴和供应链重组的政策**: 例如签署《芯片和科学法案》投入补贴鼓励半导体等关键行业在美投资建厂, 发布供应链评估报告并推动“**友岸外包**”(Friend-shoring), 希望把供应链从中国转移到盟友国家。这些政策并非直接针对关税, 但都是受到贸易战启示而实施, 意在从根本上降低对中国供应的依赖。

贸易政策本身上, 美国政府在贸易战期间多次调整关税清单, 通过豁免程序减轻本国企业负担。USTR(美国贸易代表办公室)建立了产品排除机制, 四年来分批豁免了数千项进口自中国的商品关税(大多是无替代、对美企业重要的中间品)[3]。拜登政府延续了这些豁免并多次延长其有效期, 以避免供应链受断供冲击。美国还积极与其他贸易伙伴谈判新协定, 用**双边/多边协议**取代单边关税压力。例如2020年达成美墨加协议(USMCA)巩固墨西哥、加拿大供应链, 2022-2023年与欧盟、日本就钢铝关税争端达成休战, 使其免受高关税, 通过配额和对华统一战线的方式共同应对中国过剩产能。2025年特朗普政府更是推出“**互惠关税**”概念, 试图与尽可能多的国家迅速达成降低对美出口关税的协议, 以孤立中国, 并将全球贸易体系朝对美有利方向改写。

中国方面, 政府采取了“**外部纾困+内部挖潜**”的双管齐下策略。一方面, 对于受贸易战影响较大的出口企业和行业出台专项扶持政策: 例如提高部分出口产品的出口退税率, 降低企业税费负担; 设立纾困资金, 对订单锐减的企业给予贷款贴息和社保补助; 加快“**一带一路**”**沿线市场**开拓, 为企业参展、投标提供支持, 帮助其转移出口市场。2025年4月, 在美方新一轮关税升级后, 中国国务院和政治局召开会议, 提出要“多措并举帮助困难企业”, 包括**定向降息、降准**以降低融资成本, 以及鼓励地方政府帮扶出口企业转内销[10][10]。各地政府纷纷行动, 如组织**内销对接会**、促进农产品和工业品在国内市场的销售, 以此托底出口受挫企业[10]。另一方面, 中国在贸易政策上展现出一定灵活性, 如对部分美国产品主动降低关税或者豁免(例如2020年曾对部分美国药品、医疗器械暂不加征关税), 以减少对本国民生和产业的负面影响。同时利用多边机制申诉: 中国多次将美国301关税诉诸WTO争端解决机制, 虽然结果有限但表明了态度。在汇率政策上, 中国央行也在必要时通过调节外汇市场来为出口企业提供支持(人民币贬值有助于提升出口竞争力、抵消关税), 财政上则扩大对科技研发的投入, 力图**突破卡脖子技术**, 从战略上回应美国的贸易打压。

在国际协调上，中国进一步加强与其他主要经济体的经贸联系。例如，2020年加速促成《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）签署，2021年宣布申请加入CPTPP，都体现出中国寻求多边合作、对冲美国压力的努力。中国也针对美国的做法进行对等或反制的政策制定：如发布《不可靠实体清单》和《反外国制裁法》，为未来必要时制裁美国公司或限制关键出口（稀土、锂等）提供法律依据。这些举措目前多属威慑性质，并未大规模实施，但为中国手中增添了筹码。

经过数年的博弈，**双方都意识到仅靠关税难以令对方屈服**，于是于2025年进行了新一轮谈判尝试。5月双方达成临时协议，降低部分关税以换取谈判空间[2]。这表明政府政策正从单边施压转向重新对话协调。当然，最终解决方案仍未明确，关税可能在相当长时期内作为彼此博弈和谈判的工具被保留下来。

总体看，两国政府的应对体现出不同侧重：美国更多在**重塑供应链和制定贸易新规**，中国则注重**内部韧性建设和外部多边联合**。然而目标一致，都是尽可能保护本国经济不受贸易战拖累，并争取在新的贸易环境中占据有利位置。关税之争已经超越纯粹经济范畴，上升为战略竞争的一部分，各种政策工具综合运用，形成了贸易战配套的政策框架。

结论

中美关税争端对中国进出口贸易产生了全方位影响：**价格方面**，关税提高了进出口商品成本，推升美国通胀、改变中国进口结构；**供应链方面**，企业被迫重组生产和采购网络，全球贸易流向更加多元且复杂；**市场份额方面**，双方在彼此市场的占有率下滑，第三国趁机扩大份额，双边贸易依存度显著降低；**长期经济方面**，关税拖累了两国部分产业的效率和增长，但也刺激了各自经济的调整转型。可以说，贸易战没有真正的赢家——双方经济都承担了代价，同时世界贸易版图也经历了重塑。

展望未来，随着2025年中期双方短暂休战并重启磋商，出现了一线转机：**两国已同意部分下调过高的关税以重启谈判**[2]。如果谈判顺利，一些关税可能逐步取消或降低，从而减轻对贸易的阻碍。然而，中美之间深层次的结构性价歧依然存在，贸易摩擦可能以其它形式持续。企业应继续提升供应链弹性，政府需完善内部政策以应对外部冲击。对于中国进出口行业来说，关键在于**练好内功，拓展多元市场**，在不确定的国际环境中保持竞争力和主动权。

摘要：中美关税战带来的教训是，全球化时代大国经济高度融合，**以关税壁垒强行“脱钩”会付出高昂成本**[6]。未来的贸易关系需要在竞争中寻找新的平衡。只有通过谈判解决争端、重建信任，才能实现双边贸易的稳定增长，造福两国和全球经济。[3][6]当前的休战为此提供了契机，但能否抓住机会，仍取决于双方在价格、供应链、市场份额等问题上的战略抉择和让步妥协。我们将持续关注中美贸易谈判进展及其对进出口业务的影响。

References

[1] [U.S.-China Tariff Actions Since 2018: An Overview - Congress.gov](#)

[2] [US-China Tariff Surge Reshapes Global Shipping - iContainers](#)

[3] [Inflation, Uncertainty, Lost Jobs: Sec 301 Tariffs in Review - RILA](#)

- [4] [How Did the 2018 U.S.-China Trade War Affect China’ s Exporters?](#)
- [5] [China's US farm goods imports decline amid Trump tariffs and trade ...](#)
- [6] [Fact of the Week: China’ s Share of US Goods Imports Has Fallen by 8 ...](#)
- [7] [China dethroned as top source of US imports after 17 years, replaced by ...](#)
- [8] [China's Trade Dependence on the U.S. Declines Sharply, Outpacing the U ...](#)
- [9] [Tariffs weighing on consumers' e-commerce purchases, study finds | Fox ...](#)
- [10] [China pledges to ramp up targeted support for businesses as U.S ... - CNBC](#)