
大国竞争视角下的日美贸易冲突 —— 对“广场协议叙事” 的再审视*

肖河 潘蓉

当前中美贸易摩擦为大国竞争理论的发展提供了新案例，守成大国“规锁”政策的轮廓日渐清晰。关于如何应对这一战略，中国学界开始结合日美贸易冲突来探讨。一派观点主张日本的败因是受制于日美同盟，被迫妥协退让，其中签订《广场协议》是其由盛转衰的关键；另一派观点则主张日本崛起中断的根源在于未能及时调整国内经济结构，《广场协议》并非症结所在。本文从大国竞争的角度考察了日美贸易冲突，指出签订《广场协议》绝非决定性节点。美国发动的贸易冲突在遏制日本经济发展上不如预期，日美同盟也没有在经贸领域有效约束日本。然而，日本虽然承受住了外部压力，但是却执迷于既有发展路径，过度对冲外部压力，拖延了结构调整。以史为鉴，中国应当认识到自身需要在更加困难的环境中解决与当年日本相似的问题，这需要更清醒的判断和更丰富的战略智慧。

关键词：大国竞争 日美贸易冲突 广场协议 美日同盟

前言：考察大国竞争中的“第四种选择”

中美关税战虽然在 2020 年初暂时停止螺旋上升的态势，但是两国之间的经贸冲突并未缓解，美国仍然针对中国的国内经济体制和国际经济行为施加沉重压力。中美关系本质上是拥有霸权的守成大国和新兴的崛起大国之关系，这对关系是国际政治理论的一大研究课题。传统理论上，霸权国对崛起国的战略反应有两种：第一是发动预防性战争（preventive war），其核心逻辑是如果霸权国持续衰落，采取绥靖（appeasement）等适应崛起大国的政策只会使自身陷入更加不利的境地，所以最佳战略是在相对力量最为有利时“先发制人”。¹霸权

肖河系中国社会科学院世界经济与政治研究所副研究员，Email: 13811417473@163.com；潘蓉系中国社会科学院大学日本研究系博士研究生。

*感谢《国际经济评论》审稿专家的意见和建议，文中疏漏由笔者负责。

¹ Powell, P., “Uncertainty, Shifting Power, and Appeasement”, The American Political Science Review,

国的衰落越是体现在经济力量和整体潜力方面，发动预防性战争的激励就越强。²第二是战略收缩（retrenchment），其核心是削减战略承诺，将资源从边缘承诺转移到核心承诺，降低总体外交政策成本，用“资源回流”帮助霸权国从衰退中恢复。³典型的收缩战略包括缩减外交目标、削减军备，或者将战略责任转嫁给盟友。⁴对于在这两种战略中如何取舍，罗伯特·吉尔平（Robert Gilpin）的观点颇有代表性。他认为守成大国固然可以增加新财源、降低外交政策成本、缩减外交目标以匹配资源，但是鉴于衰退有其复杂根源，通常无法以上述手段“扭转乾坤”。所以说，“解决国际体系结构与权力再分配之间不平衡的主要手段”还是“霸权战争”。⁵更何况，战略收缩还可能向盟友和对手进一步暴露自身弱点，妨碍寻找潜在盟友，加速自身衰落。预防性战争和收缩的二分法确定了分析守成大国对崛起大国反应的基本框架，这一框架可以吸纳其他理论。例如，权力转移理论中的“力量对比阈值”概念就指出当崛起大国和守成大国的力量对比处于某一区间（例如80%~120%）时最容易触发预防性战争，但是一旦崛起大国突破“窗口”，预防性战争爆发的可能性就会迅速下降。这一“阈值”就成为决定守成国是选择预防性战争还是选择收缩的界线。⁶简而言之，当威胁明显超过应对能力时，守成大会趋向于绥靖。

尽管这一二分法深化了对相对力量变化和战略行为的理解，然而是否发生预防性战争的视角却不大适用于分析1945年之后的大国关系。第二次世界大战以来，虽然不乏大国竞争，但是却出现了“大国无战争”的局面。⁷冷战中美苏争霸虽然激烈，但是却形成了避免直接军事对抗、相互尊重核心势力范围、拒绝使用核武器等一系列潜规则，出现了所谓“长和平”。⁸在这一时期，预防性战争不再是守成大国现实的政策选择，取而代之的是围绕声望和盟友

90(4):749-764, 1996.

² [美] 戴尔·科普兰著，黄福武译：《大战的起源》，北京大学出版社，2008年，第20~27页。

³ MacDonald P. and Parent J.M., “Graceful Decline? The Surprising Success of Great Power Retrenchment”, *International Security*, 35(4): 11, 2011.

⁴ Mastanduno, M., Lake D.A., and Ikenberry G.J., “Toward a Realist Theory of State Action”, *International Studies Quarterly*, 33(4):465-469, 1989.

⁵ [美] 罗伯特·吉尔平著，宋新宁、杜建平译，：《世界政治中的战争与变革》，上海人民出版社，2007年，第191~197页、第199~200页。

⁶ Tammen, R., ed., *Power Transition: Strategies for the 21st Century*, New York and London: Chatham House Publishers of Seven Bridges Press, 2000.

⁷ Mueller, J., “The Obsolescence of Major War”, *Bulletin of Peace Proposals*, 21(3): 321-328, 1990.

⁸ [美] 约翰·刘易斯·加迪斯著，潘亚玲译：《长和平：冷战史考察》，上海人民出版社，2011年，2

的持久争夺和对峙。⁹在这一时期，守成大国在“和平竞争”中取胜的重要手段就变成通过塑造高度紧张的对抗环境来诱使崛起大国资源错配、削弱经济效率，使其最终走向失败。¹⁰与这一“诱敌”战略相匹配，美国高度重视苏联的类似战略，将过度反应造成的财政破产视为最大威胁。因此，即使是在美苏力量差距不断缩小的艾森豪威尔和肯尼迪时代，美国也从未将高消耗的军备竞赛作为制胜手段。相反，始终在积极利用核武器、颠覆行动、对第三世界的援助等替代措施减少总体军费开支。¹¹以安全压力间接迫使对方经济破产的冷战就构成了预防性战争和收缩之外的第三种选择。

