

读经贸史，观全球局

贸易风云里的历史追问



经济全球化的航程中，贸易风云从未停歇。

当前，单边主义阴霾笼罩，关税博弈、技术封锁与规则争夺相互交织，世界范围内的贸易摩擦与冲突，从偶发的“黑天鹅”事件，逐渐演变为须持续应对的“常态”挑战。

这不禁使人追问：贸易战为何反复上演？其背后蕴含怎样的历史逻辑与经济规律？在中美竞争性共存的格局下，中国如何把握贸易发展的机遇、应对外部挑战？

想要厘清这些复杂议题，洞悉贸易战的来龙去脉，我们需从历史纵深与思想沉淀中汲取智慧。一些聚焦贸易冲突的作品，或许能为我们提供穿透迷雾与思考未来的线索。



本报记者 肖雅文

冲突 贸易战的历史基因

贸易冲突并非21世纪的独特产物，这是一种贯穿数百年的，与大国兴衰、权力转移紧密相关的长期现象。

在《全球贸易冲突：16—20世纪》中，作者以跨越500年的宏大视角，勾勒出一幅波澜壮阔的贸易冲突史。从大航海时代的贸易壁垒，到工业革命后的产业竞争，再到两次世界大战前后的经济封锁，贸易冲突形式不断演变，但其核心始终围绕资源、市场与规则的主导权。

书中指出，贸易与冲突紧密交织，冲突往往会带来深刻的、意想不到的影响。从历史上看，贸易冲突的焦点随着经济格局的演进而不断升级——从早期的资源掠夺，逐步转向复杂的产业与规则博弈。尽管随着20世纪国际贸易的扩大，战争作为促进贸易的工具已经不那么普遍了，但是这并不意味着贸易已经变得和平了。

当我们视角聚焦到当下，想要深入观察当代贸易冲突的规则与谱系，把握美国贸易政策演变便不可或缺。

事实上，随着全球经济与政治重心向美国转移，美国的政策选择产生了全球性外溢效应。在《贸易的冲突：美国贸易政策200年》中，经济学家道格拉斯·欧文提出了一个极具解释力的“3R”框架——税收(Revenue)、限制(Restriction)与互惠(Reciprocity)。他认为，美国两百年的贸易政策始终围绕这三项

目标进行动态调整与优先排序。

这一框架清晰揭示了其政策看似摇摆的内在连贯逻辑：建国初期，关税首要功能是为联邦政府提供财政收入；在内战后工业崛起阶段，政策重心转向保护稚嫩的本土产业，实施进口限制；待到二战后美国登上全球经济霸主之位，则更着力于推动所谓“互惠”贸易，以打开海外市场。

欧文指出：“每个时代总有一个‘R’占据优先地位，这也从根本上决定了美国对外贸易冲突的方向与强度。”理解这一内在逻辑，或许有助于我们穿透表象，洞察其行动的真实意图与连续性。

及至冷战结束后，贸易冲突的前沿进一步向高技术领域聚焦，美国的出口管制政策在此背景下演变尤为典型。《冷战后美国出口控制研究》指出，此时的出口控制已日益超越传统的国家安全与国防扩散范畴，其采用剖析选择性遏制、联盟捆绑等关键手段，越来越多地成为维护全球霸权、遏制战略竞争对手、主导规则制定的综合性工具。

“冷战后美国出口控制的本质，是将规则武器化，通过‘控制威胁’实现全球战略优势的延伸。”从半导体、芯片到人工智能、航空航天，美国日益严密和泛化的技术限制网络正是其通过限制技术扩散来维持自身军事技术优势，进而巩固其全球霸权地位的体现。

交锋 典型案例的得失启示

如果说，理清历史脉络有助于我们把握宏观逻辑，那么剖析典型

案例无疑能帮助我们看清贸易战交锋中的策略与智慧。

20世纪80年代的美日贸易战，是大国博弈的经典案例之一。《美日博弈：美国如何将未来给予日本，又该如何索回》一书作者克莱德·普雷斯托维茨以亲历者(美国商务部前贸易谈判代表)的视角，生动复盘了双方在汽车、半导体、电信等关键产业领域的激烈交锋。

书中讲道，“贸易逆差往往只是谈判的一个表征，国防往往和贸易联系在一起，那并不是美国真正追求的谈判目标。”这其实揭示了贸易战的核心——无论谈判技巧如何高超，最终的胜负手仍取决于本国的实力、效率与韧性。

