

# 美国单边保护主义对两岸经贸关系的影响与对策

李 非 石 洋

**摘要:**特朗普政府以“对等关税”和“公平贸易”为名,对全球主要贸易伙伴加征高额关税,引发国际广泛贸易摩擦。本文通过分析美国单边保护主义的政策逻辑和动因,探讨其对两岸经贸、产业链布局和发展格局的深远影响。美国实行单边保护主义表象原因是改善贸易赤字,通过关税调整贸易收支。但从全球产业链与贸易体系视角,此举进一步削弱了多边贸易体系权威。全球主要经济体被迫调整经贸策略,在供应链重构、技术创新及政策适配中寻求新平衡,以应对宏观政策的不确定性。当前全球化与逆全球化交织,两岸经贸作为区域经济合作关键部分,面临机遇与挑战,需在合作方向、产业链协同及发展战略上调整,明确方向以实现协同发展。

**关键词:**中美博弈;两岸经贸;单边主义;对等关税

**作者简介:**李非,厦门大学台湾研究院特聘教授、博士生导师;石洋,本文通讯作者,厦门大学台湾研究院博士研究生

**中图分类号:**F752.7; D822.371.2 **文献标识码:**A **文章编号:**1006-6683(2025)05-0045-13

特朗普政府于2025年4月推出的“对等关税”政策,以“公平贸易”为名,要求主要贸易伙伴与美国在关税和非关税壁垒等方面完全对等,否则将加征差异化高额关税。其实际影响不仅体现在造成全球贸易成本显著攀升、经济下行压力持续加大。更为关键的是,这种政策转向对多边贸易体系的根基构成了又一次冲击,推动各国加快了替代性贸易安排的构建步伐。与此同时,两岸经贸关系亦面临着前所未有的严峻挑战。在经济区域化的宏观背景下,两岸基于比较优势所构建的紧密型贸易体系正逐步弱化,其对于两岸关系稳定发展的支撑效能亦随之递减。未来,在“竞合新常态”的框架下,两岸如何实现“战略耦合”与“战略脱钩”的动态平衡,将成为左右两岸经贸关系格局,乃至整体两岸关系发展方向的核心要素。而在区域化进程持续深化的背景下,如何维系并重构基于两岸比较优势的合作场域,不仅构成对两岸治理智慧的重大实践挑战,亦形成具有深刻理论意涵的重要命题。

## 一、美国单边保护主义的政策逻辑和动因

美国单边保护主义是“美国优先”理念的核心体现,旨在通过单边施压手段重构全球贸易规则体系,以巩固美国全球战略优势、疏解内部结构性失衡、维系超级大国霸权根基。<sup>[1]</sup>这种

[1] 汪曙申:《特朗普2.0时期美国涉台政策展望》,《台湾研究》2025年第1期,第20-23页。

以关税为手段的单边举措，既构成了对全球经济稳定和国际合作体系的直接挑战，也在一定程度上体现了全球秩序转型期大国博弈的复杂性。

### (一) 单边保护主义的政策逻辑和矛盾

#### 1. 单边保护主义的理论依据

特朗普政府推行的单边主义贸易政策，是多种因素共同作用的产物，其核心是反对“全球福利最大化”的经济民族主义。该政策以“贸易逆差有害”为核心认知，主张通过国家干预缩减逆差，这与重商主义的“零和博弈”理念有相通之处。然而，其全球性关税举措因与地缘政治博弈及产业遏制深度交织，在目标等方面与传统重商主义存在本质区别。传统重商主义以单一的经济财富积累为奋斗目标，在多边体系尚未形成的“有限全球化”时代，通过关税、出口补贴等纯粹的贸易手段培育本土产业竞争力。与之不同的是，特朗普政府的政策将贸易工具异化为地缘遏制的武器，在深度全球化的当下，通过“贸易与非贸易议题挂钩”的激进方式，主动冲击多边体系，其目的是“定向遏制对手”，而非单纯培育本土产业优势，本质上是用零和思维对抗全球化的内在规律。特朗普政府对高科技产业的扶持，表面上似乎契合克鲁格曼战略性贸易理论中“精准干预”的特征，但实则遵循“遏制对手发展”的导向，背离了该理论“正和博弈”的初衷。克鲁格曼的理论强调“精准干预”与“国际协调”，而特朗普政府的政策却更多依赖广泛的关税手段。具体而言，特朗普政府的贸易政策旨在通过破坏竞争对手的产业链来维系美国的霸权地位。这一政策既延续了美国历史上的保护主义传统，也服务于其现实的政治需求与地缘博弈考量。

#### 2. 单边保护主义的逻辑缺陷

特朗普政府的单边主义政策起初较为激进，试图通过威胁加征高额关税的方式为自身创造有利条件，最早“对等关税”设计的逻辑是建立在对贸易逆差的简单线性归因之上，采用相对粗放的数值比对方式，通过双因子公式确定。首先计算目标对象对美贸易顺差占美国自其进口总额的比重，继而引入50%的调节系数为谈判预留空间，最终形成具有政策缓冲空间的关税税率。美国与中国大陆2024年贸易逆差为2954亿美元，进口总额为4389亿美元，计算得67%，减半后为34%；台湾地区对美贸易顺差也较大，计算得64%，优惠后为32%，税率与大陆相当；对贸易逆差低于10%的国家和地区统一征收10%的基准关税。