然而，在冷战步入尾声后，第三种选择又逐渐落后于时代发展，不再是守成大国和崛起大国竞争的主要方式。无论是日本还是中国，它们的崛起都是以经济力量的迅速成长为动力，两国均融入了美国主导的全球市场，不以追求盟友和势力范围为主要目标，这使得冷战战略不再有效。不过与此同时，随着全球化的发展，生产、贸易、金融和信息流动领域日益形成覆盖所有国家的复杂网络。守成大国可以凭借在网络中的不对称优势，将网络“武器化”，通过切断或者威胁切断对方的网络联通来予以强制。¹²当前中美“贸易战”就带有将各类经济和社会网络“武器化”的色彩，美国利用了全球化网络中内在的强制性，直接打击中国的经济力量。这种打击借助网络化的经济力量限制对方的国内外经济行为，将对方具有竞争优势的经济体制和政策“非法化”。例如，日本引以为傲的发展模式就一度被美国攻击为资本主义国家中的“异类”，必须全盘重建。¹³当前，美国日益表现出复制二十世纪八九十年代对日战略的态势。鉴于当前美对华战略的内在性质，这也可以称为“规锁”（confinement），“核心是要规范中国行为，锁定中国经济增长空间和水平，从而把中国的发展方向和增长极

第 309~315 页。

⁹ Yang, Y., “Escape both the ‘Thucydides Trap’ and the ‘Churchill Trap’: Finding a Third Type of Great Power Relations under the Bipolar System”, *The Chinese Journal of International Politics*, 11(2): 193-235, 2018.

¹⁰冯维江、张斌、沈仲凯：“大国崛起失败的国际政治经济学分析”，《世界经济与政治》，2015 年第 11 期，第 4~35 页。

¹¹ McMahon, J.R., “US National Security Policy from Eisenhower to Kennedy”, in Leffler, M.P. and Westad A., *The Cambridge History of the Cold War*, Vol.1, Cambridge: Cambridge University Press, 2010, pp.288-311.

¹² Farrel, H. and Newman A.L., “Weaponized Interdependence: How Global Economics Networks Shape State Coercion”, *International Security*, 44(1): 45-47, 2019.

¹³于铁军：“观念与实力:美国‘修正主义’对日观的兴衰”，《美国研究》，2002 年第 1 期，第 57~69 页。

限控制在无力威胁或挑战美国世界主导权的范围以内”。¹⁴这一战略也定义了中美大国竞争的主题，那就是高度激烈的经济发展竞争。中国面临的主要不是蕴含军事冲突的修昔底德陷阱，而是打断经济积累进程的“经济压力陷阱”。¹⁵这就是大国竞争的第四种选择。

本文旨在通过守成大国和崛起大国的战略竞争，审视日美贸易冲突这一历史案例，探讨守成大国贸易战战略和崛起大国的应对效果。这既涉及大国竞争的理论发展，又关系到中国应如何把握和应对中美贸易冲突和“科技战”、保障经济崛起。要考察的核心问题是美国挑起的贸易冲突是否打断了日本的经济崛起，日本应对美国的贸易冲突是否得当，中国应该从中吸取何种经验和教训。为此，需要从大国竞争而非单纯贸易或者经济发展理论的视角来重新梳理日美贸易冲突的历史，厘清关键节点和互动进程。

既有研究回顾：日美贸易冲突的两种叙事

关于日美贸易冲突，中国学界存在两种截然不同的叙事路径。第一种叙事强调如下逻辑链条：1) 日本受到日美同盟等结构性权力的严厉束缚，缺少政治和安全自主；2) 面对美国的经济打压，没有政治和安全自主的日本只能做出有损核心利益的妥协；3) 一系列妥协导致日本放弃了自身的发展道路，造成长期经济衰退。一言以蔽之，该叙事强调作为“高级政治”的日美同盟能够对经济等“低级政治”产生决定性影响，¹⁶ 导致“日本实际上选择了以放弃经济崛起为代价，换取继续在美国的体系内”。¹⁷其中，1985年9月五国集团（G5）在纽约达成的《广场协议》（Plaza Accord）的作用尤其被强调，被视为日本在美国的压迫下由盛转衰的关键点。¹⁸这一论述强调1985年及之后的日本政府主观上充分认识到包括《广场协议》在内的让步的巨大危害性，但客观上受制于美国的结构性权力，最终选择“投降主义”路线，以致中断经济崛起。鉴于该叙事强调《广场协议》的客观破坏性和日本在缔结协

¹⁴张宇燕、冯维江：“从‘接触’到‘规锁’：美国对华战略意图及中美博弈的四种前景”，《清华金融评论》，2018年第7期，第24页。

¹⁵高程：“中美竞争视角下对‘稳定发展中美关系’的再审视”，《战略决策研究》，2018年第2期，第21页。

¹⁶谢若初、吕耀东：“对日美贸易摩擦的再认识——基于同盟视角的历史分析”，《和平与发展》，2018年第4期，第47页。

¹⁷高程：“中美竞争与‘一带一路’阶段属性和目标”，《世界经济与政治》，2019年第4期，第71页。

¹⁸徐进：“中美战略竞争与未来国际秩序的转换”，《世界经济与政治》，2019年第12期，第26页。

定时的主观妥协性，本文将其称为“广场协议叙事”。

第二种叙事则截然相反。日本研究特别是日本经济研究学界的主流观点认为，日本陷入长期衰退的原因在于日本政府主导的“出口型经济增长路线”。该路线导致具有世界竞争力的先进制造业和受保护的落后服务业并存，这一“双重产业”现象使得有效需求不足，逐渐成为经济发展的巨大障碍。与之相比，《广场协议》后出现的泡沫经济只是次要原因。¹⁹至于《广场协议》，其签订不仅没有打击日本经济，反而使其在信心膨胀、投资膨胀和消费膨胀的带动下出现了近七年的高速增长。²⁰早有研究明白地指出，将《广场协议》视为日本经济泡沫化的直接原因是“国内存在的误解”。²¹与之类似，日本国内在20世纪90年代中期以后也一直在反复思考何以陷入“失去的二十年”，相关研究得出的结论包括：官僚主导产业政策的“1940年体制”不适应横向一体化的信息技术时代；²²“加拉帕戈斯技术锁国”导致占总国内生产总值（GDP）70%的服务业劳动生产率畸低、显著拉低了整体劳动生产率；²³国内的产业供销和金融服务系统缺少竞争、产业结构因循守旧。²⁴讽刺的是，克服这些“结构缺陷”也正是美国在日美贸易冲突的白热化阶段提出的主要要求。这意味着，日本在事后得出的教训不是绝不应该放弃既有成功道路，而是未能及时改革，主张是日本国家的内在结构缺陷招致了泡沫经济和长期衰退。这一结论与“广场协议叙事”蕴含的政策方向在某种意义上恰恰相反。