另外，国家间的贸易交锋往往具有长期性与阶段性。在另一部聚焦美日关系的著作《交锋二十年》中，作者就通过大量一手资料，系统展现了双方跨越多个经济周期的冲突互动。书中提出，贸易摩擦的起伏节奏，与双方相对经济实力的消长、国内政治的选举周期，以及全球战略态势的调整紧密相关。因此，“斗而不破”的阶段性妥协成为一种常态化的博弈结果。

“美日经济理念与发展模式的博弈，最终走向部分规则融合与各自调整，而非一方完全取代另一方。”在贸易博弈中，结果不是“非胜即败”，其核心或许还在于在动态对抗中寻求利益平衡点，而非追求彻底击垮对手。

当我们视线转向欧洲，美欧之间在高科技领域的航空贸易博弈，则为我们理解规则与妥协的作用提供了另一种案例。《冲突与妥协：空中客车与美欧贸易关系》聚焦于1970年至1992年间，欧洲空中客车公司崛

起所引发的一场持久贸易争端。这场持续数十年的博弈，最终并未走向全面的贸易战，而是通过艰苦谈判达成了多项双边协议，并在世界贸易组织(WTO)框架下逐步形成了一定的规则约束。这提示我们，“贸易冲突中的‘妥协’，从来不是弱者的退让，而是强者在成本收益权衡下，对竞争秩序的理性重构”。

关联 经济危机与资本博弈

当我们关心贸易战时，往往还离不开另一个词——经济危机，阅读这些关于贸易战的著作会发现，贸易战与经济危机之间存在着密切的双向传导关系。在这一关联背后，还潜藏着贸易战与资本博弈的深层绑定，三者共同交织成全球经济动荡的复杂图景。

《贸易政策之祸：20世纪30年代大萧条的启示》是理解经济危机与贸易战双向传导逻辑的经典之作，它以1929年—1933年大萧条为核心案例，论证经济危机如何催生保护主义，如《斯穆特-霍利关税法》的出台，而贸易战又导致了全球贸易的恶化，如1929年—1933年全球贸易额的大幅度萎缩，这反过来进一步加剧了经济衰退，导致了“危机—保护—危机加剧”的恶性循环。

正如书中所警示的，以邻为壑的贸易政策从来没有赢家。《斯穆特-霍利关税法》看似是保护美国农业与工业的“救命稻草”，实则反噬了本国经济根基。

在全球化程度空前的今天，金融风险的跨境传导速度更快、范围更广。《十年轮回：从亚洲到全球的金融危机》一书梳理了从1997年亚洲金

融危机到2008年国际金融危机的演变链条，深入分析了贸易与资本流动在危机传导中的复杂作用。

作者沈联涛强调“我们已经进入新全球危机时代”，全球化让各国共享繁荣，也共担风险。一旦危机发生，贸易保护会割裂全球供应链，放大危机传导效应，阻碍跨境协同救市。

《资本战争：全球流动性的涨潮》的作者则指出，资本战争或许已经成为一种新形式的贸易战，其核心是货币主导权与全球流动性争夺。在他看来，贸易平衡是资本流动的产物，贸易保护则是资本博弈的衍生品。

随着中国占全球流动性份额提升，中美之间贸易摩擦可以看作两国资本与产业竞争的外在表现。对此，美国需要重振产业、修复贸易与资本失衡；中国则需要强化金融市场建设，提升全球安全资产的供给能力。

重塑 变局中的机遇与选择

任何重大的挑战背后，都孕育着格局重塑的机遇。

贸易战在带来短期冲击与阵痛的同时，也加速了全球经济格局、产业分工与国际货币体系的深层调整与重构。对于有准备的国家而言，这同样是突破路径依赖、塑造新发展模式的重要时间窗口。

“危机是一个事件，而变革是一个过程。”这一变局中，宏观经济政策，特别是货币政策，需要全新的思维框架。

《21世纪货币政策》一书梳理了全球货币政策的演变脉络，指出当代货币政策已与贸易格局有着强相关性，贸易战引发的波动必然影响政策制定。书中多次提及2018年后的贸

易摩擦对美联储政策的挑战，其核心逻辑是“从贸易不确定性到经济波动，再到政策调控更复杂”。

事实上，贸易格局的重塑必然伴随着国际货币与贸易格局的联动调整。《货币新局：国际金融格局重塑与人民币新机遇》一书，立足于国际货币体系的历史演进规律，深入探讨了在贸易战与去全球化思潮背景下，人民币国际化所面临的新环境与新路径。

