

為國家尊嚴買單的中國外貿人：即使中美「休戰」，我也要全球化

貿易已成為包括政治、社會、意識形態、安全問題等一系列鬥爭的抵押品。



2024 11 25

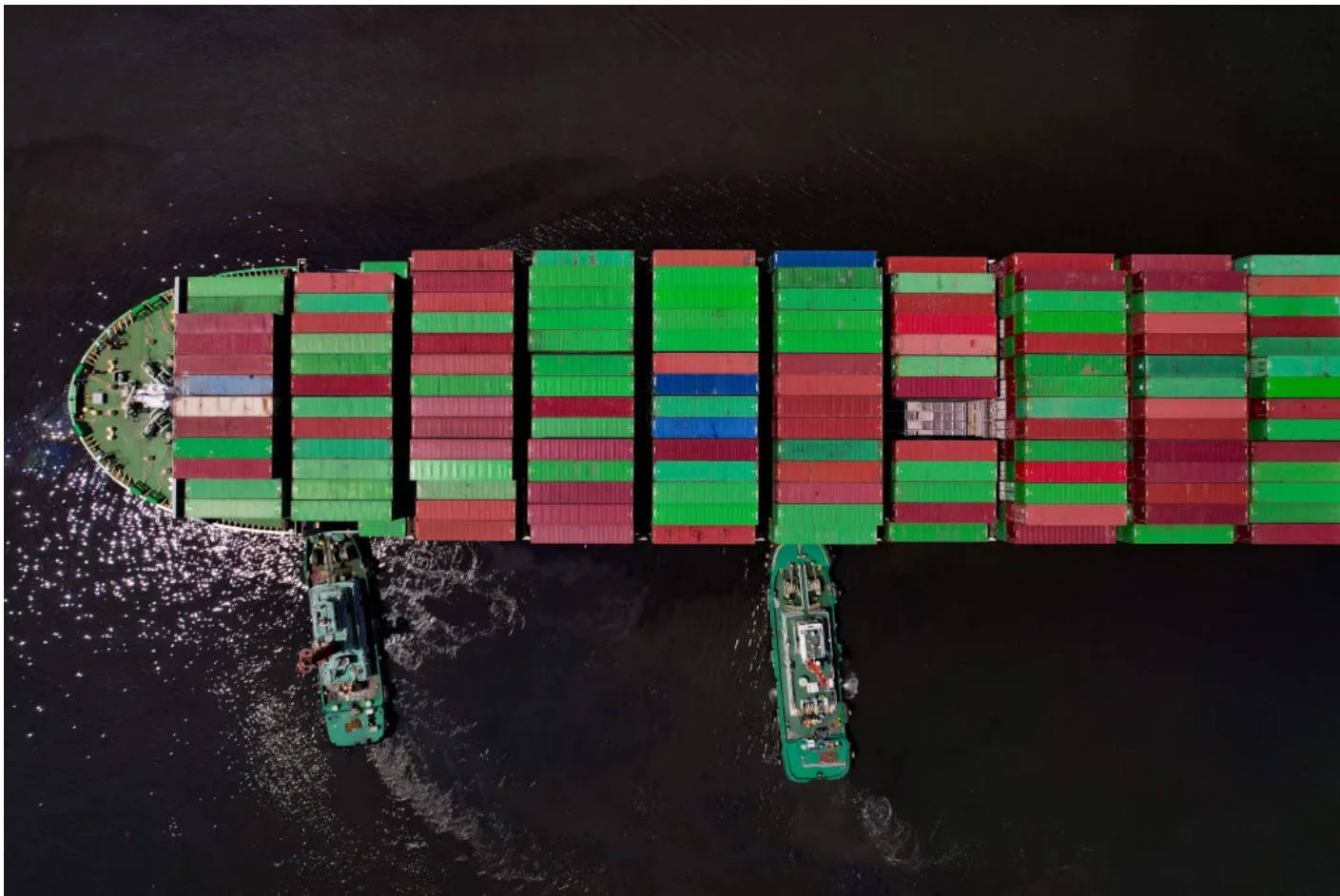
Florence Lo/Reuters/

2025年5月4日，中國進出口商品交易會（簡稱「廣交會」）即將在第二天結束，Ellen Jiang終於「逮」到一個來自泰國的貿易商。儘管對方在中國已有固定合作工廠，Jiang仍頻繁通過WhatsApp和郵件傳遞合作的誠意和自己在服裝外貿行業積累的豐富經驗。