综观两种叙事，第一种在历史归纳上存在缺陷，对于日本经济发展的梳理也较为不足。第二种能够更为准确地把握日本经济发展的脉络，但是很少围绕大国竞争的线索来考察，缺少对前一种叙事的全面回应，没有充分讨论一些关键问题，例如日美同盟是否对日本在日美贸易冲突中的决策产生重大影响等。基于此，下文将针对“广场协议叙事”中的三个逻辑要件，归纳日美贸易冲突的历史。然后再探讨守成大国美国在20世纪采取的贸易战战略是否有效，探讨崛起大国日本的应对是否属于在核心发展利益上让步。

¹⁹王新生：“日本模式的成功与衰败”，《中国改革》，2006年第9期，第67页。

²⁰王允贵：“‘广场协议’对日本经济的影响及启示”，《国际经济评论》，2004年第1期，第48页。

²¹徐奇渊：“‘广场协议’之后日本经济泡沫化原因再谈——基于泰勒规则的日德比较分析”，《日本学刊》，2015年第1期，第109页。

²² [日]野口悠纪雄著，张玲译：《战后日本经济史：从喧嚣到沉寂的70年》，民主与建设出版社，2018年，第293页。

²³ [日]池田信夫著，胡文静译：《失去的二十年》，机械工业出版社，2019年，第11~12页。

²⁴ [日]石原亨一著，肖燕、梁憬君译：《战后日本经济的成败启示》，世界图书出版有限公司，2019年，第85~86页。

大国竞争视角下的日美贸易冲突

这一部分将在大国竞争的视角下扼要归纳日美贸易冲突的历程，重点是冲突性质的变化。

第一，大国竞争意义上的日美贸易冲突有其起止点，它们是根据相关年份在大国关系中的政治意义来决定的，因此不是所有贸易摩擦都属于考察范畴。从大国竞争来看，日美贸易冲突指的是在第二次世界大战结束以来日本开始挑战美国的国际权力地位后的双边经济博弈。日美贸易摩擦的起点较为清晰，一般认为是 1955 年，当时日美第一次发生纺织品贸易摩擦。不过，当时日本经济力量尚不强大，美国根本不将其视为威胁。此后，1965 年日本第一次实现对美贸易顺差，1975 年最后一次出现对美贸易逆差。1976 年时，日本对美贸易顺差从 1965 年的 1.13 亿美元增长到 38.8 亿美元。²⁵因此，虽然 1955 年是贸易摩擦的起点，但是至少要到 1965—1975 年间才开始部分具备大国竞争的性质。比较恰当的起始点应是 1969 年：在这一时期，佐藤荣作（Sato Eisaku）政府在纺织品贸易问题上违背美方意愿，迟迟不愿落实自主限制。这是战后“日本第一次说不”“日美关系开始变化为包含竞争关系在内的微妙关系”。²⁶至于终点，从贸易数据来看，美国对日本的贸易逆差占美国贸易逆差的比重从 1991 年的 65% 逐步下降到 1995 年的 28%，此后日美贸易摩擦趋于减少，日元兑美元汇率平稳。1991 年可谓贸易趋势的转折点，但是在 1995 年后日美经贸关系才步入稳定的新阶段。²⁷从更宏观的 GDP 数据来看，日本的 GDP 在 1995 年达到峰值，约为 5.45 万亿美元，1996 年迅速下降为 4.83 万亿美元。²⁸如果 GDP 总量对比是决定大国关系性质和守成国是否采取“规锁”战略的关键，²⁹ 那么日本 GDP 绝对值的下降要比对美贸易顺差占比下降更具实质意义。据此，日美贸易冲突的终点应当是两国 GDP 差距不减反增的 1995 年。

定位日美贸易冲突的起止有两层意义。一方面，应当看到 1995 年后日美双边贸易摩擦依然存在，但是由于美国不再将日本视为主要竞争对手和打压对象，所以政治色彩显著降低。参考美日两国在 2019 年 9 月达成的“第一阶段日美贸易协议”，除数字贸易之外，其他议

²⁵ 马文秀：《日美贸易摩擦与日本产业结构调整》，人民出版社，2010 年，第 71 页。

²⁶ [日] 北冈伸一著，王保田等译：《日本政治史：外交与权力》，南京大学出版社，2014 年，第 148 页。

²⁷ 徐梅：《日美贸易摩擦在探讨》，中国税务出版社，2016 年，第 35 页。

²⁸ “GDP (current US\$) - Japan”，World Bank Data，
[https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=JP\[2020-02-19\]](https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=JP[2020-02-19])。

²⁹ 张宇燕：“国际变局及其给亚洲带来的机遇和挑战”，《日本学刊》，2019 年第 4 期，第 1-4 页。

题大部分都是从 20 世纪 80 年代延续至今的“老问题”。这表明，日美贸易冲突不是单纯的经贸问题，从大国竞争的框架来分析是恰当的。另一方面，将视点拉到 1995 年，可以更清楚地看出尽管 1985 年签订的《广场协议》诱发了资产泡沫，但是并不具备“一锤定音”的意义。1995 年时，日本的股票和地产泡沫已经分别破灭了五年和四年，但是泡沫破灭没有决定性地带来日本经济的持续衰退。1990 年后，日本经济增长率持续下降，但是仅 1993 年谷底时为负增长，此后又逐渐反弹，在 1996 年再度恢复至 5.3% 的高速增长。日本此后重陷衰退的直接原因是桥本龙太郎（Hasimoto Ryutaro）政府自 1997 年起推行提高税率、降低赤字财政紧缩政策，掐灭了复苏势头。³⁰究其原因，就在于日本大藏省官僚对财政赤字高度敏感，经济稍有恢复就主张收紧政府支出，“在增长后劲还没有释放出来时就撤了梯子”。³¹日本有很大一批经济学家认为，日本之所以会在 20 世纪 90 年代陷入长期衰退，就是因为未能在泡沫破灭后大胆干预。³²第二点尤为重要，这是因为同样从大国竞争角度看待这一历史的“广场协议叙事”却忽略了日美贸易冲突并未在泡沫破灭后降温，而是又持续了 4~5 年。