作者管涛等人提出，频繁的贸易冲突加剧了对现有以美元为主导的国际货币体系缺陷的反思，推动多极化储备货币格局的演进。美元武器的频繁使用，从反面刺激了国际社会对多元化支付与储备资产的需求。

书中提到，全球货币体系的最大变化正在发生，核心特征是“分化”与“重构”，一方面呈现多元化、区域化、去美元化，另一方面数字化为货币体系创新开辟新可能。这一视角或许可以为稳步推进人民币国际化提供指引。

事实上，在经济状况面临极大不确定性的压力下，政策制定者的领导力与决断力也经受着考验。

美联储前主席本·伯南克在《行动的勇气：金融风暴及其余波回忆录》中以2008年金融危机应对为主线，展现了关键时刻的决策逻辑与过程。书中强调，及时有力的政策干预能够阻断风险传导，为经济复苏与结构调整争取时间。

“危机期间，速度就是一切。拖延会让信心崩塌、流动性枯竭，最终导致金融体系和经济的全面崩溃。”这些来自亲历者的感悟，为我们应对贸易战引发的经济波动提供了实践参照。

贸易战的历史，是全球经济格局演变中的冲突与交锋史，也是动荡中重塑秩序、挑战中孕育机遇的交织时代，唯有深入理解其历史逻辑与现实规律，才能明晰前路、从容应对。身处贸易风云之中，最优解或许并不易求，但在开放合作中重构更公平的秩序想必将是答案之一。

- 《全球贸易冲突：16—20世纪》
- 《贸易的冲突：美国贸易政策200年》
- 《冷战后美国出口控制研究》
- 《美日博弈：美国如何将未来给予日本，又该如何索回》
- 《交锋二十年》
- 《冲突与妥协：空中客车与美欧贸易关系》
- 《贸易政策之祸：20世纪30年代大萧条的启示》
- 《十年轮回：从亚洲到全球的金融危机》
- 《资本战争：全球流动性的涨潮》
- 《21世纪货币政策》
- 《货币新局：国际金融格局重塑与人民币新机遇》
- 《行动的勇气：金融风暴及其余波回忆录》

解 读 日 报 连载广告

刊登内容

- 金银首饰 百货卖场 休闲旅游
- 儿童用品 食品餐饮 建材装潢
- 体育健美 超市促销 家具厨卫
- 家用电器 婚纱摄影 品牌人物
- 酒类饮品 医药保健 教育出版

电话：021-22898598

在北方开设分厂

东北新厂租赁哈尔滨市产业道外南马路32号为厂址，占地3400平方米，男女职工184人。1949年11月20日举行第一次股东会，决议公司总资本额为东北币200亿元，由哈尔滨实业公司、哈尔滨企业公司、中铅各承担60亿元，哈尔滨私营四大面粉厂出资20亿元。股东会推选7人为理事会理事，哈尔滨市工商局局长杨祝民为理事长；推选4人为监事会监事，吴羹梅为监事长。同时聘请哈尔滨企业公司经理张子和兼任任经理，中铅梁树禧兼任厂长。

12月下旬，设备安装完毕。1950年1月，哈尔滨中国标准铅笔公司在上海提供笔芯和油漆的前提下，正式生产并供应市场。上半年共生产铅笔500万支。

1951年5月1日，上海与哈尔滨两家企业经过协商，签订了有效期自1951年5月至1952年10月的业务联系合同，规定两家企业将统一牌号、包装、售价，采用同等品质的原材料，以保证产品规格的一致。而在原材料采购、运输及供应方面，相互协助，并在北京设立联合营业办事处，双方各派市场驻在员营销产品。

由于哈尔滨中国标准铅笔公司远离上海，许多生产上、销售上的事情鞭长莫及，特别是比较重要的事务，如果须马上拿出主意的，仅靠信函或有限的长途电话沟通，机会就失去了。所以长痛不如短痛，1953年7月6日，时任公私合营上海中国标准铅笔厂厂长王学赴哈尔滨协商终止业务合作协议。考虑到还有不少相关事务需要时间处理，协议明确规定哈尔滨方面最迟于1954年