在今年之前，對於來自東南亞以及中東的貿易商人，Jiang向來是「瞧不上的」。但「關稅戰」陰影之下，她已失去在貿易市場的主動權。「我得去拼搶，不管對方（貿易商）來自哪裏，因為這差不多是我們最後的求生機會了。」

Jiang畢業於中國第一所培養貿易專門人才的大學——對外經濟貿易大學，在一家主營高端運動服裝的公司工作近20年，任業務層面的高管。美國市場佔該公司業務總量的70%，美國現任總統特朗普也曾穿過他們公司生產的運動服。自2025年4月、這位總統宣布對中國進口的外貿服裝加徵145%的關稅以來，Jiang的美國客戶便暫停了下單。

在Ellen Jiang擔憂自己和整個團隊即將失業的同時，研究對外貿易、對中國對外政策有建言獻策機會的多位知名專家，卻在中國官方媒體大談美國在搬石頭砸自己的腳，中國憑藉強大的製造業基礎和完整的產業鏈，將展現出強大韌性。頻繁在官方媒體高談闊論的專家中，有多位是Jiang母校的老師，至於昔日學生們的困境，則被他們有意無意地忽略了。



2025 4 8

Aaron Favila/AP/

這正是當下中國外貿場域的精準寫照，廟堂與江湖如兩條無法相交的鐵軌，前者以民族主義為基準大肆宣揚中國必勝，後者則在真實的困境中苦苦掙扎。而因為不斷加強的內容審查制度，前者一邊倒地橫掃中國輿論場。

