

贸易协定武器化： 美国对华战略竞争的新形态

□ 陈绍锋

〔提 要〕 贸易协定本为促进经济体间合作的制度安排，但在泛地缘政治化的背景下，美国将贸易协定武器化，凭借其在国际经济体系中的结构性权力与不对称相互依存优势，在与东南亚国家签订的双边和诸边贸易协定中，植入针对中国的“毒丸条款”和排他性、限制性规则，把地缘政治逻辑嵌入经贸活动中。贸易协定武器化本质上是美国在经贸领域对华发起的“代理人战争”，其目标在于重构以美国为中心、将中国排除在外的全球供应链体系，推动自身及他国与中国的经济“脱钩”以迟滞中国崛起。然而，深层的经济相互依存、缔约方的战略自主诉求、协定条款的内在缺陷以及多边规则的约束，共同构成强大的制衡力量，使得对华系统性“脱钩”在结构上难以为继，在战略上亦不可行。尽管如此，该策略仍可能诱使部分国家为迎合美国的战略需要而选择与中国部分“脱钩”，对中国对外贸易、海外投资及供应链安全构成切实挑战。

〔关 键 词〕 贸易协定武器化、毒丸条款、中美战略博弈、供应链重组

〔作者简介〕 陈绍锋，北京大学国际关系学院特聘副教授

〔中图分类号〕 D822.371.2

〔文献标识码〕 A

〔文章编号〕 0452 8832 (2026) 4 期 0043-21

近年来，美西方对技术、美元、供应链、基础设施进行武器化运用，使曾经促进国家间相互依存的工具演变为地缘政治竞争的工具，地缘政治与经

济议题的深度交织重塑国际经济秩序的运行逻辑。^[1] 随着地缘政治对经济领域的不断渗透，传统上促进经贸合作的贸易协定正被美国武器化为遏制中国的重要工具。通过嵌入限制性条款、构建排他性供应链、实施单边制裁等方式，美国将贸易协定转化为地缘经济武器。从《美墨加协定》的“非市场经济国家”条款和“印太经济框架”(IPEF)的排他性供应链设计，到美国与十个经济体(马来西亚、柬埔寨、印尼、孟加拉国、阿根廷、危地马拉、厄瓜多尔、萨尔瓦多、约旦，以及中国台湾地区)签署的互惠贸易协定(Agreement on Reciprocal Trade, ARTs)，再到与越南、泰国等达成的贸易框架协议，均直指供应链“去中国化”。

与贸易武器化、相互依存武器化或经济胁迫不同的是，贸易协定武器化不限于己方与战略敌手的“脱钩”，而且威逼利诱第三方与战略敌手“脱钩”。本质上，贸易协定武器化是美国在经济领域对中国发起的“代理人战争”。这种战法不仅能够充分利用美国的结构性权力及其与缔约方的不对称相互依存优势，减轻与中国正面对抗的代价，而且能够离间中国与其经济伙伴的关系。尽管学界对相互依存武器化已有较多探讨，但针对贸易协定武器化的专门研究仍属空白。

基于对美国与东南亚国家贸易(框架)协定的文本分析，本文聚焦贸易协定武器化，系统考察其运作机制、战略动因与效应。之所以选择美国与东南亚国家的贸易(框架)协定作为研究对象，是因为在与美国签署 ARTs 的十个经济体中，东南亚国家相比其他缔约方(除中国台湾外)需承担更广泛的义务，且普遍受制于更加严苛的要求。^[2] 同时，东南亚国家与中国的经济融合度更深，其政策变化对中国影响更甚。通过追踪贸易协定武器化的发展动态，深化对相互依存武器化从“工具化”向“制度化”升级趋势的理解，可以为

[1] Gary Gereffi et al., “Navigating Industrial Policy and Global Value Chains in an Era of Disruptions,” *Journal of International Business Policy*, Vol.8, 2025, pp.207-223.

[2] 相关机制强度的比较参见 Mary E. Lovely and Christine Y. Wan, “US Reciprocal Trade Deals Built to Push America’s Trade Partners Away from China,” Peterson Institute for International Economics, June 4, 2026, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/us-reciprocal-trade-deals-built-push-americas-trade-partners-away>。

地缘经济竞争理论提供新的经验证据，弥补现有研究对“经济规则武器化”“制度性遏制”等新型竞争方式分析的不足，从而为中国制定反制策略及提升经济韧性提供决策参考。

一、贸易协定武器化的机制及特点

一般而言，国家签订贸易协定的核心目标在于通过降低关税、非关税与投资壁垒，提升贸易效率、促进投资和创造就业。但近年来，地缘政治竞争外溢到经贸领域，部分国家签订贸易协定的动机呈现两面性：一方面旨在深化与缔约方的经贸合作，保障关键供应链安全；另一方面则包含遏制他国的战略意图。这类协定又可细分为两类：一类是多个缔约方基于共同的价值观或利益考量所形成的“合谋”安排，各方在遏制目标上达成不同程度的共识；另一类则表现为某一大国的“胁迫”行为，即在其他缔约方不情愿的情况下，通过政治施压、经济利诱或安全承诺等混合手段迫使其签署带有特定政治条款的协定，以服务于地缘战略需求。这种贸易协定武器化不仅反映国际经贸规则制定权的博弈升级，也凸显地缘政治逻辑凌驾于市场逻辑的新现实。

（一）贸易协定武器化的概念

贸易协定武器化是指A方在与C方的贸易协定中植入限制性条款、排他性标准、单边制裁权等机制，对非缔约方的竞争对手B实施歧视性政策，或限制C与B的经济合作，以遏制B主导区域经济秩序；若C拒绝配合，A将对C施加惩罚。这是一种通过各种手段要求他方实施己方所期待的打击竞争对手，或迫使对手改变既有做法的政策，与贸易政策或关税的武器化不尽相同。尽管二者都是以损害竞争对手的利益或迫使其改变为目的，但实施路径并不相同。贸易政策武器化是己方针对竞争对手的经济弱点打击其利益的措施，以迫使其改变特定政策。而贸易协定武器化是己方利用与缔约方不对称的相互依存，威逼利诱缔约方与己方联合实施损害对手的政策，逼迫缔约方与对手进行经济“脱钩”。换言之，贸易协定武器化是试图联合他方或借他方之