12月31日停止使用“飞机”牌和“鼎”牌商标，分开各自独立经营。该厂后来更名为哈尔滨铅笔厂。

在1949年6月底的接风宴会上，当吴羹梅畅谈东北之行感受后，郭子春、章伟士深受鼓舞，再也坐不住了，筵席结束后立刻着手上铅的复工事宜。在中铅复工后不久的7月，上铅复工。由于南北交通恢复，北方老解放区急需补充货源，文具批发商来沪大量采购铅笔，上铅仓库库存陆续出货，资金得到周转。再加上厂里的工人在党和工会的教育下，觉悟不断提高，生产积极性高涨，产量不断上升。1949年全年(实际上是半年)生产铅笔达1630万支。

但是，因为以美国为首的西方国家对中国实行经济封锁政策，西方上铅多仰仗的台湾松木供应中断，厂里原材料发生短缺。鉴于东北丰富的椴木资源是生产铅笔的理想用材，上铅于1949年11月派遣邹修庵赴东北调查椴木情况，同时考察东北铅笔的生产和需求。邹修庵在天津巧遇铅笔老前辈郭志明和正在筹建天津铅笔厂的负责人王凤山，便一同前往沈阳和哈尔滨。邹修庵一行

在沈阳参观了新华文具厂以及几个铅笔手工作坊。到哈尔滨后拜访了正在筹建中的哈尔滨中国标准铅笔厂负责人梁树禧和上海的中铅员工马振华、张全发等，并在哈尔滨购得一批椴木，运回上海，暂时缓解了厂里原料供应紧张的状况，生产得以维持。

为了打破帝国主义的经济封锁，响应人民政府就原料、市场、工厂内迁的号召，考虑到生产铅笔的主要原料椴木出产在东北大兴安岭一带，北方又有广阔的消费市场，且中铅已与哈尔滨企业公司洽谈合作创建铅笔厂；长铅正在同天津裕兴文具社商讨筹建天津铅笔厂，上铅决定在北平建立分厂。1949年9月，章伟士、郭子春、孔汉布从厂里抽出一套设备，会同在天津的上铅常务董事、天津中天电机厂经理王汝甄，联袂赴京，在北京西郊海淀觅得厂址，开办上海铅笔厂北京分厂，并成立北京分公司，由王汝甄兼任经理，具体负责北方业务；孔汉布担任厂长，具体负责建厂事宜。另外从上海抽调了21位技术骨干和老师傅前往北京协助建厂，并在当地招收了50余名工人，采用师傅带徒

弟的方式，进行培训。

在建厂过程中，上铅得到北京益顺兴(文具)商行和天津中天电机厂北京办事处的大力襄助，为此工厂筹建工作开展顺利。章伟士、郭子春同大家一起清理场地、改建房屋、安装机器、添置设备、解决职工生活设施等，经过短短3个月的艰苦努力，工厂初具规模。建厂之初，只设立了铅笔板、笔杆、成品、机修4个车间。铅笔芯则由上海运去。直到1950年底，北京分厂才建立笔芯车间，最初月产“三星”牌普通铅笔40余万支，后来逐步增加到月产110万支。笔芯车间投产，增加了各种颜色铅笔和特种铅笔的生产。上铅北京分厂的开办，扩大了“三星”牌在华北、东北、西北市场的销售额。1954年，上海铅笔厂北京分厂经北京市人民政府批准公私合营，改名为北京三星铅笔厂。人民政府委派杨瑞琪担任党支部书记兼厂长。1966年，又改名为北京铅笔厂。

上海方面，由于党和人民政府对民族工商业实行扶植政策，上海铅笔厂得到复苏，加上职工们强烈的翻身感，积极性充分发挥出来，生产发展迅猛，1950年年产量达到2850万支，比上一年增长75%。而1951年的产量，根据趋势判断，势必还将提高。而原有厂房生产场地狭小，不敷使用，更不能适应持续发展的要求，成了短板。经董事会讨论决定，首先争取就近租赁或购买土地，以解决当前矛盾；然后从长远计，因为铅笔厂跟木材和油漆打交道，属于危险品企业，应尽量迁出市区，设法在郊区找块合适的地皮建新厂。

根据董事会决议，厂里当即与本厂东邻乾康酱园商谈，向酱园商购其空地皮，结果以每亩人民币15000元的价格，买下了位于本厂东侧的2亩土地。