

华则认为，“中方清单兼顾供给保障与消费升级，煤炭纳入框架更具信号意义，它为2027年、2028年自美进口煤炭提供了跨年度稳定预期，使能源贸易从波动项转化为稳定项”。

对美方来说，其所开清单中，不少涉及价格弹性高、进口依赖度大的消费品。“关税回调能较快传导至零售价格并提升家庭购买力，抑制通胀、惠及民生的效果立竿见影，实证研究亦发现，此前加征关税的税负绝大部分由美国进口商和消费者承担。”毛艳华说，“当然，就中国方面来说，美方清单中的玩具、家电、节日礼物等品类背后，是长三角、珠三角庞大的出口制造集群与就业链条，订单回暖意味着产能利用率的回升；美方采购商补充库存，还会带动航运、港口等服务链的景气上行。关税税率每下调一个百分点，对企业而言都是实打实的订单空间与利润空间。”

当然，亦有专家注意到，诸如此次中美达成共识的降税清单，主要集中于相对非敏感的商品，玩具、日用品、部分农产品，降税之后谁能受益、成本能降多少，大体可以算清楚。半导体、先进制造这些领域则不一样，它们牵涉技术优势、产业政策和国家安全，不可能靠一次关税谈判就解决，也正因此，半导体、先进制造等战略性领域并未纳入降



上图：7月7日，《黑神话：悟空》游戏和音乐爱好者在美国洛杉矶孔雀剧院门前拍照，中美文化产业交流也是经贸往来的一部分。

税核心范围。这在很大程度上反映出：未来中美经贸关系可能呈现“合作与竞争并存”的特征。

谈到落实总比打到无语强

毛艳华提到，在看“300亿对300亿”的对等降税安排时，要着重注意“对等”二字的规则意涵重于数字本身。“单方面让利难以通过各自国内政治的可持续性检验，唯有相互尊重、平等协商的对等结构，合作成果才具有动态一致性。中美以谈判桌上的对等取代关税墙上的对等，为处理大国关税分歧提供了另一种范式。规模虽有限，但边谈边降、以降促谈的节奏一旦确立，关税就从对抗的工具重新变回可以谈判的经济议题。”毛艳华分析道。

中美下一步怎么谈？

2026年年初，复旦大学国际关系研究院院长、美国研究中心主任吴心伯就曾分析，从较长的历史脉络来看，过去十年是二

战结束以来美国全球战略发生一次根本性调整的阶段，这种调整不是集中发生在某一届政府任期之内，而是一个跨政府、跨党派的逐步显现和推进的过程。吴心伯并不认为特朗普是这种调整的决定性因素——其无非起到了很大的催化作用。在这种情况下，美国将其社会内部业已存在的焦虑和不满情绪用更直接、更粗暴的方式表达出来。在此情况下，2025年在关税问题上的博弈成为中美长期战略博弈的一个阶段性转折点。在2026年秋日再看这场博弈，最终落实到通过多轮谈判，达成元首互访。

9月29日，中国驻美国大使谢锋接受美国《新闻周刊》高级外交政策记者汤姆·奥康纳专访时强调，中美经贸关系的本质是互利共赢，加强合作是双方内在需求和正确选择。合作应该是双行道，中方愿同美方做伙伴、做朋友。希望美方积极响应、采取行动，同中方相向而行，拉长合作清单、压缩问题清单，不以善小而不为、不以恶小而为之，给两国人民带来实实在在的好处，也为全球经济注入稳定性和正能量。

有专家指出，中美经贸关系该是中美关系的“压舱石”和“推进器”。通过一年多的交锋与接触，美方该明白谈到落实总比打到无语强！