手打击战略对手。

贸易协定武器化是相互依存武器化的一种新式工具，后者是一国在 21 世纪利用全球网络结构的不对称性对他国进行经济胁迫的主要形式。^[1] 因此，贸易协定武器化与传统的经济胁迫工具，如制裁、出口管制、供应链操纵、投资审查等，均属经济胁迫的机制安排。不过，传统工具具有单边性和惩罚性，即一国直接禁止本国或他国企业与特定实体或国家进行交易；而贸易协定武器化具有制度性及合作性胁迫的特点，即 A 利用框架协议与 C 确立伙伴关系，迫使 C 通过调整其国内法律和贸易政策来抑制与 B 的经贸合作，以配合 A 打压 B 或与 B “脱钩”的战略目标。经济胁迫并非新鲜事物，但从传统工具到贸易协定武器化的演化，标志着胁迫手段已从简单的限制演变为对伙伴方经济关系的强制性重组。

传统工具与贸易协定武器化的区别具体表现在以下几点。其一，传统工具，如实施禁运、征收关税、限制贸易等负面措施，本质是 A 国对竞争对手 B 国商品、技术等流动性的限制乃至人为中断，而贸易协定武器化则以法律义务的形式规定合作伙伴 C 为打压 B 国必须采取的正面措施。其二，传统工具的运用意味着 A 国对 B 国的直接限制或打压，而贸易协定武器化则是一种针对“连接国”（Connector States）的“代理脱钩”策略，即 A 国针对位于以 A 和 B 为中心的价值链上的“连接国” C，联合或迫使 C 将其供应链与 B “脱钩”。其三，传统工具中，A 可能拉拢盟友 C 一同对 B 实施制裁或封锁，但在贸易协定武器化情景中 C 并不一定是 A 的盟友，其更显著的特点是与 B 存在紧密的供应链联系。其四，法律禁令、实体清单、技术封锁是传统工具的主要作用机制，而贸易协定武器化主要运用协议、优惠市场准入及关税调整等机制。其五，贸易协定武器化的权力来源不仅有传统工具所倚重的发起国 A 的物质性权力，如市场规模、技术和军事优势，还包括其结构性权力，如货币体系中心地位、关键技术节点、全球供应链节点、国际组织规则制定

[1] Henry Farrell and Abraham L. Newman, “Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion,” *International Security*, Vol.44, No.1, 2019, pp.42-79.

主导权、法律与技术标准制定主导权等。借助物质性权力，A 得以实施直接的单边惩罚，而结构性权力使其能够塑造双边和多边的经济架构、规则与网络，并使他国更难规避。

（二）美国贸易协定武器化的机制

贸易协定武器化的本质是将原本用于促进自由贸易的政策工具转变为服务于地缘政治和经济安全战略的排他性和胁迫性工具。美国为打击战略对手，塑造缔约方在其关注领域的政策和举措，建立了以“毒丸条款”为核心的各类机制。^[1]

首先，在贸易领域，ARTs 机制以打击中国对美商品输出为核心，具体包括以下几点。（1）收紧原产地规则，打击转运商品。美国在这些 ARTs 协定中细化了增值率核算标准，严格界定商品原产地，打击“轻加工变更原产地”的做法，明确对第三国（主要是中国）商品实施限制和惩罚。例如，美国与越南的贸易框架协定确定对多数越南商品征收 20% 的“对等关税”，但被美国海关与边境保护局认定为规避关税的转运商品适用 40% 的额外税率。（2）禁止进口“强迫劳动”生产的产品。美国建立了一套“强迫劳动”贸易制度，核心是禁止进口全部或部分由“强迫劳动”、囚犯劳动以及受刑罚制裁的契约劳动生产的商品。部分 ARTs 要求缔约方建立“强迫劳动”进口禁令，并在一定条件下承认或参照美国有关认定采取措施。^[2] 例如，美国与马来西亚协定第 2.9 条要求马方在协定生效之日起两年内对使用“强迫劳动”生产的进口商品实施禁令。（3）协调对第三国贸易的限制。当美国以安全为由对第三国实施实体清单、出口管制等贸易和技术限制时，缔

[1] Mary E. Lovely and Christine Y. Wan, “US Reciprocal Trade Deals Built to Push America’s Trade Partners Away from China.”

[2] The White House, “Actions by the United States in the Investigations under Section 301 of the Trade Act of 1974 of the Acts, Policies, and Practices of 60 Economies Related to the Failure of Each Economy to Impose and Effectively Enforce a Prohibition on the Importation of Goods Produced with Forced Labor,” July 23, 2026, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2026/07/actions-by-the-united-states-in-the-investigations-under-section-301-of-the-trade-act-of-1974-of-the-acts-policies-and-practices-of-60-economies-related-to-the-failure-of-each-economy-to-impose-and/>.

约方须采取具有类似限制效果的措施。美国与印尼协定第 5.2 条规定，印尼应与美国合作，依据现有相关多边出口管制机制对涉及国家安全的敏感技术和货物贸易进行监管，与美国出口管制保持一致，并确保其企业不绕过或削弱这些管制措施。^[1]（4）出口管制协调。要求缔约方遵循美国对第三国的限制措施。例如，美印尼协定第 5.2 条规定，印尼应与美国合作，限制其国民与被列入美国实体清单、“特别指定国民和被封锁人员”（SDN）名单和“非 SDN 综合制裁名单”所列的个人和实体进行交易。

其次，在投资领域，ARTs 要求相关缔约方建立或强化国家安全投资审查机制，并加强与美国的投资安全合作，重点筛查中国资本并购或参股涉及矿产资源、基础设施、先进制造、数字企业的交易。美印尼协定第 5.2 条规定，印尼应建立并实施针对入境投资的国家安全风险审查机制，并在投资安全相关事项上与美国开展合作，对涉及国家安全敏感技术和货物的出口管制与美国保持一致。