对等贸易其理论缺陷主要体现在三个维度：其一，政策设计未充分考虑贸易失衡的多维成因。美国政府仅以双边货物贸易差额作为单一变量，忽视了全球价值链（GVC）分工体系下中间品多次跨境流动的复杂现实。其二，政策评估存在严重的结构性盲区，美国忽略服务贸易领域的比较优势。据美国商务部经济分析局（BEA）数据，2024年美国服务贸易顺差达2933亿美元，<sup>[1]</sup>其知识密集型服务业的全球竞争力与货物贸易逆差形成显著的对冲效应。单纯聚焦货物贸易差额的核算方式，实质上割裂了服务贸易与货物贸易的互补关系，政策制定缺乏完整的国际收支分析框架。其三，采取双重标准进行数据操纵。美国将中国13%的增值税视为“隐性关税”，忽略其本国销售税的影响，将贸易逆差直接换算为惩罚性税率，似乎有意混淆增值税与关税的概念。特朗普的重商主义缺陷本质上是“用17世纪的思维应对21世纪的经济”，

[1] “U.S. International Transactions, 4th Quarter and Year 2024,” U.S. Bureau of Economic Analysis, March 20, 2025, <https://www.bea.gov/news/2025/us-international-transactions-4th-quarter-and-year-2024>.

忽视了全球化时代贸易的互利性、供应链的复杂性和竞争力的多元性，将短期贸易平衡置于长期经济效率之上。

## （二）单边保护主义的动因和目标

美国引发经贸领域的竞争性互动，其战略诉求可归纳为“经济利益获取与战略遏制目标的协同实现”。从即时性的表象动因观察，美国试图通过关税手段填补财政赤字缺口，以缓解政府持续面临的财政赤字和债务压力；在产业布局维度，其目标在于构建技术壁垒，遏制技术外流，吸引制造业回流，重塑本土产业优势；就全球价值链重构而言，美国将经贸摩擦作为一种战略遏制手段，对竞争对手实施系统性、多维度打压，削弱其经济技术动能和发展潜力，从而巩固自身在全球产业链中的核心地位。

### 1. 财政失衡与债务风险

自2008年次贷危机爆发后，美国财政体系陷入持续失衡困境，尤其是2020-2021年新冠疫情期间，美国推出总规模超5万亿美元的多轮刺激计划。其中，单年国债增量达4.2万亿美元，创历史纪录。<sup>[1]</sup>从财政赤字的演变轨迹看，其规模从2007年的1600多亿美元持续扩张，2024年已达到1.83万亿美元。值得注意的是，2020年后，美国年度财政赤字始终维持在万亿美元级高位（见图1），形成刚性增长态势。财政失衡的持续累积，直接推高了债务负担。截至2024年末，美国债务余额与GDP的比值高达99%，这一数值已超过国际货币基金组织和世界银行认为的90%财政警戒线。据美国国会预算办公室（CBO）预测，这一比率将在2034年进一步升至116%，<sup>[2]</sup>意味着财政压力长期化特征已显现。从违约风险上升趋势来看，这使得债务危机相关的不确定性持续累积，对世界金融体系的稳定基础构成潜在影响。从现实关联来看，美国政府通过经济手段从全球获取利益，同时，借助美元在全球货币体系中的特殊地位，以及全球金融架构中形成的结构性特点，使各国经济与美国国债的关联程度不断加深。这一关联状态，致使全球经济体系需共同应对美国债务问题可能带来的潜在影响。

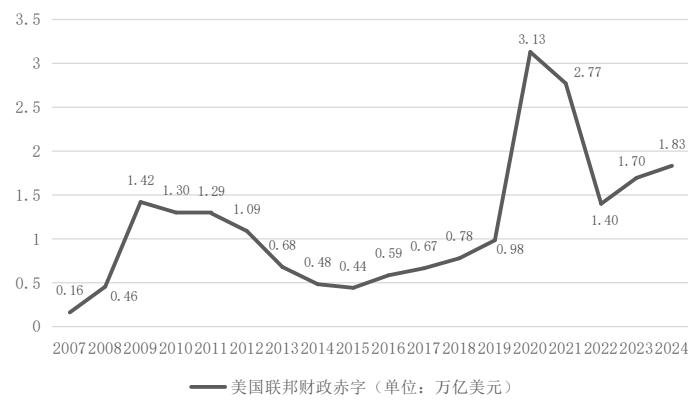


图1 2007-2024年美国联邦财政赤字走势

数据来源：根据美国国会预算办公室（CBO）数据整理。

[1] U.S. Department of the Treasury, “The Government's Financial Position and Condition,” 2020, <https://fiscal.treasury.gov/reports-statements/financial-report/2020/government-financial-position-and-condition.html>.

[2] Congressional Budget Office, “The Budget and Economic Outlook: 2024 to 2034,” 2024, <https://www.cbo.gov/publication/59711>.

## 2. 全球关税战略目标

特朗普的全球关税政策并非简单的贸易保护手段，而是试图通过单边主义主导权，重构国际贸易规则与产业链格局，进而巩固美国在全球经济中的核心地位。这一战略以“美国优先”为核心目标，与“国家安全”深度绑定，通过保护本土关键产业，确保美国在战略资源和国防供应链中的绝对主导权。同时，通过关税和政策引导，推动产业链向“美国中心”聚集，高端技术环节留在美国，中低端环节转移到盟友国家，对“竞争对手”形成产业链“去依附”，最终构建“美国主导、盟友配合、对手隔离”的全球供应链体系。换言之，特朗普的政策是用“霸权逻辑”替代“市场逻辑”，用“静态保护”对抗“动态竞争”。

从经济理论与实践影响来看，该政策面临多方面争议。一方面，其与自由贸易理论中通过市场分工提升效率的核心原则存在冲突；另一方面，在实际效果层面，对全球产业链的连续性与稳定性产生冲击，并抑制技术创新的跨区域协作动力。从历史经验来看，贸易保护与技术封锁或许能在短期内实现特定目标。但从长远来看，此类政策往往导致与盟友正常经贸关系的疏离，这也是当前经济学界对该类“以邻为壑”政策持谨慎或反对态度的主要依据之一。