第二，日美贸易冲突是分阶段叠加升级的。基于性质，美日经贸冲突大致可以分为微观经济冲突、宏观经济冲突和制度冲突三类。所谓微观经济冲突是指具体产业间的摩擦，其重点领域随时间变化，例如二十世纪五六十年代是纺织品和钢铁，70 年代是电视机，80 年代是汽车和半导体。1980 年后，冲突从货物贸易扩展到技术贸易，美国改变了对日本的技术引进不加限制的做法，开始审查日本企业的在美项目，甚至制裁东芝等大型企业。³³宏观经济冲突是指不局限于某一产业领域的经贸政策博弈，主要围绕汇率和财政政策展开。这类摩擦的起点是日本外汇储备暴增的 1971 年。当年 12 月，发达国家 10 国财政部长会议通过《史密森协议》，称“日本贸易顺差是世界经济不平衡的主要原因之一”，敦促日本改变持续了 22 年之久的日元兑美元固定汇率，由 360:1 调整至 308:1。³⁴制度冲突是日美两国围绕双方国内法律制度和商业惯例的博弈。制度冲突的标志是日美结构协议会（Structural

³⁰徐奇渊：“‘广场协议’之后日本经济泡沫化原因再谈——基于泰勒规则的日德比较分析”，第 111 页；Corbett, J. and Takatoshi I., “What Should the US and China Learn from the Past US-Japan Conflict?”, www.voxeu.org/index.php?q=node/4856 [2020-02-19]。

³¹ [日] 宫崎勇著，孙晓燕译：《日本经济政策亲历者实录》，中信出版社，2009 年，第 198~203 页。

³² [日] 池田信夫著：《失去的二十年》，第 39 页。

³³张季风：《日本经济结构转型：经验、教训与启示》，中国社会科学出版社，2016 年，第 29~30 页。

³⁴王广涛：“经济增长、技术转移与日美技术贸易摩擦”，《复旦国际关系评论》，2019 年，第 215 页。

Impediments Initiative Talks) 的建立, 美国旨在借此打破日本在商品和服务流通领域中的内在封闭性、消除美国企业进入日本市场的结构性阻碍。这三类冲突不是历时性的相互替代关系, 而是存在共时性。1965—1971 年间是微观经济冲突主导的第一阶段, 1971—1989 年间是兼具微观和宏观经济冲突的第二阶段, 1989—1995 年是所有冲突叠加的第三阶段。

透过三个阶段来看《广场协议》, 会发现 1985 年远非日美贸易冲突的巅峰。《广场协议》本身仍属于宏观经济冲突范畴, 其签署四年后双方才步入第三阶段。这有两种逻辑可能: 一种是《广场协议》虽然导致日元大幅升值(日元兑美元汇率从 1985 年 2 月的 260:1 升值至 1988 年 12 月的 123:1), 但是没能实现美国的政策目标, 因此需要更大强度施压。另一种是美国已经从《广场协议》中取得了足够“战果”, 但是还要“乘胜追击”。观察《广场协议》前后的相关数据, 第一种逻辑更接近现实。日本 1985 年的对美出口较 1980 年增长 339.11 亿美元, 1990 年较 1985 年增长 258.43 亿美元, 1995 年较 1990 年增长 309.13 亿美元。数据说明日元的大幅升值确实给日本对美出口造成负面影响, 但是日本的出口仍然在高速增长, 很快就恢复到接近历史最高增速(即 1980—1985 年)。³⁵在出口结构上, 1985 年后日本出口下降较大的是食品、纤维制品和钢铁, 机械工业产品则大幅上升, 半导体、家电、汽车等高技术产品的增长率均超过总出口增长。³⁶这印证了“双重产业”的结构分析: 日本经济“内部分化严重”, 其中“强调质量、技术、创新”、对美竞争性最强的部分在《广场协议》后最为强劲, 即使在泡沫破裂后也在稳定发展状态。³⁷这些都意味着美国没能通过《广场协议》打断日本的经济崛起进程。

值得注意的是, 在 1990—1995 年间, 日元兑美元的汇率比 1980—1985 年间还要高, 长期保持在 90:1 左右, 一度到达最高值 83.6:1。³⁸这说明日元的升值并不是单向地妨碍日本经济发展, 日元贬值也不是经济复苏的必要条件。正是因此, 美国才会在 1991 年发起“堪称日美经济冲突的巅峰”的日美结构协议会。其动机不仅在于以《广场协议》为代表的宏观经济冲突未能收效, 而且还要担心由于日元的升值和自由化, 日本“在金融方面也会凌驾于美国之上”。³⁹一言以蔽之, 缔结《广场协议》并没有给美国带来日美贸易冲突的胜利, 甚至还让前者产生了更大担忧。结合日美贸易冲突的起止来看, “广场协议叙事”未能充分认识到日美贸易冲突没有在 1985 年后趋缓, 反而呈加剧态势。这种疏忽会导致对包括《广场

³⁵徐梅:《日美贸易摩擦在探讨》, 第 30~31 页。

³⁶马文秀:《日美贸易摩擦与日本产业结构调整》, 第 58~61 页。

³⁷王允贵:《“广场协议”对日本经济的影响及启示》, 第 48~49 页。

³⁸马文秀:《日美贸易摩擦与日本产业结构调整》, 第 124 页。

³⁹ [日] 久保田勇夫著, 路邈著:《日美金融战的真相》, 机械工业出版社, 2019 年, 第 60 页。

协议》在内的美国施压策略和日本的应对评判失当。

接下来，本文将重点检验日本在贸易冲突中的应对模式和决策环境，这决定了“广场协议叙事”是否符合历史事实，也决定了应当吸取何种教训和经验。考虑到《广场协议》是日本对美国做出的最大幅度的单次妥协，我们将主要围绕这一决策来考察相关博弈的性质。这需要考察三个关键政治逻辑：第一，《广场协议》是否必然具有巨大的经济破坏性，日本当局主观上又是如何应对。第二，日本当局是否在认识到《广场协议》的巨大危害后，仍执意对美妥协；如果不是，日本当局签订协议又是基于何种动机。第三，日本当局的选择是否受到美日同盟的权力约束，“身不由己”。现有相关研究主要讨论了第一个关键逻辑，即签订《广场协议》是否必然重创日本经济，而下一部分将从三个方面比较全面地考察。