再次，针对第三国企业在缔约方境内的出口和投资活动，ARTs 要求缔约方与美国协调采取针对第三国企业不公平贸易和投资行为的举措。美印尼协定第 5.1 条规定，应美国请求，印尼应根据其国家利益及国内法律法规，采取措施应对在其境内经营且由第三国拥有或控制企业的如下不公平做法：对美出口低于市场价格的商品，导致此类商品对美出口增加，或导致美国对印尼或第三国市场的出口减少。

最后，ARTs 设置了惩罚性条款。如果缔约方与第三国签署损害美国核心利益的贸易协定，美国有权终止该协定并重新实施“对等关税”。

（三）美国贸易协定武器化的特点

上述机制构成了十份 ARTs 的共同框架，也是美国贸易协定武器化的具体路径，从中可以管窥美国贸易协定武器化的主要特点。

[1] Office of the United States Trade Representative, “Agreement between the United States of America and the Republic of Indonesia on Reciprocal Trade,” February 19, 2026, <https://ustr.gov/trade-agreements/agreements-reciprocal-trade>.

第一，范围广且具有域外效力。ARTs 的条款内容既涉及商品和数字贸易、跨境投资以及供应链重组，将美国管辖权延伸至全球供应链，要求从原材料来源上排除竞争对手的组件，又涉及第三方目标核查，强制合作伙伴对在其境内运营的第三方公司进行监管、审计和规范，还试图利用美国实体清单等制裁机制，阻止全球任何地方的交易。

第二，以“毒丸条款”为核心的胁迫机制。“毒丸条款”之“毒”体现在以下几点。（1）高度的限制性和惩罚性。规定严格的附加值计算方法，以彻底封堵竞争对手的替代贸易路线；对任何被认定为非法的商品转运施加严厉的经济处罚；以终止合作相威胁，一旦合作伙伴越界，立即取消关税优惠。

（2）胁迫性的强制跟进机制，即要求缔约方在一定期限内执行美国的制裁政策；强迫合作伙伴接受完全由华盛顿制定的“黑名单”；侵犯和剥夺缔约方的政策自主权，迫使缔约方法律与美国国内法律保持一致；对缔约方的政策选择实施单向限制，却不对美国施加对等限制。这些规定实质上强制要求缔约方配合美国对第三国的制裁和打压，将它们卷入美国的地缘政治博弈。

（3）审查豁免机制，即赋予美国单方面认定国家利益是否受到威胁或损害的权力，为其启动对他国的制裁和打压提供制度依据。根据美国与柬埔寨的协定，柬埔寨有义务应美国要求提供境内第三国投资信息，美国也能够以国家安全为由干预柬埔寨与第三方的经济安排。^[1]而美国可单方面认定国家安全是否受威胁，或判定第三方是否实施“非市场化政策”，并要求缔约方予以配合。这种设计打破了贸易协定的对等性原则，将伙伴国置于被动服从地位。（4）违约惩罚机制。这是美国为实施“毒丸条款”提供的强制性保障，对不服从其要求的缔约方予以惩处。

第三，中国成为最主要的针对对象。虽然美国与相关方签署的贸易（框架）协定未直接点名中国，而是使用“第三国”、“涵盖国家”（covered

[1] The White House, “Agreement between the United States of America and the Kingdom of Cambodia on Reciprocal Trade,” October 26, 2025, <https://www.whitehouse.gov/briefings-statements/2025/10/agreement-between-the-united-states-of-america-and-the-kingdom-of-cambodia-on-reciprocal-trade/>.

nation)或“受关注国”(country of concern)等表述,但协定诸多条款却明里暗里针对中国。迄今为止,美国贸易协定武器化的典型案例包括特朗普第二任期与十个经济体签署的 ARTs 以及越南、泰国等达成的贸易框架协议。这些缔约方均与中国大陆存在紧密的经济相互依存关系,同时有助于弥补美国在供应链上的短板。

第四,缔约双方权利义务严重不对等。与旨在相互降低贸易壁垒的标准自贸协定不同,特朗普政府将 ARTs 设计为一种激进的“美国优先”工具,利用针对性关税作为施压手段,迫使对方签署不平等协议。这种不平等性一方面表现在关税水平,即美国与缔约方商品出口到对方所面临的关税水平严重失衡。在与东南亚国家的贸易(框架)协定中,美国获得大幅且不对等的优惠市场准入,多数美国产品出口至印尼、马、柬、越、泰等国享受零关税待遇,后者的产品对美出口则面临 19%至 20%的关税。另一方面,双方在市场准入、投资审查、知识产权保护、数字贸易开放、互联网控制、数据输出、劳工权利、技术标准等方面也存在权利与义务上的失衡。以美马协定为例,该协定大概有 48 项条款规定“马来西亚应……”,而仅有 3 项条款对美国设定了义务。^[1]

第五,严重违背 WTO 的宗旨和原则。在一般原则上,ARTs 的地缘政治针对性有违 WTO 的非歧视原则;通过打击转运商品、“剥离第三国外壳”以强制实施供应链“脱钩”有违 WTO 的贸易便利化宗旨;ARTs 放弃最惠国待遇原则,将全球贸易体系分割成以美国利益为中心的孤立交易型网络;强制要求缔约方单方面复制实施由美国确定的限制和制裁措施,有违 WTO 多边事实认定与证据审查规则;投资审查的制度模仿及域外执法严重侵害他国主权;基于实力和单边主义的“毒丸条款”与 WTO 基于规则的争端解决机制相悖;多数 ARTs 禁止缔约方对数字传输和服务征收关税,导致发展中国家潜在收入的巨大损失,而协定强制要求实现跨境数据的自由流动,又剥夺了它们执行数

[1] Stewart Nixon, “The ART of the Deal Lost in US–Malaysia Pact,” East Asia Forum, December 6, 2025, <https://eastasiaforum.org/2025/12/06/the-art-of-the-deal-lost-in-us-malaysia-pact/>.