### (三) 全球关税税率

从最新关税税率的整体分布特征来看，其区间跨度显著，最低值为10%，最高值达41%。具体而言，美国对叙利亚征收的“对等关税”税率处于最高位，为41%。然而，两国贸易量极低（2023年叙对美出口仅1130万美元），高关税仅出于单纯政治因素的象征意义；缅甸与老挝的关税税率被设定为40%，这更多是由于美国将其视为中国在印度洋的战略支点，通过关税施压以平衡地缘竞争；巴西及英国的关税税率最低，仅为10%；包括日本、韩国在内的多数国家和地区，其关税税率统一为15%；越南的关税税率相对较高，为20%。针对欧盟国家，特朗普政府实施了特殊性关税调整规则：对于现行关税税率低于15%的商品，将其税率补足至15%；对于现行关税税率高于15%的商品，则不再追加征收。其中，为回应加拿大“持续报复行为”，特朗普政府将对加拿大的关税税率从25%上调至35%。此外，对于行政令中未明确列明的国家，统一适用10%的关税税率。

## 二、美国单边保护主义对两岸经贸关系的影响

台湾地区半导体等高科技产业获得关税豁免，而传统产业因技术壁垒相对较低，成为关税影响的主要承受者。这种差异化关税设置，一方面是尝试削弱大陆与台湾地区传统产业链之间的互动与协作，另一方面使得台湾地区在半导体领域进一步加深与美国的关联。以台积电为代表的部分台湾地区高科技企业，由于被纳入相关关税豁免范畴，无需缴纳对应关税。不过，从政策实施条件观察，此类关税豁免的持续，与这些企业同美国在技术领域的合作存在一定关联。从长期发展视角分析，这种关联不仅对大陆与台湾地区半导体产业合作构成挑战，进而对两岸整体贸易格局产生影响。与此同时，台湾地区也面临着传统产业市场份额萎缩、产业结构失衡乃至空心化的潜在风险。当前，台湾地区传统产业在税率、汇率、成本的三重压力下面临较大挑战，而高科技产业的豁免优势则建立在对美国技术依附的基础之上，这正是美国“精准打击”与台湾地区“被动防御”之间博弈的体现。

## (一) 政策性冲击

### 1. 两岸贸易结构

从贸易规模来看，2024年两岸经贸总额呈现稳步扩容的积极发展态势，全年累计达到2313.5亿美元，较上年同期增长3.3%，延续了两岸经贸交流的正向发展趋势。其中，台湾地区对大陆出口规模为1507.1亿美元，同比小幅下降1%；台湾地区自大陆进口规模实现大幅增长，全年进口额达806.3亿美元，同比增幅高达12.4%。<sup>[1]</sup>在当前全球地缘政治冲突加剧、贸易保护主义抬头等多重外部风险叠加背景下，两岸经贸往来未受外部环境冲击而出现规模收缩，反而实现同比正向增长，这一现象一定程度上印证了两岸经贸关系内在的基础条件。

台湾地区2020-2024年的出口贸易格局转变显著，整体出口额在半导体产业周期的驱动下波动明显。2021年，得益于全球半导体产业链供需失衡背景下终端应用需求的激增，台湾地区凭借在晶圆代工、电子零组件制造领域的产业优势，实现出口额29.3%的高速增长。2023年，又因受终端消费需求疲软及半导体行业去库存周期的叠加影响，台湾地区出口贸易呈现深度调整态势，全年出口额同比下滑9.8%，这一回调幅度也部分地反映出其出口结构对单一产业周期的高度依赖性。2024年，伴随生成式人工智能技术商业化进程加速，全球人工智能服务器及相关算力基础设施投资需求爆发，带动台湾地区资通产品出口回暖，全年出口额同比回升9.9%。

值得注意的是，中国大陆作为台湾地区最大出口市场的地位呈现持续弱化趋势，五年间台湾地区对中国大陆的出口占比已从43.9%下降至31.7%（见表1）。与之形成对比的是，中国台湾地区对美国市场的出口正逐渐提升。2020年美国在中国台湾地区的出口市场中仅占比14.6%，而这一比例在2024年提升至23.4%。尽管2024年美国市场占比仍低于中国大陆（31.7%），但从增长动能来看，2024年中国台湾地区对美出口同比增速高达46.1%。这一增长数据表明，美国市场在当前中国台湾地区出口体系中的重要性正在提升。这种转变既反映了在地缘政治影响下全球供应链的重组趋势，也间接反映了台湾地区科技产业与美国技术不断绑定。此外，2022年启动的“台美21世纪贸易倡议”所涵盖的数字贸易、标准制定等多个领域，在2024年完成首批协议生效，这为台湾地区科技产品进入美国市场降低了准入门槛。综上所述，2024年两岸经贸在复杂外部环境中保持增长，而台湾地区出口贸易格局的转变，是多种因素共同作用的结果，既受到产业周期和市场需求的影响，也与地缘政治及贸易政策等因素密切相关。

表1 2020-2024年台湾地区出口贸易（单位：亿美元；%）

年份	台湾地区出口额		出口至中国大陆地区			出口至美国		
	总额	增长率	总额	增长率	占比	总额	增长率	占比
2020	3451	4.9	1513	14.6	43.9	505	9.3	14.6
2021	4463	29.3	1888	24.8	42.3	656	29.9	14.7
2022	4794	7.4	1858	-1.6	38.8	750	14.3	15.7
2023	4324	-9.8	1522	-18.1	35.2	762	1.6	17.6
2024	4750	9.9	1506	-1.1	31.7	1113	46.1	23.4