日美贸易冲突中的崛起国应对逻辑

（一）从《广场协议》透视日本的对冲策略

从签订《广场协议》到日本经济步入衰退，至少要经历三段转换。第一，从《广场协议》到刺激政策。在 1985 年协议签订后，日元兑美元迅速上涨（在第一年就上涨了 60%，达到 120：1）。由于担心日元升值打击出口、削弱经济增长，日本政府采取了空前的刺激政策，特别是推行宽松的货币政策，在 1986—1987 年 2 月间五次降低基准利率，从 5% 降至战后最低水平的 2.25%，并维持到 1989 年 5 月。⁴⁰第二，从刺激政策到资产泡沫。20 世纪 80 年代初，日本金融体系初步实现去管制化，企业由依赖银行的间接融资转为可以从资本市场直接融资。由于原来拥有长期固定业务关系的企业（这被称为企业的“主办银行”制度）的借款量显著下降，银行转而大量投资房地产企业、发放房屋贷款。在 1985—1990 年间，银行的相关贷款增长了 150%，两倍于总体贷款增长。房地产投资带动地价上涨，由此产生的账面收益又因为日本企业间的交叉持股而推高了整体资产估值，产生泡沫。⁴¹在泡沫产生时，国土厅“东京临海区域需求量将暴增”的公告更是成为地价上涨的“导火索”。直到 1989—1990 年，日本银行和大藏省银行局才开始抑制地价上涨，先后推出贷款总量限制和地价税，但直到 1991 年 9 月，地价才开始下降。这一期间，日本政府一直讳言泡沫，反而主张资产价格上涨是日本经济强劲增长势头的正常反应。⁴²第三，从泡沫破灭到长期经济衰退。

⁴⁰ [日] 野口悠纪雄：《战后日本经济史：从喧嚣到沉寂的 70 年》，第 176~179 页。

⁴¹ International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery* Unemployment, Commodities, and Capital Flows, Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2011, p.54.

⁴² [日] 野口悠纪雄：《战后日本经济史：从喧嚣到沉寂的 70 年》，第 216~218 页。

泡沫破灭后，日本政府没有严格要求银行清算不良资产，反而允许向无法偿付的企业继续发放“僵尸贷款”，显著延长了日本的经济衰退。⁴³直到 2001 年小泉纯一郎 (Koizumi Jyunitiro) 执政后，才开始推行清理不良资产的“硬着陆”政策。

一言以蔽之，日元升值并不一定需要空前的刺激政策来对冲，空前的刺激政策也不一定会带来资产泡沫，资产泡沫破灭也不必然会带来“失去的二十年”。这一系列连锁反应是由日本自身的结构因素和政策选择共同造成的。⁴⁴如果从中选取最重要的单个因素，大部分研究主张并非日元升值，而是日本政府过于高估《广场协议》的负面影响，采取了绝无必要的宽松货币政策。⁴⁵这意味着签订《广场协议》并非必然导向经济衰退，日本政府自然不可能准确认识到这一结果，更谈不上放弃经济崛起。相反，从空前的刺激政策来看，日本之所以会对日元升值过度恐慌，归根到底还是希望避免打断经济增长势头。此外，日本政府还与美国交涉，谋求扭转美元贬值、稳定美元汇率，从美国赢得了“美元继续下跌会起反作用”的承诺，催生了 1987 年的《卢浮宫协议》。⁴⁶因此，与其说《广场协议》对日本经济带来的巨大冲击是因为协议导致日元升值，不如说是日本当局的过度反应。

《广场协议》后日本政府对日元升值的反应与其在日美贸易冲突的一贯应对是相通的，即在做出部分妥协的同时采取“缓慢迂回”的措施抵消其效果，预防其对日本出口贸易的可能影响。例如，日本虽然在各产业领域颁布了大量对美妥协的自主出口限制措施，然而如果全面长期考察，就会发现日本政府借此有效应对了美国的压力。在纺织品谈判中，日本采取了“差异化和细分类”政策，将纺织品划分为棉织品、毛织品、合成纤维、丝织品等，分别单独谈判并签署协议。在 1971 年签署全面的《日美纺织品协定》时，双方谈判已经耗时 14 年，纺织品本身都已经成为不再重要的夕阳产业。⁴⁷在汽车领域，日本和美国在 20 世纪 80 年代也逐年就自主出口限制的具体数量谈判，大量消耗美方精力。而且日本在汽车出口的自主限制中仅规定了出口数量和整车出口，因此一方面可以通过提高附加值的方式来扩大贸易

⁴³ Caballero, R.J., Takeo H., and Kashyap K.K., “Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan”, *American Economic Review*, 98(5): 1943-1977, 2008.

⁴⁴ International Monetary Fund, *World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery* Unemployment, Commodities, and Capital Flows, p.55.

⁴⁵ 张云华：《宏观调控与经济增长——〈广场协议〉前后日本和德国的比较研究》，中国社会科学出版社，2016 年，第 43 页。

⁴⁶ [日] 泷田洋一著，李春梅译：《日美货币谈判——内幕 20 年》，清华大学出版社，2009 年，第 159~163 页。

⁴⁷ 徐梅：《日美贸易摩擦在探讨》，第 71 页。

额，另一方面可以向美国出口汽车零部件，然后在美国组装。这些措施大致抵消了自主限制出口的影响。⁴⁸在1994年世界贸易组织（WTO）趋于浮现后，基于多边谈判原则及其仲裁机制，日本政府和通商产业省开始直接拒绝对汽车出口施加自主限制。1994年，面对美国施加报复性关税的威胁，政权不稳的细川护熙（Hosokawa Morihiro）在与克林顿（William Clinton）的会谈中坚决撤回了宫泽喜一承诺过的自主限制，酿成了克林顿政府在经贸外交中的一大失利。⁴⁹

从对产业发展的影响来看，在日本执行过出口限制或者进口配额的诸多产业中，只有1986年达成的《日美半导体协议》因其突发性造成了较大影响。然而，固然限制日本的最低出口价格、人为规定美国半导体产品在日本的市场份额确实损害了日本半导体产业的发展，但是相关产业衰落的关键因素是日本未能效仿美国，实现电子信息产业由垂直分工向水平分工转换，导致逐渐丧失优势。⁵⁰同时，日本国内电信业缺少竞争、发展缓慢，这在根本上限制了相关产业的市场规模和长期发展。