据本地化法律的权利。^[1]

第六，成为美国两党共同的政策工具。贸易协定武器化始于奥巴马时期签署的《跨太平洋伙伴关系协定》（TPP），美国试图借此主导国际经贸规则的制定。^[2] 特朗普第一任期签署的《美墨加协定》首次引入排他性的“毒丸条款”，针对中国的意图明显。拜登政府除借助 G7 和打造 IPEF 外，还纠集盟伴组建了众多以技术和关键矿产议题为主的联盟。在特朗普第二任期，贸易协定武器化更是成为常态，其更多采取双边谈判形式，运用美国的绝对实力将众多国家置于不利地位。贸易协定武器化已成为美国民主共和两党外交政策的共同工具。

二、美国推动贸易协定武器化的动因

美国推动贸易协定武器化受多重目标的驱动。对内，美国有借此推动制造业回流、提高供应链韧性、推广美国技术标准以及削减贸易赤字等“利己”考量；对外，其打压中国、推动对华战略“脱钩”的“损人”企图昭然若揭。

（一）增强产业链供应链韧性

美国视供应链韧性为经济安全的核心。^[3] 在美政府看来，其在芯片、先进国防技术和原料药等方面对竞争对手的过分依赖会造成严重的脆弱性，这种脆弱性在冲突期间可能会被利用，从而危害美国国家安全。与此同时，新冠疫情、中东冲突等全球性突发事件严重冲击全球供应链，导致美国国内出现大规模通货膨胀和产品短缺，在对华鹰派看来暴露了美国在原

[1] “Agreements on Reciprocal Trade,” Drishiti, February 26, 2026, <https://www.drishtiiias.com/daily-updates/daily-news-analysis/agreements-on-reciprocal-trade>.

[2] Daniel C.K. Chow, “How the United States Uses the Trans-Pacific Partnership to Contain China in International Trade,” *Chicago Journal of International Law*, Vol.17, No.2, 2016, p.377.

[3] The White House, “Immediate Measures to Increase American Mineral Production,” March 20, 2025, <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/2025/03/immediate-measures-to-increase-american-mineral-production/>.

料药、关键矿产等方面对中国的高度依赖。^[1]再者，通过减少对外国供应链的依赖，美国能更从容地应对外国“经济胁迫”，确保其对手无法以切断资源出口要挟美国改变外交政策。

贸易协定武器化充分反映了美国对供应链韧性的追求。ARTs 要求相关经济体严格监控并阻止中国的“转口贸易”，即在商品出口美国之前，强制将经由中间国家转运、含有“过量”或“不合规”中国零部件和中间产品的货物从供应链中剔除；要求缔约方在国有企业、数字基础设施和跨境贸易等方面与美国标准保持一致，确保美企更便利地获取当地原材料、介入关键供应链，同时将竞争对手的投资排除在外；通过胁迫手段重写与缔约方的贸易规则，令其服从和服务于美国的供应链网络。

（二）推动制造业回流美国

为争取“铁锈带”各州工人选票及保护本土制造业，美国两党不约而同地转向激进的保护主义。^[2]传统制造业重镇普遍出现的失业潮迫使两党竞相展示对华强硬立场，积极推动制造业回流美国。ARTs 试图通过重塑全球供应链的经济逻辑来实现这一目标，其主要机制如下。一是在对其他国家施加不对称关税、变相提高他国产品生产成本的同时，要求缔约方降低或取消美国出口产品的关税和非关税壁垒，为美本土制造商打开全球市场。二是将关税豁免与强制在美投资挂钩。三是打击转口贸易。与美国签署贸易（框架）协定的东南亚国家如使用从中国转运而来的关键矿物或电子元件，将失去美国的优惠关税待遇，迫使相关国家的制造商进行本地化生产或将生产迁至美国。四是缩小与他国运营成本的差距。ARTs 要求缔约方遵守美方所定义的劳工、环境、安全和技术标准，以提高美国本土生产产品的盈利水平。

（三）通过战略“脱钩”阻遏中国

所谓的战略“脱钩”意味着美国不排除从中国进口非战略性商品，但对

[1] Marta E. Wosińska, “When Medicine Supply Chains Become Weapons: China’s Leverage and How the U.S. Should Respond,” Brookings, March 19, 2026, <https://www.brookings.edu/articles/when-medicine-supply-chains-become-weapons-chinas-leverage-and-how-the-u-s-should-respond/>.

[2] James Bacchus, “Biden and Trade at Year One: The Reign of Polite Protectionism,” Cato Institute, April 26, 2022, <https://www.cato.org/policy-analysis/biden-trade-year-one>.

涉及国家安全和高科技的战略性商品和技术，美国必须减少乃至摆脱对中国的依赖。美国的战略“脱钩”根源于对中国的威胁认知。2017年美国《国家安全战略》将中国界定为挑战美国影响力、利益和价值观的“修正主义力量”，并将对华关系纳入大国战略竞争框架，标志着美对华战略从接触转向竞争，由此开启经济“脱钩”进程。随后，特朗普政府发起对华关税战，严厉打压华为等中国科技企业。拜登政府延续其前任的对华认知，同时强化意识形态对立的叙事，在政策上不追求全面“脱钩”，而是建立更精准的“去风险”策略。特朗普第二任期伊始就对所有中国进口商品加征关税，摆出要与中国全面“脱钩”的架势，但飙升的通胀压力以及中国的强力反制迫使其放弃这一企图，转而实施战略“脱钩”。这是一种选择性“脱钩”，实为美国的无奈之举。

美国国内强大的军工复合体与新兴的科技右翼联盟是推动贸易协定武器化策略落地的核心力量。他们不仅推动单边技术“脱钩”，而且通过一系列运作将排他性的地缘经济逻辑注入本应开放的贸易规则体系。一是引导和塑造舆论。这一群体将中国的军民融合政策视为对美国国家安全的直接威胁，^[1]将中国产业政策与经贸实践肆意塑造为“不公平贸易行为”，为美国在贸易协定中引入排他性、歧视性的“毒丸条款”提供所谓合法性与舆论基础。二是直接影响美国出口管制政策。美国国防利益集团、两党议员以及保守派智库认为，美国商务部对中企实施的出口禁令过于宽松，不利于维护美科技霸权，因此积极游说商务部加大制裁力度，^[2]推动严苛的出口管制，在 ARTs 中体现为对关键技术标准、供应链安全的控制，并要求伙伴国选边站队等内容。