数据来源：台湾地区行政管理机构《重要统计资料手册》。

[1] 根据台湾地区海关事务主管部门数据整理。

2020-2024年间，台湾地区的外贸格局呈现出“生产西退东进，销售美退陆进”的特征。在生产布局上，台湾地区海外订单的生产重心开始出现迁移，大陆（含香港）作为其岛外订单生产基地的权重呈现收缩态势。2020-2024年间，大陆在台湾地区海外订单生产中的占比从45.5%降至33.1%，五年累计收缩12.4个百分点（见表2）。与之形成对比的是台湾岛内产能呈现回流态势，五年间生产份额从46%升至51.4%，提升5.4个百分点，以及东盟地区的生产占比虽初始基数较低，但在此期间呈现略微增长态势，其生产占比升至9.2%，五年间增幅6.3个百分点。这种变动既反映出外部环境波动对转型进程的加速效应，也体现了台商“本土技术扎根+东盟成本布局”新策略的尝试，即将部分生产从大陆向岛内及东盟等区域转移。

在销售布局上，台湾地区在大陆市场的销售占比呈梯度增长特征，其占比已达26.9%，表明中国大陆依然是其经贸体系中不可或缺的核心环节。转口贸易则保持稳态发展，维持在特定规模区间。同时，受地缘政治因素的影响，近五年台湾地区在大陆生产的外贸订单转销至美国的比重出现下滑，占比为19.5%。总体而言，由于两岸传统经贸格局受到外部环境波动的冲击，台湾地区正从“两岸经济合作”向“全球价值链多极化”转型。然而，即便在转型过程中，中国大陆在其经贸体系中的核心地位仍未明显改变。

表2 台湾地区外贸订单占比统计

年份	台湾地区外贸订单生产区域占比 (%)			台湾地区外贸订单销售区域占比 (%)			
	台湾本岛	大陆	东盟	台湾本岛	大陆	转销至第三地	(转销至美国)
2020	46.0	45.5	2.9	5.5	22.3	72.1	25.7
2021	48.4	42.4	3.2	4.4	27.3	68.4	24
2022	48.8	38.7	5.8	4.6	27.2	68.2	23.5
2023	49.1	37.8	7.0	4.2	28.2	67.6	22.2
2024	51.4	33.1	9.2	4.6	26.9	68.5	19.5

数据来源：根据台湾地区经济事务主管部门数据整理（数据因四舍五入略有差异）。

从两岸内部贸易的具体数据来看，集成电路（芯片）作为关键商品类别，在贸易规模与产业关联度层面均占据核心地位。在台湾地区对大陆的出口结构中，电子零组件始终保持绝对主导态势。2024年台湾地区对大陆出口的电子零组件金额达1070.1亿美元，占其对大陆出口总额的71%（见表3）。其中，集成电路出口额为852.6亿美元，占比56.6%，在同期两岸贸易总额中占比显著，且远超其他品类。这种高度集中的贸易特征，凸显了集成电路产业在两岸贸易结构中的支柱性地位。相较而言，其他产业在两岸贸易中的占比均处于较低水平，难以对冲半导体产业波动带来的风险。例如，台湾地区机器及机械类产品对大陆出口额为145.1亿美元（占比9.6%），塑胶及其制品出口额为52.6亿美元（占比3.5%），此类数据均反映出台湾对大陆贸易在结构上的高度依赖性。在大陆对台湾的出口结构中，电机与设备（含半导体）同样构成核心品类。2024年，该类商品对台出口额达383亿美元，占大陆对台出口总额的47.1%，其中半导体出口额为178.9亿美元（占比22.2%）。此外，机器及机械类产品出口额为137.9亿美元（占比17.1%），塑胶及其制品出口额为24.1亿美元（占比2.9%），均处于相对次要位置。这一现象表明，在两岸双向贸易中，半导体及相关产业链产品均占据举足轻重的地位。

两岸贸易的这一格局在于半导体产业链的互补性，台湾地区在芯片设计、晶圆制造、先进

封装等关键环节具备全球领先优势，而大陆作为全球最大的半导体消费市场，拥有庞大的下游电子制造与应用产业。双方在供给端与需求端形成高度依存与紧密联动，使得半导体不仅成为两岸贸易额最大的商品类别，更成为决定两岸经贸关系走向的战略性产业。质言之，半导体贸易不仅折射出两岸经济合作的现实格局，更深刻影响着区域产业链的稳定性与全球科技竞争的格局。

表 3 2024 年台湾地区对中国大陆主要进出口货品类别

中国台湾向大陆出口货品			中国台湾自大陆进口货品		
商品名称   商品编号	金额(亿美元)	比重 %	商品名称   商品编号	金额(亿美元)	比重 %
电机与设备   85 (集成电路)   (8542)	1070.1 (852.6)	71.0 (56.6)	电机与设备   85 (集成电路)   (8542)	383.0 (178.9)	47.1 (22.2)
机器及机械   84	145.1	9.6	机器及机械   84	137.9	17.5
塑胶及其制品   39	52.6	3.5	铜及铜制品   74	24.1	2.9
光学仪器   90	39.4	2.6	塑胶及其制品   39	22.6	2.4
铜及铜制品   74	26.7	1.8	有机化学产品   29	19.9	2.3
有机化学产品   29	26.5	1.8	关税配额货品   98	18.1	2.2
金属   71	12.7	0.8	钢铁   72	18.1	2.0
杂项化学产品   38	12.5	0.8	光学仪器   90	17.6	1.7
矿石   26	7.9	0.5	金属   71	13.8	1.4
矿物燃料   27	7.8	0.5	车辆及其零组件   87	11.8	1.4