對於這一現狀，中國一位知名經濟學家在接受端傳媒採訪時，將此形容為用廉價的情緒掩蓋真實的痛苦。

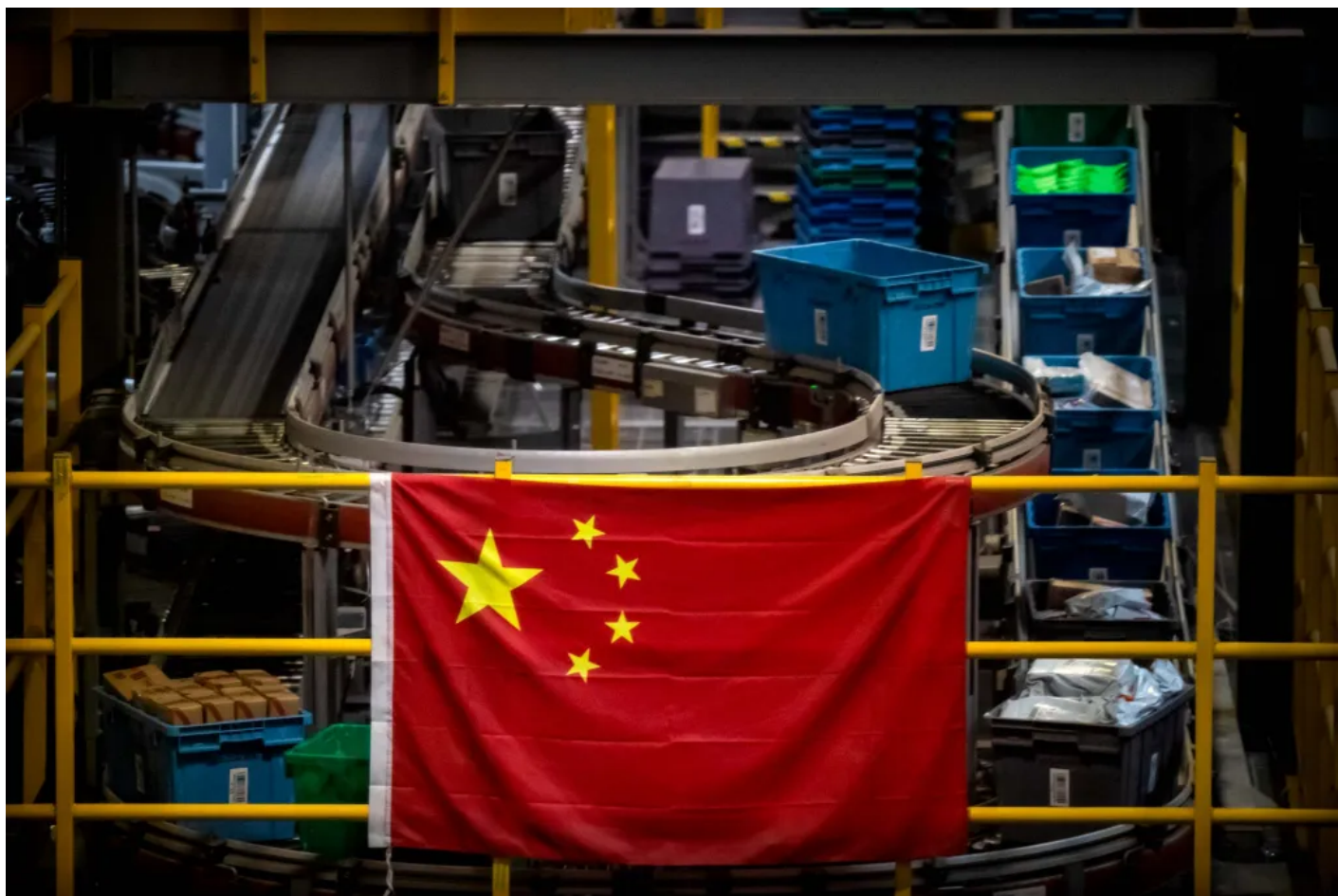
李建國曾在某國際貿易組織工作，他指出，對外經濟貿易在中美兩國的博弈中已不再僅僅是貿易層面的問題，貿易已經成為包括政治、社會、意識形態、安全問題等一系列鬥爭的抵押品，且兩國都有將這些問題當做交換籌碼的傾向。縱觀中國近十年來的高層動向，不難發現，中國的對外工作以不再以經濟為中心。這意味着，作為中國經濟增長「三駕馬車」之一的外貿業，隨時可能成為政治的犧牲品。

「時也，命也，有時候國運也是個體命運的組成部分，不服不行。」李建國說。

經貿問題政治化

初次見到Ellen Jiang是在2023年年初，當時中國剛剛放開疫情管控。疫情期間，國內有很多產業鏈轉移到以越南為主的東南亞國家，但Jiang和她所在的公司打算堅守國內。

彼時的Jiang非常樂觀。在她看來，有產業鏈轉移走，自然也會有產業鏈轉移進來，全球貿易的流動性會讓外貿商人永遠有肉吃。「從我們國家轉移到越南的大多數是相對低端的產業鏈，而新轉移到我們國家的，多是之前被日本和韓國壟斷的高端產品訂單。」她說。



2020 11 11

Mark Schiefelbein/AP/

對於專注於高端運動服生產的Jiang而言，這無疑是一個利好。此外，Jiang也認為產業鏈的流動是一件好事，使得外貿公司可以在多個產品市場大展拳腳，這在一定程度上幫助他們規避了風險。

兩年後再次見面，Jiang講的第一句話卻是：「我之前還跟你說，雞蛋不能放在同一個籃子裏，但我自己卻沒做到，現在我們損失慘重。」

在特朗普宣布對中國服裝產業加徵145%關稅的幾天後，Jiang的公司價值幾百萬人民幣的商品抵達美國港口，但美國客戶因無力負擔高額關稅而臨時拒收這批貨，導致她不得不緊急尋找新的買家。