[1] 美国国防部每年向国会提交有关中国军事与安全发展的年度报告，如 US Department of Defense, “Annual Report to Congress: Military and Security Developments Involving the People’s Republic of China 2025,” December 23, 2025, <https://media.defense.gov/2025/Dec/23/2003849070/-1/-1/1/ANNUAL-REPORT-TO-CONGRESS-MILITARY-AND-SECURITY-DEVELOPMENTS-INVOLVING-THE-PEOPLES-REPUBLIC-OF-CHINA-2025.PDF>。

[2] Ari Hawkins and Ben Johansen, “‘A Massive Screw-up’: China Hardliners Take Aim at Commerce Department Official,” Politico, July 8, 2026, <https://www.politico.com/news/2026/07/08/trump-ai-tech-chips-exports-00989167>。

三是将严格的投资审查标准推广为 ARTs 中的“高标准”模板，以阻断中国通过第三国获取技术和融资的渠道。四是强调国家安全、知识产权“盗窃”及“数字威权主义”，将技术政策转化为主流的两党政治共识，确保历届政府维持甚至扩大与中国的技术“脱钩”举措。^[1]

（四）遏制中国产业升级

中国在高端制造、科技创新领域的快速进步被美国视为对其技术霸权的潜在威胁，遏制中国技术进步成为美国两党共识。整体而言，美国政府构筑了严密的技术与市场壁垒，目的是遏制中国在关键技术领域的崛起和产业升级步伐，维护自身世界霸权地位。^[2]

这一遏制战略在美国国内激起不同利益集团间的博弈，而这场博弈的结果直接塑造了贸易协定武器化的具体形态。一方面，以国防鹰派和国家安全利益集团为代表的“全面遏制派”推动在贸易协定中植入强硬排他性条款。在推动单边技术封锁的同时，他们更试图阻止其他经济体发展与中国的经济及技术合作关系，以堵上美国封锁的缺口。这一群体极力主张在 ARTs 中加入针对中国的“非市场经济”条款及限制缔约方向中国转让特定技术的约束性条款，试图将缔约方牢牢绑定在美国主导的“去中国化”战略中。^[3] 另一方面，以硅谷科技企业、半导体产业协会（SIA）为代表的“有限脱钩派”担心失去中国市场将损害研发投入，推动了一套更具选择性的做法。^[4] 这在 ARTs 中体

[1] Gabriel Collins, “The US-China Economic Relationship Needs ‘Robust De-Risking,’ and a Little Strategic ‘Decoupling,’” Rice University Baker Institute for Public Policy, November 13, 2023, <https://www.bakerinstitute.org/research/us-china-economic-relationship-needs-robust-de-risking-and-little-strategic-decoupling>.

[2] Zhu Feng, “Technology Showdown: Sanctions and Countermeasures,” China-US Focus, January 15, 2025, <https://www.chinausfocus.com/peace-security/technology-showdown-sanctions-and-countermeasures>.

[3] Karen M. Sutter, “U.S. Export Controls and China: Advanced Semiconductors,” Congressional Research Service Report R48642, September 19, 2025, <https://www.congress.gov/crs-product/R48642>.

[4] Mark MacCarthy, “Ball Game’s Over—The US Is Out of the AI Chip Market in China,” Brookings, June 17, 2026, <https://www.brookings.edu/articles/ball-games-over-the-us-is-out-of-the-ai-chip-market-in-china/>.

现为一系列看似中立的“高标准规则”，如较严的知识产权保护、禁止强制技术转让及严苛的投资审查标准，要求缔约方参照执行。这套规则看似平等适用于所有缔约方，实质是为限制中企参与而量身打造。正是在这两派力量的影响下，美对华产业升级的遏制并未停留在单边管制层面，而是演变成为一种以规则为基础、可动员盟友联合执行的贸易协定武器化模式。它既回应了“全面遏制派”阻断中国技术获取渠道的安全诉求，也为“有限脱钩派”保留了通过灵活执行与个案审批获利的空间。^[1]

（五）重塑东亚供应链

通过贸易协定武器化，美国不仅要对中国实施战略“脱钩”，而且迫使那些与中国有紧密经济联系的国家“脱钩”，企图借此瓦解当前以中国为中心的东亚供应链格局，构建美国主导的排他性经济圈。拜登政府推动 IPEF 与《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）形成竞争，试图重构以美国为中心的印太地区生产体系，重夺国际经贸规则制定的主导权。^[2] 特朗普第二任期提出实现贸易领域的“美国优先”，通过谈判“对等”的贸易协定改变过去因“非市场行为”导致的贸易失衡，并确保这些协定有利于提高美国工资水平并发展其工业基础。美国与十个经济体签署 ARTs 的意义，“远不止于简单的双边贸易协议：它们构建了一套法律架构，旨在将美国的贸易伙伴从中国拉离，并对中国施加经济限制……美国不仅仅减少自中国的直接进口，更是在建立一个框架，旨在按照美国的战略偏好重塑全球价值链。”^[3] 在发起对 60 多个国家和地区的高额关税后，特朗普政府通过“分而治之”的策略制造东盟内部分化，与个别东盟国家签署双边贸易协定，削弱东盟的集体议价能力，

[1] Andrew R Sorkin et al., “Nvidia Can Sell More Chips in China. Now What?” The New York Times, December 9, 2025, <https://www.nytimes.com/2025/12/09/business/dealbook/nvidias-china-lobbying-chips.html>.

[2] 潘晓明：《“印太经济框架”展望及其对亚太经济融合的影响》，《国际问题研究》2022 年第 6 期，第 126-127 页。

[3] Mary E. Lovely and Christine Y. Wan, “US Reciprocal Trade Deals Built to Push America’s Trade Partners Away from China.”