数据来源：根据台湾地区陆委会《两岸经济统计月报》整理。

## 2. 两岸对美出口情况

美国关税政策对全球贸易与经济的破坏力已如多米诺骨牌般快速显现，其引发的连锁反应正从贸易领域向实体经济蔓延，国际货币基金组织（IMF）在 2025 年 4 月的《世界经济展望》报告中，将 2025 年全球 GDP 增速从年初预计的 3.3% 下调至 2.8%，<sup>[1]</sup> 这 0.5 个百分点的落差反映出美国激进关税政策引发的全球贸易震荡和政策不确定性的深远影响。

具体到中国，大陆受此次冲击的影响尤为显著，从今年 4-6 月各地区对美出口数据来看，中国大陆在这期间的出口额始终处于较为波动的水平。作为美国重要的贸易伙伴，大陆对美出口商品一度被加征高达 145% 的关税，虽然这一税率远超常规贸易摩擦的水平，已无实质意义，但这也导致 5 月份大陆对美出口较 4 月份骤降 19.1%。<sup>[2]</sup> 受大陆与美国贸易摩擦影响，并鉴于中国台湾地区未即时面临对等关税的制约，其对美出口贸易期间呈现阶段性增长态势，连续两个月的出口额环比上升 12.1% 与 3.3%，但这也在一定程度上透支了台湾地区的出口潜力。随着美国关税政策全面落地，势将对岛内经济形成新的冲击，加剧后续调整期的波动幅度，台湾地区整体出口韧性面临一定的考验。

[1] International Monetary Fund, "World Economic Outlook, April 2025," April 22, 2025.

[2] "U.S. International Trade in Goods and Services, May 2025," U.S. Census Bureau and U.S. Bureau of Economic Analysis, March 7, 2025, <https://www.bea.gov/news/2025/us-international-trade-goods-and-services-may-2025>.

表 4 2025 年 4-6 月部分亚洲国家及地区对美出口情况 (单位 : 亿美元)

地区	4月	5月	6月
中国大陆	256.22	207.31	192.68
中国台湾	146.13	163.86	169.21
日本	135.46	120.10	119.56
韩国	98.49	114.63	113.92
新加坡	35.83	31.39	29.77
马来西亚	47.31	50.33	52.69
泰国	69.54	67.66	76.06
越南	148.50	159.91	177.15
印度尼西亚	31.43	28.44	31.31

数据来源：根据美国商务部普查局与经济分析局（BEA）整理。

## （二）两岸贸易结构风险

### 1. 市场不确定性放大两岸经济合作风险

两岸经济体已深度嵌入全球生产网络体系，依托全球价值链分工机制形成了利益共享格局。在此语境下，来自全球市场的外生冲击便成为影响两岸经贸关系发展的主要因素。<sup>[1]</sup> 两岸对美出口长期依赖“加工贸易—市场渠道”的传统模式，当美国供应链收缩，两岸产业链依托的规模经济优势遭遇关税壁垒和技术限制，这种模式的脆弱性将被放大。这种同步萎缩的背后，是两岸在全球价值链中与美国市场“共生又博弈”的复杂关系，既需通过对美出口维持产业循环，又不得不承受市场动荡带来的周期性冲击。美国关税政策中的豁免条款，为部分企业提供了规避空间，半导体晶圆等核心元器件暂未被直接纳入加税清单，但美方已多次释放明确信号，不排除对采用台湾地区芯片产品加征最高达 100% 的关税。这种不明确的态度使得两岸半导体产业链的协同面临隐性压力，其免税规则强迫台湾地区企业加强与美国供应链的关联，削弱了其与大陆产业链的协同深度。美国关税政策的“工具化”倾向，已成为两岸经济合作中难以回避的系统性风险。这种贸易体系的弱化，本质上是两岸在全球产业链中“共同利益圈”的收缩。当原本“你中有我、我中有你”的互补性被区域化的“内部循环”与地缘博弈的“外部干预”不断侵蚀，两岸经贸纽带对政治互信的支撑力、对民间交流的黏合力也会随之下降，进而给两岸关系的稳定发展埋下隐患。

### 2. 关税与技术博弈

特朗普政府对所有进口芯片和半导体征收 100% 关税，但承诺在美国建厂或已明确计划建厂的企业可豁免。但若企业承诺建厂后未履行约定，将被追溯征收关税且实行累计计算规则。事实上，早在特朗普第二任期初，其政府就已对台湾地区芯片产品提出征收 100% 高关税的威胁，并围绕技术转移、海外投资设厂及全球供应链控制三大核心议题，出台多项针对性政策要求，逐步构建起针对台湾地区半导体产业的约束框架。

美国对台湾地区半导体产业的干预呈现出“技术 - 地缘 - 战略”多维度协同的特征。在投资布局层面，美国政府以“不赴美投资即面临 100% 关税惩罚”为威胁，迫使台积电等台湾地

[1] 王华、李嘉欣：《全球价值链重构下两岸经贸关系的发展趋向——针对两个典型事件的综合效应评估分析》，《台湾研究集刊》2023 年第 3 期，第 46-65 页。

区半导体企业向美国转移先进制程技术。在此压力下，台积电宣布追加 1000 亿美元在美建厂投资，使其在美总投资额最终达到 1650 亿美元。更关键的是，美国要求台积电交出客户订单数据、研发机密，并在美国设立研发中心，导致其技术独立性遭受严重侵蚀。在技术维度上，要求台湾地区科技企业通过合资形式与英特尔等美国企业合作，加速推动先进制程回流美国，构建“去台化”技术替代路径，借助台湾地区的技术积累推动美国本土半导体技术的迭代升级；在地缘维度上，依托《芯片与科学法案》等产业政策工具，将台湾地区半导体产能纳入所谓的“民主技术联盟”的框架约束范畴，通过政策绑定使台湾地区半导体产业成为美国地缘战略的附庸，削弱两岸在半导体领域的协同可能性；在整体战略维度上，维持对台技术依赖与战略自主的微妙平衡，既需要台湾地区保持对大陆的技术代差优势，又防范其形成独立自主的技术发展轨迹，避免其脱离美国的战略掌控，以服务于美国对大陆技术封锁的整体布局。当供应链重组由市场规律转向政治驱动时，台湾地区代工模式的经济合理性正经历根本性质变，其产业定位从“全球制造中心”蜕变为“地缘政治棋子”。<sup>[1]</sup> 这种转变不仅威胁台湾地区半导体产业根基，更预示着两岸科技产业链进入动荡重构期。