（二）《广场协议》背后的日本：“政治大国”与保守官僚主导

如果不是“放弃经济崛起”，那么日本领导人又是出于何种动机签订《广场协议》呢？需要强调的是，日本是在五国集团的多边框架内而不是诸如日元美元委员会（1983年成立）这样的双边框架中做出日元升值的决定，这决定了日本的相关决策有包括承担更多国际责任、追求大国地位在内的复杂动机。不管是1985年的《广场协议》还是1987年的《卢浮宫协议》，尽管它们均关乎日美贸易冲突，但均首先是国际经济协调。《广场协议》是后布雷顿森林体系时代“独一无二”的国际经济协调，各主要大国共同“以史无前例的努力来矫正威胁世界经济的空前的贸易不平衡”，协议要求各国共同协调汇率和宏观经济政策。⁵¹《广场协议》固然满足了美国的汇率要求，但并非是日本政府在压力下的单方面妥协，因为其同

⁴⁸ 马文秀：《日美贸易摩擦与日本产业结构调整》，第108页。

⁴⁹ Jagdish Bhagwati, “The US-Japan Car Dispute: A Monumental Mistake”, *International Affairs*, 72(2): 267 and 278, 1996.

⁵⁰ 田正：“《日美半导体协议》冲击下的日本半导体产业发展研究——基于日本高科技企业经营业绩的分析”，《日本学刊》，2020年第1期，
<http://kns.cnki.net/kcms/detail/11.2747.D.20200123.1149.008.html>[2020-02-21]。

⁵¹ Bergsten, C.F. and Greem R., “Overview”, in Bergsten, C.F. and Greem R., eds., *International Monetary Cooperation: Lessons from the Plaza Accord After Thirty Years*, Peterson Institute for International Economics, 2016, pp.1-5.

样符合日本改革自身经济结构的利益。对此，即使是批评《广场协议》的日本银行前行长黑田东彦（Kuroda Haruhiko）也承认“汇率本质是国际性的，必须服从国际监管”，认可联合干预汇率的合理性。⁵²

参与包括《广场协议》在内的国际协调是当时部分日本领导人推进国内议程、追求国际战略目标的手段。1985年前后，领导日本的是中曾根康弘（Nakasone Yasuhiro）的长期政权（1982—1987年）。在这一时期，日本的多项最重要经济指标陆续登顶，“美国霸权地位崩溃”“21世纪是日本的世纪”在日本媒体上不绝于耳。中曾根康弘甫一就任，就提出了“战后外交总决算”，正式走上“政治大国之路”。将经济力量转换为政治力量、追求大国地位是这一时期日本外交的主轴，尤为重视“分担”美国的“领导责任”。⁵³中曾根康弘在政策上倾向自由化，主张日本由管制经济向开放经济、由外需主导型经济向内需主导型经济转变，其建立政治大国的重要途径是维护世界自由贸易体制、扩大世界贸易，这都要求日本推进结构改革，开放国内市场，加强对外投资。⁵⁴为此，中曾根于1985年10月召集了由日本银行前行长前川春雄（Maekawa Haruo）主持的“推动国际协调的经济结构调整研究会”，于1986年发布《前川报告》，其中的一条重要主张就是必须降低高达国民生产总值（GNP）4.4%的、“无论如何都过高的”贸易顺差。然而，中曾根的政策导向在日本国内存在很大争议，在包括大藏省在内的官僚机构和企业中都有不小的反对意见，出现了“抵抗势力”。⁵⁵因此，日本国内主张自由化的力量选择利用国际机制来推进国内议程，“使得原本只能通过共识实现的自由化措施，现在可以通过少数服从多数的形式来实现了”。⁵⁶这种考虑同样可能存在于《广场协议》的决策中。

从内容上看，签署《广场协议》固然存在满足美国要求、用汇率政策让步来缓和日美双方在具体产业领域摩擦的考虑，但日本并不准备大幅、持续的日元升值。就该决策本身来说，日本政府的主要问题是低估了联合干预的影响。时任大藏大臣竹下登（Takeshita Noboru）积极支持签订《广场协议》，他的预估是在240:1的汇率基础上接受美元10%~12%的贬值。然而协议的效果远超预期，在1986年夏天美元就贬值到160:1。⁵⁷不过，美国也同样未能

⁵² [日] 黑田东彦：“日本汇率政策失败所带来的教训——以‘尼克松冲击’和‘广场协议’为例”，《国际经济评论》，2004年第1期，第46页。

⁵³ 杨伯江：“战后70年日本国家战略的发展演变”，《日本学刊》，2015年第5期，第17~18页。

⁵⁴ 陈晖：《日元国际化的经验与教训》，社会科学文献出版社，2011年，第90~91页。

⁵⁵ [日] 宫崎勇：《日本经济政策亲历者实录》，第162~168页。

⁵⁶ [日] 久保田勇夫：《日美金融战的真相》，第17~18页。

⁵⁷ Takatoshi, I., “The Plaza Agreement and Japan: Reflection on the 30th Year Anniversary”, 2015, 12

想到美元大跌也无济于事：日元和德国马克的大幅升值并未改善美国的国际收支状况，日德从美国的进口也并未显著增长。美方将这一现象归因于日德两国经济增长乏力（日本的增长率由 1985 年的 4.6% 下降到 1986 年的 2.9%）、进口需求不足，转而以稳定汇率为条件换取日本采取包括编制公共事业费增补预算、减税和降低利率等刺激政策。⁵⁸美国的这一要求符合自民党的选举政治利益，因为这样可以通过公共事业投资来实现“分肥”，也契合了日本银行稳定汇率的考虑。⁵⁹之后，日美双方先是达成《贝克—宫泽协定》，然后又通过六国集团（七国集团中的意大利没有签字）的框架达成《卢浮宫协议》，两者的核心都是稳定美元汇率、加强经济刺激。这一时期，日美通过多边和双边机制展开了多轮汇率和宏观经济政策的协调，并非日本一味放任日元大幅升值。更重要的是，考察其内容，美国在上述一系列协议中的直接目标与其说是阻碍日本经济增长，不如说是推动日本经济增长以扩大其进口，这也契合日本的经济利益。