理論上，已經抵達美國港口卻被拒收的這批貨仍可以進入美國的保稅倉，等待另外的買家，之後更是可以從保稅倉直接發貨，進入全新的市場。但彼時美國港口的保稅倉早已堆滿來自全球各地的商品，Jiang的貨物根本沒有容身之地，不得不運回中國。而中國政府則為從美國運回的中國產品大開綠燈，允許它們重新進入中國保稅倉。

不過，在這個過程中產生的海運費卻只能由外貿公司一力承擔。為了將損失降到最低，Jiang不得不在這批貨物回到中國後，緊急安排空運，將貨物運到加拿大，賣給當地貿易商。

如此一來，原本利潤空間高達17%的這批貨物最終以虧本出售告終。

這是中美關稅摩擦帶給Jiang的第一個打擊。此時此刻，她開始羨慕已將工廠轉移到越南的同行。

不過在「特朗普2.0時代」（中國經濟學界對特朗普第二個任期的戲稱）發動的「關稅戰」中，越南也未倖免。但越南被加徵的關稅力度遠小於中國，且越南當局展示了積極的談判意願。越南國家主席蘇林在與特朗普通完電話後，越南政府發表聲明稱越南願意同美國談判將美國商品進口關稅降至零的事項，並提議美國對越南商品實施同樣稅率的關稅。

多名中國經濟學家私下將越南政府的舉動戲稱為「滑跪」，但玩笑之外，他們中很多人對越南政府的舉措持讚賞態度。

越南政府的示好也贏得了「回報」，特朗普宣布對越南實施的關稅暫緩90天執行。



2025 4 3

Tan Binh Market

Thanh Hue/Getty Images

「越南這種小國可以『滑跪』，但中國是大國，怎麼可能受這種氣，所以國家強大了到底是好事還是壞事？這是一個問題。」Jiang說。

彼時，「中國不跪」已席捲整個輿論場。這種輿論態勢源起於中國外交部發布的雙語短片《不跪！》，隨後包括新華社、《人民日報》等在內的大量官方媒體紛紛轉發。短片充斥着諸如「向霸權低頭就如同飲鴆止渴」、「歷史已經證明，妥協退讓難求網開一面，卑躬屈膝終致步步緊逼」、「一切反動派都是紙老虎，美國不代表全世界」、「當每個國家都挺直脊梁，世界必將衝破霸權的高牆」等口號。

這一幕在中國自由派知識分子看來相當荒謬。「高喊『不跪』，事實上仍是一種內宣式的情緒調動，奈何不了對方分毫。談判本質上是一種交易，願意交易就坐下來談，不願意談就不談，根本用不着高喊跪或不跪，因為從來沒有人要求你跪。」一位經濟學者在接受端傳媒採訪時表示。

這位學者繼續指出，百年屈辱一直是中國自成一體的民族主義敘事方式，短片《不跪！》即是這種思維和敘事的延續。這意味着，政府已經把關稅壓力轉換成一種維護國家尊嚴的戰爭，是戰狼外交的延續，意欲藉此繼續激發民族主義情緒。

將關稅和貿易談判「戰爭化」是李建國一直都極力反對的。早在特朗普在第一個總統任期發動與中國的「貿易戰」時，他便曾私下多次譴責中西方主流媒體的不負責任，並反覆強調，戰爭是外交和談判等一切政治手段窮盡後的繼續，而不管特朗普1.0時期還是現在的2.0時期，中美之間的態勢遠遠沒到需要用「戰爭」來形容的地步。「這只是貿易和關稅摩擦而已」，李建國指出。

因為工作關係，李建國曾多次與國家外交和外貿系統的人打交道，並曾應邀前去上述機構給官員講課。作為技術官員，他明白改善雙邊經貿關係，單靠政治化是走不出困境的。但他悲哀地發現，將經貿問題政治化已經成為很多官員的一種工作習慣，在關鍵時刻，只能空洞地煽動政治對立情緒。甚至主管商貿的高級官員也曾直接告訴他：「我們準備戰鬥到底」。