在此基础上，美国进一步升级技术战，以此阻碍两岸高科技产业合作。美国依托其在半导体领域的技术优势，企图固化其通过技术垄断攫取超额利润的模式，将大陆锁定在产业链底端。与此同时，美国还试图另立全球技术贸易体系，将台湾地区纳入新技术标准而排除大陆。这种“产业保护主义”的政策设计实质是构建以半导体产业为战略支点的地缘经济遏制框架，表现出双重战略意图，一方面通过重塑两岸半导体贸易格局，促使台湾地区在两岸经济合作中获取超额议价能力，从而实现对华技术封锁的杠杆效应；另一方面又严格限定台湾地区半导体产业的利益边界，防止其获得超越“对华遏制效能”的超额收益，形成“用台而不利台”的矛盾逻辑。特朗普政府的半导体关税政策，正是通过“关税杠杆 + 技术封锁”的双重手段，逐步瓦解两岸半导体传统贸易中形成的“垂直分工”格局，使两岸半导体产业关系从“互补共赢”转向“风险共生”。

未来两岸半导体产业竞争力的消长，将主要取决于两大核心因素，一是中国大陆自主技术突破的速度，二是台湾地区应对半导体供应链重构的灵活度。尽管地缘政治风险持续存在，但短期内两岸在技术协同、政策突破、供应链韧性建设等方面仍有合作空间。因此，在“竞合新常态”下，两岸如何平衡半导体领域的“战略耦合”与“战略脱钩”，将成为影响未来两岸经贸关系走向的关键。

### 3. 传统行业合作下降，贸易单一化

早期，台湾地区传统制造业因为大陆低廉的劳动力成本，大规模赴大陆投资，形成了完善的配套产业链，彼时两岸传统制造业呈现出显著的互补性。然而，随着大陆“制造业升级”与“产业链自主可控”政策的深入推进，本地企业在劳动密集型与中低端制造领域迅速崛起，不仅具备了较强的竞争力，还形成了规模与成本优势，这直接导致台湾地区传统产业的竞争力被大幅削弱。与此同时，大陆生产成本的持续上升，再叠加中美贸易摩擦引发的供应链风险加剧，诸多台企选择将产能转移至东南亚地区（如越南、泰国、印尼）或回流台湾岛内。这种产业转移进一步弱化了两岸传统制造业的互补性，大陆在纺织、鞋业、家电、机械零部件等传统产业对

[1] 孙冰岩：《特朗普第二任期对台政策前瞻》，《台湾研究》2025年第1期，第36-47页。

台湾地区的依赖程度也逐步降低。

在当前两岸内部贸易格局中，一个显著特征愈发突出，电子科技产业几乎成为支撑两岸经贸关系的“支柱”，而其它行业的合作份额则持续萎缩，贸易结构缺乏多元化支撑。曾经在两岸经贸往来中占据重要地位的传统产业，其合作规模不断缩减，在整体贸易中的占比大幅下滑，使得两岸贸易的重心高度向电子科技领域倾斜，形成了“一业独大”的局面。这种过度集中的贸易结构，为台湾地区对大陆的出口埋下了巨大隐患。一旦电子产业遭遇冲击，无论是中美科技争端带来的技术封锁、市场壁垒等外部压力，还是大陆在电子科技领域自主化进程加速所导致的市场需求变化，台湾地区对大陆的电子类产品出口都将首当其冲受到影响，进而可能引发台湾地区对大陆整体贸易额的剧烈波动。

更值得警惕的是，这种贸易集中化还导致了政治风险的放大。半导体与电子科技产业作为全球范围内的战略性产业，其发展和贸易与国际地缘政治局势紧密相连，极易受到国际政治博弈的影响。当两岸贸易高度集中于这一领域时，两岸经贸关系就更容易被国际地缘政治的风浪所裹挟，从而大大增加了两岸经贸往来的不确定性，让原本就复杂的两岸关系更添变数。与此同时，两岸经贸关系的经济韧性也因这种结构失衡而显得严重不足。如今，随着两岸内部贸易结构的单一化，两岸经贸关系失去了一个重要的“安全阀”，所有的风险都高度集中在单一领域，使得两岸经贸关系在面对外部挑战时，抗风险能力大幅减弱。

#### 4. 转口贸易挑战

在两岸传统三角贸易体系中，其产业布局却表现出明显的“传统产业依赖”，即两岸外贸订单出口至美国份额多集中于传统制造业领域。具体而言，在纺织、塑料、机械、金属等典型传统产业类别中，台湾地区对美出口占该类产业总出口的比重普遍维持在 20%-50% 的区间（见表 5）。然而，传统制造业本身受技术壁垒较低、市场竞争激烈等因素影响，行业整体利润率处于偏低水平。当遭遇关税政策冲击时，这类产业的利润空间将被直接挤压，企业面临严峻的生存压力，部分中小企业甚至陷入经营困境。从产业组织形态维度审视，台湾地区传统制造业的市场主体以中小企业为绝对主导。根据相关统计数据，中小企业在台湾地区传统制造业企业总数中的占比高达 98.88%，同时吸纳了 916.7 万就业人口，占台湾地区总就业人口的比重接近 80%，是就业市场的核心支撑力量，且这类中小企业的毛利率普遍在 20% 左右。<sup>[1]</sup> 在此背景下，若叠加 20% 的关税成本，企业的利润空间将被完全吞噬，经营活动的可持续性遭受根本性冲击。一旦因关税冲击导致对美出口渠道受阻，企业可能因订单流失而被迫将生产环节转移至其他地区，部分抗风险能力较弱的企业可能面临倒闭风险，这会加剧台湾地区的产业空心化问题，破坏经济结构的完整性与稳定性，最终对台湾地区经济的长期可持续发展构成严峻挑战。

