

川普「極限施壓」外交策略之研究

陸軍中校 林聖詠

提 要

- 一、川普再度就任美國總統以來，揚言要對所有銷售至美國的商品加徵關稅，以維護美國的經濟利益。美國首先加徵的國家是加拿大與墨西哥，渠等卻是長期堅定支持美國的盟友。可見，川普為了經濟利益可以不惜地加重盟友的經濟負擔。
- 二、川普的外交手段為「極限施壓」；運用在經貿或政治不公平的經貿策略，壓制對美國貿易順差的國家。其作法類似嚇阻戰略中的強制外交。不同的是：強制外交具「針對性」的衝突事件；極限施壓則具「任意性」的懲罰特徵，後者端視執政決策者的認知而定。
- 三、川普極限施壓的主要對象是中國大陸。然而，中國大陸國力已非昔日吳下阿蒙，而且又是一個聰明且狡猾的政權，尤其具有真正與美國進行過貿易戰與科技戰經驗的大國，川普的極限施壓必會遇到極大挑戰。
- 四、美國若欲圍堵或制壓中國大陸，可能須運用更多的方式並重視與盟友的合作，較能達成威逼其就範之目標，而徵收盟友關稅恐非唯一之途，實值美國慎思。

關鍵詞：川普、強制外交、極限施壓、關稅戰、科技戰

前 言

川普自上任美國總統以來，不斷強調要對某些貿易順差大國加徵25%的關稅，其他國家則加收10%的關稅，增加美國的財政收入，以使美國能再次壯大。然訝異的是，川普首先加徵關稅的國家是與

其有自由貿易協定，且長期堅定支持美國的盟友加拿大與墨西哥。¹此舉無疑的告知世人，美國為了經濟利益可以不惜地加重盟友的經濟負擔。川普「極限施壓」(maximum pressure)²的外交政策是否有效，全球都拭目以待。

川普特別喜愛運用加徵關稅為手

1 〈川普簽命令 美國正式對墨西哥、加拿大及中國徵關稅〉，《中央通訊社》，2025年2月2日，〈<https://www.cna.com.tw/news/aopl/202502020008.aspx>〉(檢索日期：2025年2月27日)

2 川普的「極限施壓」意指在外交、經貿、關稅等領域，運用美國市場優勢強迫對手國接受美國的規定，過程中會施加給對手國極大的壓力以逼迫其就範。See, "Trump reimposes 'maximum pressure' on Iran, aims to drive oil exports to zero," Reuters, February 5, 2025, 〈<https://www.reuters.com/world/us/trump-set-reimpose-maximum-pressure-iran-official-says-2025-02-04/>〉(檢索日期：2025年2月27日)

段，作為與他國進行交易的籌碼，主因美國具有全球最大的消費市場，³美國可藉此拓展其財政利益。另外，大部分與美國有貿易往來的國家都意圖以低關稅方式將其商品銷售至美國。由於美國與墨西哥、加拿大簽訂自由貿易協定，墨、加兩國享有銷售美國低關稅的優勢，因而有些國家(例如中國大陸)運用「洗產地」⁴策略可避開美國關稅制度；藉由加拿大、墨西哥將商品銷往美國市場，尤以鋼鐵、鋁、汽車零件、電子產品等製造業產品為大宗。例如中國大陸會預先將工廠搬遷至加、墨等國，可避開美國關稅的徵收，中國大陸的「洗產地」策略，造成美國與墨西哥、加拿大的貿易順差不斷加大，實際上最大的獲利者仍是中國大陸。再者，美國的鋼鐵及汽車產業，經常遇到國內工會的掣肘，及勞工團體因勞資糾紛而出現罷工事件，

企業為減少與工會的糾葛，寧願至加、墨地區設廠，此舉間接的削弱了美國製造業的產能。⁵

從美國對外政策分析，川普的外交政策是結合商業談判與嚇阻戰略等兩種模式，藉由美國為全球經濟大國之優勢，對與其有利害關係的國家進行交涉，從而在談判中逼迫對手對讓。此種模式類似國際關係「強制外交」(Coercive Diplomacy)的運用。⁶例如川普認為加拿大、墨西哥與美國有巨大的貿易逆差，為達成雙方的貿易平衡，其不顧是否有國際法或自由貿易協定，採取強制提高關稅策略從而讓對手在無法忍受條件下與美國進行協商，進而讓美國得到一些較為有利的條件。不可否認，川普的手段實與「強制外交」的策略類似；決策者在國家面臨衝突與危機時，將武力及其他國家可用的一切手段善加利