對於這一現狀，一位國際關係領域的學者也對端傳媒指出，現在在對外交往領域，意識形態和政治正確的重要程度遠超專業的外交和談判技巧，而活躍在談判場合的官員也只懂「意識形態引領外交」這一套做法，這直接導致鄧小平和江澤民兩代國家領導人耗費大量力氣將中國的外交敘事搬回到正常的國家利益賽道的努力——都化為了泡影。

「這種敘事是會害死人的」，宋澤明說，他是中國一位知名青年經濟學家。



2025 4 8

John Locher/AP/

宋澤明做過這樣一個測算，根據以往的數據，中國對美國的貿易出口額曾一度穩定在5800億美元每年，排除諸如蘋果之類產業鏈較為分散的企業，完全基於中國本土供應鏈進行生產的紡織服裝、玩具、鞋帽等產品的出口額大概為3000到4000億美元。

「每一萬美元就代表一個就業崗位，可以測算出，一旦中美貿易按下暫停鍵，全國將有多少人會失業。」他說。

在這次見面中，Jiang最頻繁提到的一個詞也是「失業」。她是一位幹練的職業女性，能徒手快速畫出各種樣式的運動服的設計草圖，並用英文標註所有細節，比如布料特點、收腰程度、領口和袖口的壓邊紋路。在9歲兒子的日記中，Jiang每天的生活除了跑步就是工作。因此，對於失業的話題，她自我安慰似地苦笑：「大不了就回家繼續生孩子」。

但她清楚，家庭裏沒有她想要的位置，正如中國國內市場中沒有他們的位置，而中國政府提供的「幫助」也遠不能解決問題。和所有中國外貿從業者一樣，她需要自救。

內循環救不了中國外貿

為響應政府號召，以京東為首的中國各大電商平台、線下商場都表示願意上線和容納原本要出口美國的商品。Jiang所在城市的大型商超也曾主動找到她，詢問是否需要將被美國客戶拒收的商品放到商超裏售賣。她婉拒了，理由如下：中國市場已接近飽和，全新的品牌很難在國內破局；中國具有高端運動服裝消費能力的人群數量遠低於美國；服裝類產品具有明顯的人種特徵，適合美國人穿的以及在美國流行的服裝款式，在國內並不適用。

拒絕將自己的商品投入國內市場的還有Tracy Liu。Liu創辦了一家生產禮品包裝袋的外貿公司，客戶遍布歐洲、加拿大、日本以及美國等發達國家市場，其中美國市場佔到公司銷售總額的15%。

在特朗普宣布對華產品加徵關稅後，Liu的美國客戶便暫停了訂單，並對與Liu的合作是否能夠繼續持觀望態度。為降低損失，她不得不得把目光瞄準其他國家和地區。頗為意外的是，俄羅斯此時成為美國市場的最強替補。



2018 12 21
Zemlianichenko/AP/

GUM State Department Store

Alexander

「這可能是因為俄羅斯人飽受戰爭帶來的痛苦和磨難，而禮物是可以撫慰人心的，加上俄羅斯被歐洲國家制裁，很多歐美企業都撤出了這個國家。」Liu說。

但她知道這不是長久之計，因為戰爭帶來的只會是經濟蕭條而不是消費復甦。此外，在外貿交易領域，相對於歐洲人和美國人，俄羅斯人的聲譽並不好。「他們更願意投機和跳單，在信用和穩定性方面甚至遠不如東南亞的客戶，所以我其實並不願意和俄羅斯人做生意。」Liu說。

那國內市場呢？自中美第一次貿易摩擦以來，以內循環為主體、國際國內雙循環相互促進便成為中國對國內貿易體系的官方指導。但外貿人都知道，所謂的國內大循環，是隻能看在眼裏卻吃不到嘴裏。