表 5 2024 年台湾地区海外订单在中国大陆及香港生产货品流向（单位：%）

	中国大陆销售	台湾岛内销售	转销他国销售	(其中出口至美国)
机械	12.2	3.0	84.8	( 53.6 )
基本金属及其制品	21.5	1.3	77.2	( 41.9 )
塑料及其制品	20.6	2.6	76.8	( 29.6 )
纺织品	4.6	1.1	94.3	( 27.5 )

[1] 台湾地区经济事务主管部门：《台湾地区中小企业白皮书》。

电子通讯产品	13.4	2.3	84.3	( 24.8 )
电机产品	30.3	5.2	64.5	( 21.6 )
电子产品	57	5.0	38	( 9.4 )
运输工具及其设备	1.5	3.9	94.6	( 7.4 )
光学器材	51.3	17.6	31.1	( 3.2 )
化学品	15.6	3.3	81.1	( 1.6 )

数据来源：根据台湾地区经济事务主管部门相关数据整理。

台湾地区对中国大陆的贸易和投资近年出现下降趋势，是中美战略博弈下地缘政治风险加大的结果。大陆台商被迫选择“中国大陆+1”或“中国台湾+美国”，这种被动性“脱钩断链”，其直接后果是造成两岸企业效率和获利明显降低。<sup>[1]</sup> 台湾地区若刻意“脱钩断链”，只会付出更大的经济代价，使台湾地区经济发展陷入停滞状态。

早在特朗普1.0时期发动第一轮贸易战时，美国进口商便开始转向东南亚等其它经济体采购。为规避关税风险，中国大陆与台湾地区深化产业协同，再结合第三方地区的资源、市场或政策优势，向第三地转移产能，形成“两岸+1”的三方联动的跨境出口模式，以两岸产业协同为基础，以第三地资源为杠杆，构建弹性供应链与多元市场网络。例如，福建自贸试验区推动的“两岸+东盟”合作，支持古雷石化产业基地、宁德动力电池集群等集聚两岸资源，拓展东南亚市场。<sup>[2]</sup> 然而，东南亚国家如越南、柬埔寨虽承接部分产能，但因面临新一轮高关税（15-20%）也难以维持成本优势。

美国通过“原产地穿透性征税”政策构建转口贸易规制框架，核心针对经东南亚转口至美市场的中国商品，涵盖大陆本土商品及大陆台资企业参与供应链的产出品。该政策对相关商品课征高关税，直接削弱两岸企业借东南亚规避关税的可行性，冲击两岸供应链协同竞争美国市场的传统模式。面对政策约束，部分台企探索《美墨加协定》墨西哥转口的替代路径。如鸿海在墨生产基地可依《美墨加协定》享受特定商品免税入美待遇，初衷是借区域协定规避对华高关税。但美国“原产地穿透性征税”突破传统原产地表面认定，追溯生产链核心技术、关键零部件、主要工序的实际产地，此规则对台企墨西哥转口路径形成严格规制，大幅压缩其规避空间，使替代转口策略效用受限。未来两岸传统产业领域的合作机遇将面临日益显著的约束条件，合作推进的难度预计呈逐步上升趋势。与此同时，两岸传统产业间的竞争维度将进一步拓宽，竞争强度亦呈现持续升级的演化趋势。

### 三、应对美国单边保护主义的思路和举措

单边保护主义的做法，往往更侧重短期政治考量，而罔顾全球经济稳定的长远需求。美国针对包括两岸在内的诸多贸易伙伴实施的所谓“对等关税”措施，不仅给全球经济及两岸经济发展带来显著冲击与额外负担，同时也潜藏对其自身经济生态的反噬风险。破解关税壁垒的有

[1] 杜震华：《“脱中入北”混淆因果代价高》，台湾《中国时报》2025年4月10日。

[2] 福建省发展和改革委员会等：《福建省发展和改革委员会等7部门关于印发外贸出口优势产业提升行动方案（2024—2025年）的通知》，2024年2月5日。

效路径，既要构建必要的经济防御机制以对冲外部不确定性，更需精准识别其政策框架中的内在矛盾与执行破绽，进而凝聚反制势能。

### （一）持续反制与博弈

第一时间实施精准、有力的反制，增加美国国内政治、社会和经济成本，以此敦促美方纠正错误做法，迫使其以平等、尊重、互惠的方式，同中国展开磋商，妥善化解贸易分歧。历史的轨迹存在相似之处，当年美国推出《斯姆特-霍利关税法》后，迅速引发全球60多个国家的报复性关税反击，最终导致美国供应链出现严重困境。这一过往的经历，与当下的局面在逻辑脉络和发展趋势上，有着可资对照的相似性，也为我们提供了有益的镜鉴。如今，在中国不理会特朗普的高额加税后，加税政策反而成为美国的负担，原本的强硬立场也有所松动，采取90天缓冲期的做法缓和紧张关系。2025年5月12日《中美日内瓦经贸会谈联合声明》的发布，标志着两国关税争端进入阶段性缓和期。然而，声明文本中“持续对话”、“机制化磋商”等表述暗示这场贯穿全球产业链的博弈远未终结。6月5日，习近平总书记应约同特朗普通电话时指出，“校正中美关系这艘大船的航向，需要我们把好舵、定好向，尤其是排除各种干扰甚至破坏。”<sup>[1]</sup>作为世界前两大经济体，中美经贸摩擦的本质已超越贸易平衡问题，演变为一场关于全球治理规则、技术主导权与产业话语权的结构性较量。