反映了美国试图利用贸易协定这一工具重塑东亚既有经济秩序，从而在全球经济治理的地区维度上重建其主导地位。

三、贸易协定武器化的影响

贸易协定武器化通过单边霸凌、制造规则冲突和加剧国家间战略博弈，严重冲击全球供应链运作的效率和稳定性。对中国的影响虽然短期尚不突出，但贸易协定武器化不仅带来关税壁垒、投资受限、供应链中断等现实挑战，也对国家经济安全与长远发展构成潜在威胁。

在全球层面，贸易协定武器化侵蚀多边贸易规则，损害全球供应链运行的效率与稳定性，并加剧全球技术和标准的碎片化。第一，美国通过 ARTs 实施贸易协定武器化，严重背离 WTO 的宗旨和原则，迫使其贸易伙伴调整国内政策、出口管制和制裁措施，使之与美国的战略目标保持一致，从而将全球经济分割成相互竞争的经济集团。对于高度依赖对外贸易的中国而言，多边贸易体制的式微以及全球经济的碎片化显然并非福音。第二，美国迫使 ARTs 缔约方在海关检查、数字贸易和原产地追溯等方面执行严格规定，会不可避免地导致更多合规争议和摩擦，并使企业不得不投入更多成本迎合持续的合规核查。用政治手段强制推行的“友岸外包”取代市场形成的“离岸外包”将引发持续的结构性的通胀，降低产业竞争力，并加剧经济波动。此外，对第三国贸易和转运风险的激进监控迫使企业切断或调整既有供应链，将破坏全球供应链的效率与稳定性。第三，为加速与中国技术“脱钩”，美国将中国排除在西方“创新生态系统”之外，又通过贸易协定武器化胁迫他国减少甚至停止使用中国高端技术，推行所谓的“清洁网络”标准，导致全球技术和数字基础设施的阵营化。例如，特朗普政府不仅明确要求越南降低对中国高科技产品的依赖，而且在贸易谈判中要求越方减少对中国工业材料和零部件

的依赖。^[1] 据报道，美国同意向越南开放受限的人工智能和半导体技术，条件是越方必须严格监控这些技术的使用，防止其转移至中国。^[2] 面对美国的高关税压力，越南承诺减少出口供应链中的中国零部件，并建立立法框架保护在越美企的知识产权。^[3]

在区域层面，贸易协定武器化扰乱区域产业链格局，推动供应链“去中国化”。美国通过“毒丸条款”、排他性供应链规则等工具，迫使东南亚国家减少与中国的经济联系，将产业链从中国转移至东南亚国家或美国本土，其核心目标是推动东亚产业链“去中国化”，构建以美国为主导的排他性供应链体系，重构东亚产业链格局。例如，美越协议要求越南减少对中国原材料和零部件的进口，使部分在越外企开始调整供应链。苹果、三星等外企纷纷采取措施减少对中国市场的依赖，将相关设备制造转移至越南、印度等地。美国海关官员甚至直接进入越南工厂开展域外执法，突击检查原材料来源、生产流程和附加值水平。^[4] 此举开创极其危险的先例，实质是美国打着排查供应链的旗号采取针对中企的行动。同时，这也释放了两个关键信号：美国将纸面规则升级为域外现场执法，行动权和解释权完全由美方掌控；美国在越南的所为极有可能复制到印尼等与美签订类似协议的国家，借此逼迫他国与中国供应链切割。此外，美国发起 IPEF、全球基础设施和投资伙伴关系（PGII）、美欧贸易和技术委员会（TTC）、56 国关键矿产“优先贸易集团”

[1] Sebastian Strangio, “Pressuring Vietnam to Downgrade Economic Ties with China: Report,” *The Diplomat*, June 4, 2025, <https://thediplomat.com/2025/06/us-pressuring-vietnam-to-downgrade-economic-ties-with-china-report/>; Francesco Guarascio, “US Pushes Vietnam to Decouple from Chinese Tech, Sources Say,” *Reuters*, June 17, 2025, www.reuters.com/world/china/us-pushes-vietnam-decouple-chinese-tech-sources-say-2025-06-16/.

[2] “Vietnam to Gain Access to Critical US Technologies after Agreements with Trump,” *UNN*, February 21, 2026, <https://unn.ua/en/news/vietnam-to-gain-access-to-critical-us-technologies-after-agreements-with-trump>.

[3] Francesco Guarascio, “US Pushes Vietnam to Decouple from Chinese Tech, Sources Say.”

[4] Francesca Stevens and Nguyen Dieu Tu Uyen, “U.S. Probes Chinese Factories in Vietnam, Stoking New Tariff Fears,” *Bloomberg*, July 28, 2026, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2026-07-28/us-probes-chinese-factories-in-vietnam-stoking-new-tariff-fears>.

等，大搞“供应链联盟”，将供应链议题安全化，视中国为其供应链安全的威胁，意图构建以价值观为基础的供应链联盟体系；^[1] 系统性推进关键矿产、半导体等战略产业的供应链整合，试图瓦解中国在关键材料领域的既有优势。

对深度融入全球经济的中国而言，全球经济体系的分裂不仅意味着旧有经济秩序的崩解，而且意味着全球产业链供应链的重组。在这一过程中，无论是中国过去熟稔的全球规则体系，还是其享有的供应链核心枢纽的优势地位，都不再是理所当然。体系的重构、规则的再造将给中国带来更直接的影响。

一方面，中国出口增长承受更大压力。2018 年对华实施“301 关税”后，美国政府开始采取各种措施对所谓中国“转运商品”予以围追堵截。在与东南亚国家签订的贸易（框架）协定中，美国明确要求相关国家加以配合。但非法转口贸易素来难以识别，特别是当进口商品由多个经济体生产的零部件组装而成时，要确定其原产地非常复杂。要有效执法，就必须将合法制造和实质性加工与中转贸易及原产地转移区分开来，而这在实践中异常复杂。白宫为此发布专门报告，将正常的转口贸易污名化为“系统性关税欺诈骗局”，扬言出台全链条的打击方案。^[2] 美国监管打击力度的加大将不可避免地伤及中国与东南亚国家间的合法贸易。

为打击“转运商品”，美国与东南亚国家签署的协定通常要求相关国家加强原产地溯源审查、效仿美国监管法律法规、采取等效限制性措施等，将中国零部件和中间产品作为目标。ARTs 通常要求美国的合作伙伴在敏感技术和关键矿产方面与美国标准保持一致，这给使用中国零部件和中间产品的工厂带来更大法律风险。为进入美国市场，东南亚企业（包括在当地投资的中国企业）必须支付“合规溢价”，包括采取严格的合规监管、供应链监管以及技术安全对齐措施，乃至调整供应链以满足协定规定的高本地化含量要求，部分企业不得不放弃从中国采购所需的零部件和中间产品。即便这些企业愿

[1] 李冲、陈兆源：《美国构建供应链联盟的进展、类型与前景》，《东北亚论坛》2024 年第 6 期，第 32-46 页。

[2] The White House, “The Great Transshipment Scam: Rise, Scope and Costs,” August 2026, <https://www.whitehouse.gov/wp-content/uploads/2026/08/The-Great-Transshipment-Scam.pdf>.