Liu指出，國內電商行業看上去如日中天，但背靠的卻是無底線的競爭與內卷，在這種惡性競爭中能站得住腳的只有那些以割韭菜為目的的投機商家。在割韭菜的模式中，從業者只會一味壓低商品成本，即使被消費者要求「僅退款」（指給消費者全額退款，但允許他們保留貨物）也不會傷害到他們，因為他們早已把這部分損耗提前算入貨品的整體生產成本中。

「中國人在網上買個小玩意兒，即使有瑕疵，更多的人會因為怕麻煩而湊合用，所以國內電商就變成了價格低廉的走量模式。這就很好地解釋了，為什麼中國是世界上排名第一的製造業大國，但中國人卻一直用不上好東西。」Liu說。而自認為是匠人的她，拒絕將自己及公司拖入這樣的泥潭。

所以和很多外貿人一樣，她從來不想放棄美國市場。

外貿人對美國市場的情感很純粹——那是一個能讓他們賺大錢的地方。提到美國人，Jiang反覆告訴我，他們是全世界最優質的客戶。這不僅是因為他們消費水平高，更因為他們「破壞力強」。

「同樣一件衣服，一個歐洲人可能會穿3年、4年，甚至10年，但一個美國人一年內就會消費兩件，因為他們活動量太大了，對衣服的消耗也更快。所以我們賣到美國市場的貨品不僅單價售價高，出單量也更大。」Jiang說。

她和同事們都希望中國政府能和美國政府好好坐下來談一談，消除分歧，為外貿從業者爭取一條生路。

而當國家行動沒有達到預期，他們便只能嘗試民間談判。



2023 9 11

Shannon Stapleton/Reuters/

民間溝通與國家談判

答應接受採訪時，陳青青已在美國出差三週了，從西海岸一路奔波到東海岸。用她自己的話說，這是一趟忙得晨昏顛倒、收益卻遠低於預期的、極其不愉快的旅程。

我們的第一次採訪她爽約了。因為她與美國當地供應鏈和客戶的談判進展非常不順利，會議時間被大幅拉長。第二次採訪定在波士頓時間凌晨兩點。採訪開始時，她一天的工作仍未結束。

陳青青經營一家主營工藝品的外貿公司，這次來美國主要是和美國的部分供應鏈以及客戶商討特朗所加徵的關稅額的分配。她原本期望，全產品鏈條的每個環節如果都有其他企業幫忙分擔關稅，共渡難關，那麼她的企業就能重獲生機。

但事與願違。美國客戶極為強勢地表示，如果非要他們共同承擔加徵的關稅，那麼陳青青要在原本價格基礎上再降價30%；而供應鏈方則強烈要求陳青青將工廠逐步從中國和越南全部轉移出來，否則將拒絕再與她合作。

不同於在全球化的十字路口面前猶豫不決的其他外貿商人，早在2004年，為應對美國針對中國出口商品的反傾銷調查，陳青青已把部分工廠遷址至越南。選擇越南，是因為綜合海運和人工成本的考量，越南的性價比最高。

這兩個優點使得越南成為中國商品的中轉港，近兩年這一趨勢越發明顯。

特朗普在第二個任期伊始發起「關稅戰」後，中國國家主席習近平曾以超高規格出訪越南。對於這次出訪，有學者對端傳媒表示，這是對共產主義陣營國家進行的戰略拉攏。而與此同時，越南和美國也在進行密切的接觸。

對於越南在大國夾縫中扮演的角色，一位曾親歷貿易談判的學者對端傳媒給出回答：「如果越南最佳經濟發展潛能與中國經濟與製造業發展匹配，其經濟基礎就會偏向中國；如果與美國經濟匹配度更高，就會偏向美國。對於中美之間的爭端，越南無法做到兼顧，它必須向匹配度更高的一方傾斜。但我們國家外交部的人顯然都沒有進行經濟潛能分析的能力，現在這種情況下，政治、軍事、外交施壓等傳統的地緣政治手段或許會逐一登場。」



2019 3 1 Pan-Pacific Co. Viet Pacific Clothing
SeongJoon Cho/Bloomberg via Getty Images