3 Thomas Mitterling, Nirai Tomass, and Kelsey Wu, "The decline and recovery of consumer spending in the US," Brookings, omg December 14, 2020, <<https://www.brookings.edu/articles/the-decline-and-recovery-of-consumer-spending-in-the-us/>>(檢索日期：2025年2月12日)

4 洗產地(Country of Origin Fraud)是指企業或個人透過偽造或誤導性的標籤、更改文件，將某商品的原產地偽裝為另一個國家，以規避關稅、貿易限制或獲取優惠待遇。這種行為違反國際貿易規範，並可能涉及關稅詐欺、走私等違法行為。See, Clara Hudson and David Hood, "Bogus Made in USA' Claims Flourish. The FTC Is Cracking Down," Bloomberg Law <<https://news.bloomberglaw.com/esg/bogus-made-in-usa-claims-flourish-the-ftc-is-cracking-down>>(檢索日期：2025年2月12日)

5 Jason E. Kearns, Chair Randolph J. Stayin, Vice Chair David S. Johanson Rhonda K. Schmidtlein Amy A. Karpel, Economic Impact of Trade Agreements Implemented under Trade Authorities Procedures, 2021 Report, (U.S.: United States International Trade Commission, 2021), pp. 389-390.

6 強制外交的參考資料，請見 Alexander L. George, David K. Hall, & William E. Simons, The Limits of Coercive Diplomacy: Laos, Cuba, Vietnam (Boston: Little Brown & Company, 1971), pp. 1-35, 86-143; Alexander L. George, "Coercive Diplomacy: Definition and Characteristics," in Alexander L. George & William E. Simons, eds., The Limits of Coercive Diplomacy-2nd Edition (Boulder: Westview Press, 1994), pp. 7-11; Lawrence Freedman, Strategic Coercion: Concepts and Cases (Oxford: Oxford University Press, 1998), pp. 131-150; 蔡明彥主編，《大國政治與強制外交》(臺北：鼎茂書局，2016年)，頁136-148。

用，逼迫對手退讓的策略。強制外交為運用政治、外交、軍事、經濟等各種手段，威逼對手接受規範。使用強制外交的一方，決策者往往須具有不惜使用武力(threat to use force)的決心，或使用有限度武力(use limited of force)的意圖，以期有效地獲得預期效果。⁷「極限施壓」的外交政策大多運用在商業與政治的交易，「強制外交」則多用於政治及軍事領域，但是兩者的運用手段卻極為類似。

川普採取「極限施壓」對加拿大與墨西哥加徵關稅的政策，是為減少美國貿易損失及促進本土製造業發展，實有逼迫在墨、加的美國製造業能回流。⁸但從國際政治的角度來看，川普的作法卻削弱了美國在全球政治與經濟的領導力，有損其與盟友的友好關係，從而影響美國在國際社會的政治利益。基此，本文研究目的有三：首先釐清川普極限施壓與國際關係「強制外交」理論的異同性；其次，理解川普極限施壓政策能否應用在美中的大國競爭方面；最後，對川普極限施壓外交手段的反思，以期對當前美國的外交政策有所認識。

川普「極限施壓」與「強制外交」的差異

強制外交是國際關係理論中嚇阻戰略運用的概念，其與嚇阻不同的是，所使用的手段較嚇阻戰略靈活。⁹通常，嚇阻戰略是以武力為後盾，威逼對手國放棄正在進行或意圖要作的事；強制外交的威逼手段包括了軍事、外交、經濟等多元化手段，也包括了強迫對手國同意放棄現在的作為，則可以獲得某些獎賞措施。¹⁰因而強制外交成功的機率較嚇阻戰略為高，讓許多大國喜用該手段作為其外交的策略。