意，ARTs 缔约方的出口商在证明本地增值方面依然面临巨大障碍，进一步增加使用中国中间产品和零部件的合规成本。

这些协定为美国提供了优惠的市场准入条件和贸易投资优先权，而对中国设置限制或关税壁垒。理论上，优惠的关税待遇和技术优势将提升美国产品在东南亚市场的竞争力，导致这些国家的进口从中国转向美国，引发贸易转移效应。但现实中，贸易转移效应的规模扩张往往受制于制度性障碍与要素重组的时滞性。由于东盟国家对中国供应链的高度依赖以及美国本土制造业空心化，美国要完全逆转东南亚国家“经济靠中国”的局面并不可行。

另一方面，中国企业“走出去”面临更大阻力。美国通过“毒丸条款”限制他国与中国开展经贸合作，并通过限制中企海外并购、要求缔约方加强投资审查等方式对中国资本产生阻遏效应。通过将半导体、关键矿产和数字基础设施等领域贴上“战略性”的标签，美国及其盟友意在打击中国的“走出去”战略。目前，中企在西方国家市场遭遇更高的地缘政治风险和更严苛的监管审查，导致其不得不更多转向全球南方市场。同时，美此举将加剧“一带一路”沿线国家“选边站”的压力。东盟国家面临“两难困境”——既难以规避美国不断升级的战略挤压，又无法摆脱与中国经济的高度相互依赖，其决策面临“不可能三角”，即在免于安全威胁、有效应对经济挑战、避免自主性受侵蚀三个目标中，单一策略最多只能实现其中一两个目标。^[1]

四、贸易协定武器化的制约因素

美国对华贸易协定武器化的核心战略目标在于迫使缔约方削弱与中国的经济联系，构建以美国为中心的技术和供应链体系，并推动对中国实施部分经济孤立。然而，美此举受到诸多因素的制约。

其一，多数缔约方与中国存在高度的经济相互依存关系，这种关系难以

[1] Cheng-Chwee Kuik, “Impossible Trinity Drives Geoeconomic Hedging in Southeast Asia,” *East Asia Forum Quarterly*, Vol.16, No.2, April-June 2024, pp.15-16.

通过政治驱动贸易协定瓦解。与基于平等互惠的传统贸易协定不同，特朗普第一任期以来美国签署的贸易协定大多基于其自身偏好且在美国单边施压下签署，经济利益有限，而且给缔约方带来高昂的战略成本。对东南亚各国而言，中国已是其难以替代的贸易伙伴和供应链枢纽。作为区域制造业和资源出口大国，印尼和马来西亚的棕榈油、矿产和农产品出口高度依赖中国市场，中国又是其工业中间产品、机械设备和消费品的主要来源。IPEF 以及美国签署的 ARTs 并未为它们提供实质性的关税让步或市场准入，这意味着若贸然与中国“脱钩”，其他缔约方在承受相应经济损失的同时无法获得美国的经济补偿。这种不对称的成本收益结构从根本上削弱了美国贸易协定武器化的可行性。

其二，多数缔约方坚持中立和独立的外交和经济战略，不接受美国非此即彼的零和博弈要求。多数东南亚国家明确拒绝在中美战略竞争中选边站队，并反对将区域贸易框架转变为地缘政治工具。具体而言，在马来西亚，安瓦尔政府的外交实践并未脱离其一贯的战略对冲路径，即以东盟为根基，在大国之间保持平衡，在政策执行上持审慎态度，即便受到美国压力，其外交行为也并未转向实质性选边；^[1] 在印尼，普拉博沃政府面对日趋激烈的中美博弈，延续了印尼长期奉行的独立积极外交传统，采取务实的经济对冲策略；^[2] 越南严格遵循“竹子外交”战略框架，明确不偏袒任一大国，保持绝对的战略自主权。这些国家的中立态度，阻碍了美国通过贸易协定武器化孤立中国的企图。

其三，美国国内严重的政治极化及通胀压力削弱了将贸易作为政治工具的可持续性。自特朗普上任以来，美国的贸易战略表现出强烈的党派波动

[1] Ilango Karuppannan, "Malaysia's Foreign Policy under Anwar Ibrahim: Rhetorical Shift, Strategic Continuity?" RSIS Working Paper WP347, November 2025, <https://rsis.edu.sg/rsis-publication/idss/malaysias-foreign-policy-under-anwar-ibrahim-rhetorical-shift-strategic-continuity/>.

[2] Afrizal Fajri and Muhammad Rifky Apriansyah, "Reassessing Indonesia's Economic Hedging Strategy under Prabowo amid Escalating United States-China Rivalry," *Jurnal Hubungan Internasional*, Vol.14, No.2, 2026, pp.14-26.