日本政府签署《广场协议》的动机并非放弃经济崛起，但是不妨假设包括首相在内的政治家如果真做此想，又是否能够如愿。无疑，政治家将遭遇官僚机构的更强大阻碍。第二次世界大战后，日本官僚制度没有实现“民主改造”，结果不是国会和政治家渗透进官僚系统的高层，而是反过来让官僚左右政治决策。20 世纪 80 年代，官僚主导的状况有过之而无不及。中央一省之内只有 2~3 名政治任命的官员（大臣和 1~2 名政务次官），彼此间也没有协作。包括国会答辩在内的立法和政策工作通常完全由官僚包办。在 1980 年的众议员预算委员会上，防卫厅长官面对质询甚至公开表示“由于事关重大请政府委员回答”。⁶⁰正是因为大臣等政治家对于省厅运作意义不大，所以在自民党一党独大的“55 年体制”下，形成了每年改造一次内阁的惯例。大臣职务的分配强调“公平”，当选众议员 5~6 次即可初次入阁，以保证利益均沾。⁶¹在这种政治环境下，政治家的领导沦为形式。正是由于保守化的官僚集团在日本政治中发挥着重大作用，即使日本政治家愿意对美“投降”，也很难推行相关政策。

<https://www.bakerinstitute.org/media/files/files/0eb0ad16/WorkingPaper-Plaza-Ito-092815.pdf>[2020-02-21], p.18.

⁵⁸ Solomon R. and Solomon D., *Money on the Move: The Revolution in International Finance Since 1980*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999, pp.24-25.

⁵⁹ Solomon R. and Solomon D., *Money on the Move: The Revolution in International Finance Since 1980*, Boston: Kluwer Academic Publishers, 1999, pp.24-25.

⁶⁰ [日] 山口二郎著，吕耀东、谢若初、王惠波译：《日本内阁制度》，社会科学文献出版社，2017 年，第 146~147 页。

⁶¹ [日] 山口二郎：《日本内阁制度》，第 55 页。

在 20 世纪 80 年代的日美博弈中，日本政治家确实会“假借外国之手”，来处理“原本应由日本自己解决的国内问题”，时常声称“美国要这么说了也没有办法”，以推进自身偏好的经贸政策。⁶²但是即使如此，也很难克服重重阻力。例如，金融自由化既是中曾根康弘的主要议题，也是美国对日本的主要诉求，是日美博弈中的重要“象征性议题”。但是大藏省一直持抵制态度，最后结果只是“形式上的日元国际化”，仍然长期维持着旧的金融秩序。⁶³日本经济的成功增强了官僚治国的合法性，日本官僚对自主性的强调也与日本由“经济大国”走向“政治大国”的进程高度契合，这共同决定了日本没有动机在这一时期放弃与美国的大国竞争。

（三）美日同盟与日美经贸博弈

如果说日本在日美贸易冲突中受到了美日同盟的结构性权力约束，使其只能为了更重要的安全和政治利益而接受经济上的妥协，那么就必须满足一个前提条件——维持日美同盟对于日本来说要比美国更为重要，以至于美国敢于以削弱和放弃同盟来威胁日本。只要稍加留意，就会发现这一前提条件并不存在。在第二次世界大战结束后，苏联对美国构成的战略威胁远大于对日本。因此，日本在对苏和整体外交上的立场都比美国更加灵活。1956 年，鸠山一郎（Hatoyama Itiro）内阁就积极尝试“共产圈外交”，改变“一边倒”的外交政策，积极发展与苏联、中国、朝鲜等社会主义国家的关系。对此，美国高度警惕日本对苏妥协，严厉禁止后者承认苏联对千岛群岛和南库页岛拥有主权。⁶⁴这奠定了日美同盟的基本模式：第一，美国需要日本留在针对苏联和社会主义阵营的同盟体系内，这是美国的核心战略利益；第二，由于维持同盟更多是出于美国的战略需要，美国必须做出“补偿”，允许日本在防卫责任和国际贸易上“搭便车”。整个冷战期间，美国都在批评日本的双重“搭便车”行为，但是并没有改变日本行为的有力政策杠杆。⁶⁵

在《广场协议》签署前后，日美同盟又处于什么态势呢？以 1985 年 3 月米哈伊尔·戈

⁶² [日] 久保田勇夫：《日美金融战的真相》，第 71~73 页。

⁶³ 陈晖：《日元国际化的经验与教训》，第 92 页；[日] 菊地悠二著，陈建译，朱绍文校：《日元国际化》，中国人民大学出版社，2002 年，93~94 页。

⁶⁴ [日] 五百旗头真主编，吴万虹译：《战后日本外交史：1945—2010》，世界知识出版社，2013 年，第 63 页。

⁶⁵ Schaller, M., “Japan and the Cold War, 1960-1991”, in Leffler, M.P. and Westad Arne, eds., *The Cambridge History of the Cold War, Volume III Endings*, Cambridge: Cambridge University Press, 2010, pp.156-157.

尔巴乔夫（Mikhail Gorbachev）担任苏联总书记为界，之前是 1979 年底苏联入侵阿富汗后开启的“新冷战”，之后则是冷战从缓和走向结束。在“新冷战”中，由于日本的国力已有大幅增长，美国开始期望日本自卫队能够在对苏作战中发挥更大作用。1981 年 6 月，美国强烈要求日本在周围海域、空域和 1000 海里海上防线加强防卫，实质性地要求日本分担防卫职能。此外，美国还要求日本增加军费开支。日美之间一度出现“防卫摩擦”。⁶⁶美国增强防卫的要求无助于促使日本在经贸问题上让步，因为对日本安全需要的增加只会削弱美国在经贸谈判中的立场。而在冷战趋缓后，日本对美国的安全需求更是迅速下降，导致同盟陷入“漂流”。日美同盟向心力的下降在 1990—1992 年间发展到顶峰：日本社会开始质疑日美同盟的意义，指责衰退的美国不愿与日本分享权力；驻日美军则在 1990 年 4 月发表的《展望 21 世纪的亚太地区战略格局》报告中指出周边国家担忧日本军力建设“不受《美日安保条约》控制”，劝阻日本发展海外军事投送能力。⁶⁷1992 年，乔治·布什访问东京就经贸问题施压，在他无功而返后，时任首相宫泽喜一在国会通报时公开表示日美贸易逆差是因为美国工人没有“职业道德”，贸易不平衡应归咎美国自身，这一发言立即在美国引发轩然大波。⁶⁸这揭示出该时期日美同盟并不是迫使日本就范的有力工具。在 1992 年时，美国政策界日益认识到，单纯的外部压力不仅不足以让日本在贸易问题上让步，反而会引发强烈的反美情绪，削弱日本国内对美方立场的支持。⁶⁹