在國家級別的經貿談判中，除經貿議題外，疊加政治、人權、軍事等議題的商談已是慣例。在宋澤明看來，這恰恰也是中美協商「難產」的一個主要原因。

北京時間5月12日上午，在瑞士日內瓦經過兩天的談判後，美國貿易代表稱雙方已取得「實質性進展」，而中方代表——中國國務院副總理何立峰則表示，雙方一致同意建立中美經貿磋商機制。措辭的不同，代表了雙方的期待和訴求不同。

在日內瓦談判之前，中美磋商一直圍繞着「芬太尼」這一稍顯「古老」的議題打轉。「這表明雙方都不願就其他議題進行妥協」，北美一所大學的政治系教授對端傳媒指出。

其他議題具體是什麼？

「現在優先級最高的自然是俄烏戰爭，其次是人權、台海、新疆。當然中國肯定不願意把這些話題摻進經貿談判中，但不代表美國人不會提出要求。」宋澤明說。

美國財政部長貝森特（Scott Bessent）在記者會上透露，參與日內瓦談判的高級中方領導人中，還有一位公安部副部長。據媒體報道，他就是身兼中國禁毒委副主任的徐大彤。但這位副部長的名字並沒有出現在中國方面公布的任何信息以及公開報道中。

「所以，中國方面還是希望對外保持這次談判的純粹性，在公開層面，讓其回歸商業談判的軌道。」一位不願透露姓名的政治學者對端傳媒指出。

那麼，僵持已久的局面如何才能打破？中美雙方又各自手握哪些籌碼？

宋澤明認為，中國的籌碼之一便是特朗普的中期民調。因為美國的日常生活基礎用品高度依賴從中國進口，進口突然停止，自然會帶來通貨膨脹，他認為這是通過美國的基層選民對特朗普的政治資本進行的打壓。

Jiang的最新經歷或可為美國當下的「兵荒馬亂」提供一個註解。廣交會結束後，她通過朋友介紹，接到一個意外的訂單：美國一家連鎖餐廳急需20萬件服務員制服，否則服務員們就沒衣服可替換了。而緊急情況下，美國人也只相信中國速度。

因此，即使針對從中國進口的服裝的關稅仍然高達145%，但他們還是找到Jiang，雙方協商後決定共同承擔關稅，Jiang的利潤也從之前慣有的15%降到5%。對此，她仍然很開心，為訂單的到來、為美國客戶的讓步。

在宋澤明看來，中國老百姓的知足常樂，恰恰也是中國政府的另一個籌碼。

早在特朗普1.0時期的中美「貿易戰」中，清華大學舉辦的一個研討會上，一位中國學者曾公開表態，中國一定會贏得這次貿易戰，因為中國人民承擔貿易戰所帶來的痛苦的忍耐力更強。

無獨有偶，2025年4月30日，中國官方媒體《中國日報》針對此次的「關稅戰」發表了題為《中國人不怕，中國人能吃苦！》的文章。對於這篇文章，宋澤明毫不客氣地批評道：這太邪惡了！



2025 4 11 Mark Wallinger The World Turned Upside Down Carl Court/Getty Images

全球化的時機

中國人怕嗎？當然怕。這是陳青青的答案。

她擔憂自己耗費多年心血一手打造的企業在風雲變幻中能走多遠。30年前，創業之初，她曾實地前往歐洲、美國的同類型企業走訪、調研，那些企業多為百年老店，讓她格外羨慕。

那是否考慮過將工廠遷至歐洲或美國？

「正在考慮，這也是我這次來美國的任務之一，我要實地調研一下美國現在的土地價格和用工成本。」陳青青說。

不同於仍處於考察階段的陳青青，Jessica Wang去年已將工廠從東莞搬到美國。

Wang的公司主要經營電子煙。去年8月我和Wang第一次通話時，她剛從美國回國。彼時，美國總統大選前的造勢進行得如火如荼，Wang的美國客戶們頗為樂觀地告訴她，他們預測特朗普會再次當選美國總統，當選後他肯定會大力發展國內經濟，然後他們就有錢了，就可以跟Wang拿更多的貨。