性。共和党政府倾向于采取激进的双边 ARTs 和胁迫性“脱钩”措施，而民主党阵营更侧重于制定多边规则。政党轮替导致上一届政府推出的许多贸易框架，在下一届政府往往面临修订或搁置。政策的不稳定性使伙伴国不愿完全顺应美国的要求。此外，对华贸易协定武器化将加剧美国内通胀压力。美国工业和零售企业高度依赖物美价廉的中国商品，强迫缔约方削减与中国的经济合作将导致全球供应链趋紧，美企进口成本上升，削弱美国制造业和消费行业的竞争力。对特朗普 2026 年 7 月向 60 个贸易伙伴征收的新一轮 10% 至 12.5% 关税，美国小企业以及民主党主政的 25 个州已提起诉讼。^[1] 这种自酿的经济苦果为美国借助关税实施贸易协定武器化战略构筑了另一道壁垒。

其四，美国贸易协定武器化也面临相关的法律和制度性制约。特朗普政府主要运用关税大棒胁迫他国签署贸易协定，但总统征收关税须有国会明确赋予的法定授权，并符合相应法律规定的适用条件和程序。2026 年 2 月，美国最高法院裁定《国际紧急经济权力法》(IEEPA)并未授权总统据此征收关税。同年 5 月，美国国际贸易法院裁决特朗普政府依据《1974 年贸易法》第 122 条征收的关税附加费无效，该裁决随后被上诉法院暂缓执行，案件仍在诉讼程序中。在此背景下，特朗普政府只能诉诸“301 条款”或其他法定途径。但是，“301 关税”的出台需经过漫长调查并得出具体的事实认定，且任何新的关税均须满足法定触发条件、时间限制等严格要求，并获得国会明确授权。^[2]

美国贸易协定内容本身的局限性及对国际多边贸易规则的践踏，极大限制了贸易协定武器化战略的可行性。美国出于地缘政治动机与他国签署的 ARTs 形成排他性集团和优惠待遇，涉嫌违反 WTO 非歧视、最惠国待遇及禁止

[1] Mary Cunningham, “25 States Sue Trump Administration over Latest Round of Tariffs,” CBS News, August 3, 2026, <https://www.cbsnews.com/news/25-states-sue-trump-administration-tariffs/>.

[2] Kimberly Clausing and Maurice Obstfeld, “What the Supreme Court’s Tariff Ruling Changes, and What It Doesn’t,” Peterson Institute for International Economics, February 23, 2026, <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2026/what-supreme-courts-tariff-ruling-changes-and-what-it-doesnt>.

任意贸易限制的原则。自特朗普第一任期以来，美国与外国签署的贸易（框架）协定大体分为两类。一类是不具法律约束力的贸易投资框架，如 IPEF 和特朗普第二任期与沙特等海湾国家建立的战略经济伙伴关系。沙特等所作出的万亿美元投资承诺更多是意向声明；涉及人工智能、技术转让等领域的协议，只是一种共同目标的陈述，协议双方的政府并不承担具有法律约束力的义务；^[1] 涉及重大军售或有约束力国际承诺的协议，则需接受美国国会的审查，其落实取决于国内立法程序。另一类是马、柬、印尼等国签署的 ARTs。这类协定具有严重不对称的约束力，要求相关国家在知识产权、数字贸易、关键矿产等领域履行大量义务，但对执行机制却表述模糊，未设立任何第三方争端解决机制，也未建立通过国内法院强制执行条约义务的机制，其履约保障主要依赖单边额外关税、有限磋商和单边终止权。^[2] 这种结构性缺陷使缔约方名义上加入了美国主导的协定，却能有选择地执行“脱钩”条款，为追求自身利益留出空间，对美国贸易协定武器化构成约束。

其五，中国采取的反制措施至少部分冲抵美国的遏制企图，巩固了与东盟国家等的经济联系。针对美国对中企实施的制裁、关税及出口管制，中方采取坚决的对等反制措施。中国的反制不仅对美国的单边霸凌行径形成制衡，亦向国际社会传递了明确的反胁迫信号，对第三方追随美国对华遏制构成警示。同时，中国在关键技术领域的自主突破，提升了他国对华合作的收益预期，亦推高缔约方背弃中国的成本。此外，中国积极主动地加强与全球南方国家的经济和战略合作，如升级与东盟的自贸协定，加强与海合会国家的战略伙伴关系等，为这些国家深化与中国的经济联系提供正向的经济激励，部分抵消美国的胁迫性压力。中国充分尊重第三方的战略中立，既不反对它们参与

[1] Middle East Task Force, “Trump’s 2025 Gulf Tour: Deals, Diplomacy, and Dilemmas,” Beyond the Horizon, May 19, 2025, <https://behorizon.org/trumps-2025-gulf-tour-deals-diplomacy-and-dilemmas/>.

[2] James Guild, “What Does Indonesia Get Out of the US-Indonesia Agreement on Reciprocal Trade?” The Diplomat, March 4, 2026, <https://thediplomat.com/2026/03/what-does-indonesia-get-out-of-the-us-indonesia-agreement-on-reciprocal-trade/>.

美国主导的贸易框架，又鼓励它们继续与中国开展务实经济合作。这种务实包容的外交方式与美国胁迫性外交形成鲜明对比。正是这些基于共同利益的深厚合作纽带，使多数缔约方难以为满足美国地缘政治利益而放弃与中国的关系。

五、结语

贸易协定从促进经济合作的制度安排，异化为服务大国战略竞争的政策工具，是当前经济议题政治化的集中体现。贸易协定武器化本质是美国在经济领域对中国发起的“代理人战争”。通过在双边或诸边经贸安排中嵌入“毒丸条款”和其他限制性、排他性措施，美国试图借助他国之手遏制中国的发展，并重塑国际经贸规则体系，重组全球产业链。贸易协定武器化已成为美对华遏制的重要载体，它以规则化、制度化的方式压缩中国外部发展空间，对中国外贸、投资、供应链稳定以及“一带一路”高质量发展构成切实挑战，同时加剧全球经济治理碎片化与阵营化风险。

但是，美国贸易协定武器化面临多重制约。中国与美国、中国与相关缔约方的高度相互依存，以及美国替代性经济补偿的缺乏，使“脱钩”战略在经济上并不可行。在政治层面，各缔约方的中立或对冲战略，以及美国政策的不稳定性，使美国贸易协定武器化战略难以一以贯之地执行。从法律角度看，美国主导的贸易协定与多边规则相冲突，其执行机制较多依赖美国国内法和单边措施，缺少传统自贸协定式的独立争端解决机制，其实施效果仍受缔约方国内执行与政治意愿制约，这使“脱钩”要求仅具选择性且难以奏效。加之中国采取的反制措施，美国的贸易协定武器化战略充其量只能取得有限的象征性成果。它既无法重塑以中国为中心的供应链体系，也无法实现对中国经济的全面孤立。

【责任编辑：宁国辉】