一、概述國際關係強制外交的理論

「極限施壓」的運用邏輯類似國際關係「強制外交」的理論，因而在理解川普的極限施壓策略前，有必要先了解強制外交的理論邏輯。強制外交的概念最早是由學者喬治(Alexander L. George)所提出，一種基於防禦性質的危機管理模式，他雖有嚇阻(Deterrence)的概念但較多用於處理危機狀況下的應處作為。強制外交的概念雖從嚇阻理論而來，但較嚇阻的作法更為廣闊，因為他已超出了原本以單一

7 Alexander L. George, "Coercive Diplomacy: Definition and Characteristics," pp. 8-9.

8 Jarrett Renshaw, Daphne Psalidakis and David Lawder "Trump says Americans could feel 'pain' in trade war with Mexico, Canada, China," Reuters, February 3, 2025, <<https://www.reuters.com/world/trump-says-americans-could-feel-pain-trade-war-with-mexico-canada-china-2025-02-02/>> (檢索日期：2025年2月13日)

9 Robert Jervis, "Review: Deterrence Theory Revisited," World Politics, Vol. 31, No. 2, January, 1979, pp. 289-292.

10 George A. Lopez, David Cortright, "The Sanctions Era: An Alternative to Military Intervention," The Fletcher Forum of World Affairs, Vol. 19, No. 2, Summer/Fall, 1995, pp. 80-85.

軍事作為嚇阻的作法，但仍將武力視為最後必須運用的手段之一，而功能則是以勸說對手放棄目前所從事的行動，防止危機情勢升高以避免戰爭發生。¹¹喬治的強制外交特別強調決策者不惜使用武力或使用有限度的武力，以解決雙方衝突與糾紛的決心。¹²強制外交注重透過外交途徑，運用理性的說服與調停及強制性的威脅來鼓勵對手順從我方的要求，亦或另外構思一個雙方皆可接受的妥協方案。¹³所以，當傳統外交不能解決問題時，強制外交經常成為強國解決外交危機的利器。¹⁴

強制外交通常是大國或以武力為依靠的慣用外交方式。強國的對外政策是以維持國家最大利益為目標，實踐過程中並不完全同於軍事(戰爭)手段的使用，它可更寬廣的應用政治、經濟、外交等多元手段向對手施壓。¹⁵另外，強制外交的軍事手段運用，又與「嚇阻」的用法也有些差異；嚇阻可能包含「潛在」使用武力而非實際使用；嚇阻是為了威逼並強制潛在敵人，只有不能使用某些舉動才能保有自身原來的權利。雖然，嚇阻是為了追求國家

利益與鞏固國家目標，但是軍事任務的執行與運用，二者所要求的能力存在極大差異。本質上，嚇阻理論是一門關於如何巧妙運用智慧，避免真正使用武力的理論。

¹⁶強制外交則在於使用武力決心的強弱，以及對目標達成效果的影響。¹⁷

冷戰末期，強制外交被廣泛地使用在美、蘇兩強的博弈之中。兩國領導人對於該一策略的運用，可謂發揮到淋漓盡致之境。冷戰結束後，強權國家面對非傳統安全、人道危機和恐怖主義應用超出傳統戰爭的手段時，強制外交常被相關決策者和國際組織採用，亦多次在國際間重大的衝突與危機處理過程中，扮演重要功能。

¹⁸美國學者費雷德曼(Lawrence Freedman)提出「戰略性壓制」(strategic coercion)的概念，實為另一種類的強制外交理論。費雷德曼認為所謂的戰略性壓制乃決策者謹慎而有目的地使用明確的威脅手段，以期影響對手的戰略行為。¹⁹國內學者蔡明彥對於強制外交的看法認為：「國家對外採取的強制手段，包括政治、軍事及經濟資源的運用，目的在製造他國的恐懼及痛

11 包宗和主編，《國際關係辭典》(臺北：五南，2012年)，頁104。

12 Alexander L. George, "Coercive Diplomacy: Definition and Characteristics," p. 8.

13 Alexander L. George, "Coercive Diplomacy: Definition and Characteristics," pp. 7-8.

14 "Air Power and Coercive Diplomacy," Pathfinder, Issue 177, May 2012, Australian Air Power Development Centre, .