但這只是促使Wang將工廠搬遷至美國的原因之一。去年的美國行之前，Wang有數百萬人民幣的貨被美國海關扣押，且未給出任何理由，直到目前，那批貨仍未被放行。

多年的外貿經驗，讓Wang和她的生意合作伙伴確信，他們的貨物被扣押，與貨物是「Made in China」息息相關。

「這很好地解釋了為什麼美國海關對扣押我們貨物的原因三緘其口。相反，我們把工廠遷到美國後，產品成為『Made in America』後，生產一切順利。」她說。

對於Wang的經歷，李建國分析道：「很多人認為特朗普是混世魔王，但他們忽略了一點，特朗普第一個任期留下的包括『貿易戰』在內的很多政治遺產，都被之後拜登全盤接收了，並將政策沿用至今。所以對『中國製造』的牴觸是美國兩黨的共識。」

多位中國學者在私下表示，國家制度、意識形態的不同奠定了中美之間「新冷戰」的主要基調，只要中國沒有進行改革，這種對抗便會一直持續下去。



2025 4 2 - Zaragoza-Ysleta Jose Luis Gonzalez/Reuters/

5月12日下午，這篇報道即將完成時，中英文主流媒體都推送了同一則新聞：中美日內瓦經貿會談聯合聲明。

聲明指出，中美將「休戰」90天，並大幅削減關稅稅率，美國對華關稅從145%削減至30%，中國對美關稅從125%削減至10%。

我迅速將這些消息發給受訪者們。一位學者回覆道，中國的低人權產業模式帶來的價格優勢遠遠大於30%的關稅，自然也不會促使中國進行任何改革；相反，美國對中國的不滿一直以來都是非關稅壁壘、隱形補貼和產業保護政策以及市場誠信。而聲明中並未就這些問題進行明確的說明，這意味着有限度的「和解」可能只是一時的，未來仍充滿了各種不確定性。

而與輿論場對上述中美聯合聲明的重視不同，Jiang對這則消息的反應相對平淡，她發來了一個苦笑的表情，直言兩國這麼快達成協議讓她感覺不真實和過於兒戲，而她所在的公司、公司背靠的外貿工廠都經不起兒戲般的折騰。

「如果特朗普再像這樣折騰一次，我國政府再奉陪的話，不出半年，重心放在美國市場的外貿公司和工廠都會倒閉。我不能冒這個風險，這次我真正的要把雞蛋放在不同的籃子裏了。」Jiang說。

現在她正在積極接洽包括來自土耳其、科威特、波蘭、印度和泰國的客戶，這些國家加起來的全部利潤總和都遠不及美國一個國家，但此刻的Jiang更傾向於穩定和安全。

「如果談判過程再艱難一點，雙方的誠意都更足一點，涉及到的問題更深層次一點，以及達成共識的範圍更廣一點，中美能更進一步加深對彼此的認可的話，我還是更願意做美國市場的生意的。就像我上次反覆提到的，美國人是世界上最好的客戶。」她說，「但現在我不能賭。」

生性樂觀的陳青青則將關稅戰視為一個機遇。「2004年受到反傾銷制裁時，我們把部分工廠搬到了越南，陰差陽錯，引領了產業鏈向東南亞的轉移；現在是一個新的時機，一個推動我們進行更廣泛的全球化布局的時機。」

宋澤明很贊成陳青青的看法。在他看來，在中國的國家政治議程中，國家安全和民族尊嚴已成功取代經濟建設成為了新的核心，這對中國企業來說不會是一件好事。

陳青青的妹妹在她30年前開始創業時，便隻身前往美國，幫她開拓美國的銷售市場，後來成功入籍。這一次，妹妹從紐約飛去德州，以幫她勘驗建廠所需要的土地。

陳青青的全球化和夢想中的百年老店，或許會從美國德州開始。

（應受訪者要求，Ellen Jiang、李建國、Tracy Liu、Jessica Wang、宋澤明、陳青青為化名。）