### （二）供应链与市场协同

世界上没有任何一种技术能脱离市场存活，市场是技术迭代的基本规律。正如迈克尔·波特在《国家竞争优势》中提出的“五力模型”所揭示的，市场规模本身就是一种战略资产。中国超大规模市场赋予的，正是“购买者议价能力”这一关键权力。<sup>[2]</sup>这种权力是将市场优势转化为技术突破的势能，通过“引进—消化—再创新”的动态机制，最终形成突破美国高科技战略围堵的内生动力。美国不少产品对两岸产业链分工依存度较高，并在国际市场上短期内很难找到替代来源，在全球产供销深度交融的大背景下，美国不可能完全中断与两岸的贸易往来。台湾地区在半导体制造、大陆在中下游产业链的整合和市场应用的地位，共同构成美国电子信息产业的关键供应链支柱。这种依赖是全球产业链分工的必然结果，大陆可依托这种“相互依赖”的结构性关系，通过“巩固不可替代性—换取技术空间—加速自主突破”的路径，推动自身高科技产业升级。这也为“公平合理的劳动变现权力”提供支持，助力全球价值链中知识要素与劳动要素分配机制的再调整，打破美国主导的“技术专利税”体系。

### （三）内外协同路径

美国实施的关税措施，严重抑制了多边贸易模式的发展。美国在整体价值构成中占据显著分配优势，进一步制约了两岸在全球价值链中实现协同升级的进程。<sup>[3]</sup>面对美国关税措施对多边贸易的抑制，以及“台湾设计—大陆加工—美国市场”传统贸易循环的潜在风险与价值链升级制约，推动市场多元化与依托内循环战略成为两岸经贸突破困局的关键。在外部市场布局上，需从“被动适应市场”转向“主动构建市场”，两岸企业在稳住对美贸易基本盘的同时

[1]《习近平同美国总统特朗普通电话》(2025年6月5日)，新华社，<https://www.xinhuanet.com/202506/50d351c96a334478b828e2deae9a2c0c/c.html>。

[2]路风：《中国技术发展的战略选择》，《经济导刊》2019年第3期，第56-58页。

[3]李非、卢晓芳：《百年变局下全球产业链重构与两岸产业链整合》，《台湾研究》2023年第1期，第22-33页。

加速全球化布局，当前中国大陆已通过多元化发展显著降低对美依赖，对美出口占比从 2018 年的 19.2% 降至 2024 年的 14.7%，高关税对整体经济的冲击持续减弱；<sup>[1]</sup> 同时可借“一带一路”合作倡议，深化与新兴市场的合作以分散风险，中国大陆对东盟出口占比已从 12.8% 升至 16.4%，对“一带一路”沿线国家出口占比从 38.7% 提升至 47.8%，两大市场增长态势强劲。<sup>[2]</sup> 在内部支撑层面，加速“内循环”战略，引导台企融入大陆统一大市场。面对高关税持续压缩对美贸易空间，大陆将美方关税冲击视为经济结构调整、构建新发展格局的战略机遇，积极发挥超大规模市场的优势，以自身的稳定发展，<sup>[3]</sup> 持续为两岸乃至全球经济发展注入更多确定性。具体而言，一方面从需求端着力，通过扎实推动居民增收减负，提高居民的消费能力与意愿，将消费升级作为新的增长主动力，弥补经济增长缺口；另一方面从供给侧发力，加快统一市场建设，改善营商环境，支持两岸企业更多围绕内部需求提供高质量产品和服务。<sup>[4]</sup>

（责任编辑 姜静雅）

## The Impact of U.S. Unilateral Protectionism on Cross-Straits Economic and Trade Relations and the Countermeasures

Li Fei & Shi Yang

**Abstract:** Under the banner of “reciprocal tariffs” and “fair trade,” the Trump administration imposed high tariffs on major global trading partners, triggering widespread international trade frictions. By analyzing the policy logic and underlying motivations of the U.S. unilateral protectionism, this article explores its profound impact on cross-Straits economic and trade relations, industrial chain arrangements, and development patterns. Ostensibly, the U.S. unilateral protectionism seeks to reduce the trade deficits through tariff adjustments. However, from the perspective of global industrial chains and trading system, such measures further undermine the authority of the multilateral trade regime. Major economies have been compelled to adjust their economic and trade strategies and pursue a new balance through supply chain restructuring, technological innovation, and policy adaptation, so as to cope with macroeconomic uncertainties. With globalization and de-globalization intertwined, cross-Straits economic and trade cooperation—as a vital part of regional economic integration—faces both opportunities and challenges. It is therefore necessary to readjust the direction of cooperation, strengthen industrial chain coordination, and formulate development strategies to achieve coordinated steady growth.

**Key Words:** China-U.S. Competition; Cross-Straits Economy and Trade; Unilateralism; Reciprocal Tariffs

[1] 盛来运：“国新办举行新闻发布会介绍 2025 年一季度国民经济运行情况”，国务院新闻办公室，<http://www.scio.gov.cn/live/2025/35728/tw>。

[2]《中国经济必将在逆风中向新向好》，《求是》2025 年第 9 期，第 24-25 页。

[3]《集中精力办好自己的事》，《人民日报》2025 年 4 月 7 日，第 1 版。

[4] 李非、李夏培：《两岸共同市场的政策利益机制研究》，《台湾研究》2022 年第 3 期，第 31-40 页。