15 朱鋒，〈特朗普政府對朝鮮的強制外交〉，2017年7月28日，《鈍角網》，<http://www.dunjiaodu.com/daguo/2017-07-28/1576_8.html>(檢索日期：2025年2月13日)

16 Thomas C. Schelling, The Strategy of Conflict (New York: Harvard University Press, 1980), pp. 260-261.

17 Alexander L. George, "Coercive Diplomacy: Definition and Characteristics," p. 8.

18 Paul R. Pillar, Terrorism and U.S. Foreign Policy (Washington D.C.: Brookings Institution Press, 2001), p. 17.

19 Lawrence Freedman, Strategic Coercion: Concepts and Cases, pp. 15-36.

苦，藉以改變他國的行為或迫使其放棄既有的價值。軍事性強制外交遠比經濟性強制手段，來得更有效率。因為軍事手段對目標國帶來的痛苦遠比經濟手段更為直接，而且更能在較短時間內發揮預期效果。」²⁰

由上論述可以得知，強制外交經常作為一種工具的使用，實為決策者面對危機時的謀略手段；當決策者面臨危機與衝突時，只須適度地展現軍事力量，以降低對方可能使用武力的方式，再配合外交談判、協商等手段，較易維護其國家利益。尤其，透過強制外交的手段有助於在危機解決後，兩國的關係仍可維持與恢復，此點是完全以武力或戰爭方式，所無法達成的效果。²¹強制外交的手段包括了政治、外交、軍事、經濟、貿易等多元手段；它是決策者面臨現況可能遭遇改變，或國家利益將受到威脅時，採取多元外交手段，惟軍事手段仍有必要且為最重要的籌碼，否則到最後關頭很難讓對手就範。

二、川普運用加徵關稅作為其「極限施壓」的手段

川普從政前，運用談判及施壓等交易手段為其賺得龐大利潤。從政以後，川普仍認為可以用此種交易方式為美國贏得

較大的利益，因而其政治風格仍以維持施壓、談判及交易作為其政治特色，此種模式也可稱之為「極限施壓」。²²其與強制外交的不同是，大多運用在政治領域時，必須面對更多層面、更多元且複雜的因素。川普對國際政治並非熟稔，他的施政重視運用美國國力的優勢，對中小國家施加壓力並逼迫渠等與美國達成新的交易方式，以使美國能從中獲取較大之利。另外，川普強調保護主義與經濟民族主義，目的是為尋求美國的最大利益，例如墨西哥與加拿大的製造業之所以對美國造成重大威脅，實因兩國的勞工政策較為寬鬆，勞工團體很難對企業主進行「討價還價」的空間，因而許多美國的製造業將工廠搬遷至鄰國，以避開美國的勞工政策與關稅制度。川普曾批評《美墨加自由貿易協議》(USMCA)未能充分保護美國製造業，墨西哥與加拿大每年從美國賺取數以百億的美元，因為根據《美墨加自由貿易協議》(USMCA)，在加拿大運營的企業可享受北美市場的優惠待遇，同時又能避免貿易紛爭的影響。因而他上任後要對加拿大與墨西哥重啟貿易談判，以改正一些不公平的貿易制度。²³

再者，美國企業在加拿大製造的商

20 蔡明彥主編，《大國政治與強制外交》，頁1。

21 William S. Langenheim, "Give Peace a Chance: First, Try Coercive Diplomacy," Naval War College Review, Vol. 55, No. 4, Autumn 2002, p. 50.