冷战期间美国也有过将贸易议题和政治议题联系起来促使日本在前一领域让步的案例，其中典型就是“以线换绳”。1969 年 11 月，为了照顾在大选中支持共和党的南部纺织业，刚刚当选的理查德·尼克松（Richard Nixon）和日本首相佐藤荣作（Sato Eisaku）达成秘密协议，以归还冲绳换取日本采取更严格的纺织品出口政策。在得到日本政府的承诺后，尼克松认为已经解决了日本对美纺织品出口过多问题，遂向国会提案撤销之前的报复性关税，回到 1967 年水平。⁷⁰然而，与尼克松达成密约的佐藤荣作却不敢向国内纺织业承认密约存在，这导致双方的后续谈判并不顺利。尼克松政府认为日本方面违背承诺，最终于 1971 年 8 月宣布“新经济政策”，这就是所谓“尼克松冲击”。其中规定普遍征收 10% 的进口附加税，

⁶⁶ [日] 五百旗头真主：《战后日本外交史：1945—2010》，第 146 页。

⁶⁷ 陶文钊：“冷战后美日同盟的三次调整”，《美国研究》，2015 年第 4 期，第 11 页。

⁶⁸ Schaller, M., “Japan and the Cold War, 1960-1991”, p.179.

⁶⁹ Maswood, S.J., “Does Revisionism Work? U.S. Trade Strategy and the 1995 U.S.-Japan Auto Dispute”, *Pacific Affairs*, 70(4):553, 1997-1998.

⁷⁰ Irwin, D.A., *Clashing over Commerce: A History of US Trade Policy*, Chicago: The University of Chicago Press, 1990, p.532.

这才促使日本在纺织品问题上让步。⁷¹该案例正是日美贸易冲突的起点。从中可以看出，对于美国而言，要想在对日博弈取得让步，比起动用政治杠杆，直接运用经济力量要有效得多。换言之，同盟关系并非日美贸易冲突中的“王牌”。宏观看来，这一联盟关系更多是被日本利用，增强了其与美国讨价还价和“搭便车”的能力。

结论：不尽成功的贸易战及其应对

“广场协议叙事”在多个方面误解了日美贸易冲突的历程，错误地将缔结《广场协议》视为大国经贸博弈的“定音之锤”，过分高估了其影响。在政治逻辑上，“广场协议叙事”尤其忽视了反苏联盟体系对美国而非盟国的限制。美苏斗争使得美国必须把日本打造为抵制苏联扩张的堡垒和地区复兴的典范，因而不得不接受日本不尽符合美国偏好的经贸政策、经济体制和社会结构，⁷²这给予了日本极大的空间来抵制美国压力。

在日美案例中，守成大国施加的贸易战很难遏制崛起大国的经济发展。日本在日美贸易冲突中拥有较为坚韧的抗压能力，虽然其自 20 世纪 50 年代起向美国不断做出妥协，但是在这一过程中先后实现了“贸易立国”“科技立国”和“海外投资立国”等目标，实现了产业结构的跃升，最终在最高技术领域成为了美国的直接竞争对手。与今天的中美贸易摩擦相比，日本在经济崛起和竞争的道路上走得更远，日美贸易冲突所引发的对立情绪也更为尖锐。⁷³美国政府自“尼克松冲击”以来推行的诸多政策似乎都对其无可奈何。从效果来看，美国在日美贸易冲突中的施压策略难言成功。

然而，日本虽然顽强地抵御了来自美国的大部分压力，但是应对贸易冲突不仅仅是要化解外部压力，更重要的是在冲突中找到经济持续发展的道路。就这一点来说，日本的总体应对同样难言成功。其中最惨痛的教训在于不应对已有的成功路径——贸易立国模式过于“执迷”。日本经济崛起中断不是因为在美国压力下放弃过去的成功发展道路，而是固执于既有模式对于经济增长的重要性，没有认识到刺激政策“点燃”经济结构弱点的危险，表现出了过度的路径依赖。

日本经济崛起的中断不在于外部压力。在长期的贸易冲突中，日本的政治和社会系统也

⁷¹谢若初、吕耀东：《对日美贸易摩擦的再认识——基于同盟视角的历史分析》，第 41~42 页。

⁷²马克·比森：“东亚的发展型国家：中日经验比较”，《经济社会体制比较》，2010 年第 2 期，第 71 页。

⁷³ Tasker, P., “Trade Wars: Lessons from the 1980s, Stakes too High for Either US or China to Press the Economic Red Button”, [https://asia.nikkei.com/Opinion/Trade-wars-lessons-from-the-1980s2\[2020-02-18\]](https://asia.nikkei.com/Opinion/Trade-wars-lessons-from-the-1980s2[2020-02-18]).

并未接受和实施美国力主的结构改革，始终保持着“日本式资本主义”的特殊形态。至少到1992年时，日本社会的主流心态仍然是“日本第一”，将自身政治、经济和社会的诸多体制特征视为独特优势，维持着强大的体制和政策惯性。这一状态直到“日本株式会社这艘大船到处遇挫，指挥者官僚们的威信也遭遇滑坡。通产省打出的政策逐一失败，农水省成为浪费巨额补助金的机构，大藏省的银行行政将日本经济逼入绝境”后才开始变化。以长期经济衰退为契机，日本社会逐步认识到导致当局在20世纪90年代后应对失当的根源在于过去引以为豪的日本式体制，开始倾向于打破国家政策的官僚主导，增强民主控制，落实结构改革。以此而言，中国需要从日美经贸冲突中更深刻地认识到自身经济结构调整的重要性和紧迫性，更好地借助国际环境来实现国内改革。

一言以蔽之，日本在应对日美贸易冲突中的主要优势恰恰是冷战格局和日美同盟的结构性庇护，而其在20世纪90年代中期后陷入长期衰退的根源在于对既有体制和政策路径的过度依赖，未能及时调整国家结构。对于中国而言，一个最重要的启示是，要在外部压力中实现困难重重的自我革新。由于中美关系比日美关系的竞争性更强，同时涉及政治、安全和经济领域，中国面临的不仅仅是“贸易战”，甚至更加危险的混合压力。中国的应对必须更加灵活，更具团结性，才可能度过当前和未来一段时间内大国竞争的“险滩”。

（责任编辑：崔秀梅）