

和”中美兩國緊張關係，同時解決自身脆弱問題是真正的目標。在該書中宣稱，美國此時應該促進經濟繁榮、加強產業供應鏈安全、提高軍事威懾力層面、落實能源獨立等韌性，以“抵消”中國的威脅，進而藉此避免戰爭，似乎說明特朗普未來將會是選擇“安內”優先“攘外”的治理思維。

特朗普透過關稅恫嚇迫使對手談判

此外，今年11月英國“牛津經濟研究院(Oxford Economics)”報告指出，特朗普宣稱針對貿易夥伴提高關稅，一旦實施，市場將會面對極可怕的威脅，包括美國與其往來的貿易夥伴；然而，隨著特朗普公布對來自墨西哥、加拿大和中國進口的產品課徵關稅，其實“是一種加碼的談判策略”，並非其新政府所承諾的新行動計畫。另一方面，美國聯準會(Fed)12月中旬將召開的FOMC會議決策，聯準會主席鮑爾指出，現在將投機性質的“關稅前景”納入貨幣政策決策，言之過早。亦即聯準會並不打算將12月是否再度降息25個基點的討論與難以預估的關稅動向，作為聯準會參考準則，而是回歸依據總體經濟條件所涉及的通膨、經濟成長等數據，更加顯示透過關稅恫嚇，其談判意圖重於承諾。

不過，值得重視的是，特朗普針對貿易夥伴課徵10~20%關稅，係指與美國生產同樣產品的競爭國家，例如：德國、日本都與美國在全球汽車市場上呈現競爭態勢，但是美國對德、日進口汽車的稅率，卻又遠低於德、日課徵美國進口汽車的關稅。很顯然地，特朗普未來將會採取“對等關稅”作為貿易談判主軸，以消弭美國與貿易夥伴競爭產品的關稅稅率之差異。

無庸置疑，特朗普一直以來皆是以貿易關稅為手段。這是其最重要的談判策略，如果拒絕遭到方式，特朗普可能揮下關稅大刀，藉此達到目的。因此，最近特朗普宣稱將會對來自墨、加兩國進口的產品課徵25%關稅之後，除了迫使墨西哥總理親自回應之外，加拿大總統甚至要求面見特朗普談判。至於針

對中國卻僅課徵10%關稅，並非採取60%，許多學者專家認為，其最後真正追求核心，將會是重新規範中美兩國的“永久正常貿易關係”，也就是進行調整國際社會熟悉的最惠國家待遇。

未來難以真正落實對中課徵60%關稅

亦即特朗普宣稱，未來將會對來自中國進口的產品課徵60%關稅，雖是最具威懾性，但卻又是最無執行性。回顧特朗普從2016年競選期間中，曾經高唱對中進口產品課徵45%關稅，迄今其理念皆無變化；不過，依據今年6月美國稅務基金會最新統計，特朗普首任總統期間對中產品課徵關稅，儘管每年增加關稅790億美元，然而對美國GDP造成-0.2%的影響，其結果使得美國家戶平均每年增加支出625美元。

從過去八年實證的結果可以發現，國際社會頗為擔憂的是，如果特朗普實施“60%”關稅，極有再度可能重演1930年代美國國會通過《斯穆特-哈里法案(Smoot-Hawley Act)》，將關稅稅率提高至60%之後，卻又同時導致美國陷入經濟衰退、出口貿易萎縮、失業人口增加，最後更進一步衍生造成全球陷入前所未有經濟危機，甚至導致爆發二次世界大戰。

在此同時，檢視目前全球貿易結構已經截然不同，即使歷經COVID-19經濟封鎖、通貨膨脹飆揚、美元利率偏高衝擊，特朗普對來自中國進口的產品提高課徵關稅，僅讓中國輸美金額從第一名下降到第二名，中國對外貿易金額仍然續創歷史新高，不但全球從生產到銷售貿易鏈結仍然欣欣向榮，而且此一期間也促進了美國經濟的增長與就業之榮景。從上述中很顯然地可以指出，迄今為止特朗普不斷放言對中國課徵60%的關稅政策，其實是政治性意義超過商業性目的之口號，難以真正落實。



掃碼聆聽原文



掃碼閱讀原文