22 Xiaodi Ye, "From Strategic Ambiguity to Maximum Pressure? Explaining the Logic of the US Taiwan Policy in the Post-Cold War Era," Sage Journal, Volume 57, Issue 8, November 25, 2021, <<https://mail.google.com/mail/u/0/#inbox/FMfcgzQZTVlkNBHhptHXFRfrVQgRSmhM>> (檢索日期：2025年2月27日)

23 於下頁。

品更容易進入全球市場。由於加拿大與歐盟(CETA)和跨太平洋夥伴全面進步協定(CPTPP)，與各國簽訂了自由貿易協議，使加拿大企業能夠進入更廣泛的國際市場。²⁴尤有甚者，加拿大因擁有靈活的移民系統，使企業能夠輕鬆聘請技術人才，同時加拿大的教育系統培養大量STEM(科學、技術、工程和數學)的專業人才，有效支持在航太、汽車、科技等產業的發展。²⁵所以，美國企業遷往加拿大是為了獲得貿易優惠、稅收減免、技術人才與穩定的營商環境。加拿大企業與勞工政策是跟隨全球化腳步而前進，因而其經濟政策的變化較美國為快。相對的，美國政府採取保護措施及種種限制措施，使得美國企業無法有效的發展汽車、航太與新能源等產業的發展。

無獨有偶，中國大陸也看準美加和美墨之間存在著制度與運作的差異及可乘之機，中國大陸企業遂不斷利用墨、加的關稅制度；銷售至美國的商品擁有關稅優勢，大舉投資墨、加兩國，並將原先在中國大陸的工廠遷移至美等國家，進而容易將生產好的商品出口至美國市場。依此，

墨、加與美國的貿易量不斷增加，實質上中國大陸的企業、公司獲取了最多的利潤。所以，川普要糾正上述對美國不利的風氣，因而須對上述國家加重關稅。另外，川普認為墨、加政府因對邊境地區的管理過於寬鬆，導致非法移民與國際販毒組織很容易進入美國，對社會及人民造成重大的傷害。藉由加徵關稅的另一項目標，是要逼迫兩國政府，強化禁止非法移民進入美國的邊境措施，同時要求共同打擊毒品走私等目標。

三、川普「極限施壓」的政治目的

川普的「極限施壓」是手段還是目的，必須先行了解美國的政治目標，以及最後結局可能會朝向何種趨勢，較能理解川普極限施壓的政治目的。正當川普宣布對加、墨加徵25%的關稅之際，墨、加兩國元首利用即將實現加徵關稅日期之前，與川普進行電話溝通；加、墨允諾將增派10,000至15,000名邊界巡邏警察，嚴格管制非法移民進入美國，亦會限制毒品的走私與販售。²⁶經由元首間的電話溝通，川普於是同意延長一個月後再加徵兩國的關稅。²⁷川普的作法令許多國家認為，加徵

23 “An Overview of IEEPA Duties on Canada, Mexico and China,” Holland & Knight Alert, February 4, 2026, <<https://www.hklaw.com/en/insights/publications/2025/01/an-overview-of-ieepa-duties-on-canada-mexico-and-china>>(檢索日期：2025年2月13日)

24 “Why Expanding Your Business into Canada is a Smart Move,” LinkedIn, December 2, 2024, <<https://www.linkedin.com/pulse/why-expanding-your-business-canada-smart-move-globalexpansion-eor-stdyf>>(檢索日期：2025年2月13日)

25 “STEM talent: Canada's shift from brain drain to brain gain,” Invest Canada, April 21, 2022, <<https://www.investcanada.ca/news/stem-talent-canadas-shift-brain-drain>>(檢索日期：2025年2月13日)

26 “February 3, 2025: Donald Trump presidency news,” CNN, February 4, 2025, <<https://edition.cnn.com/politics/live-news/trump-tariffs-presidency-news-02-03-25/index.html>>(檢索日期：2025年2月13日)

關稅可能僅是為達成其他政治目的手段而已。

不可否認，川普非常了解美／加、美／墨之間存在著貿易制度與商業行為之間的矛盾，但若立即要求禁止美國企業至加、墨的投資，並不能迎合美國企業家的喜好並傷及美國企業的利益，因而川普對加、墨的施壓手段先從非法移民及杜絕毒品兩處著手。因為，降低非法移民、杜絕毒品走私進入美國，為川普競選期間的主要政見；川普認為非法的拉丁裔人民非法進入美國後，以其廉價的勞工，搶走了美國製造業員工的工作機會，因而必須驅逐在美國的非法移民，以確保美國工人的就業機會。²⁷其次，由於國際犯毒集團利用美國與加拿大及墨西哥廣闊的陸上邊界，大量且無限制的進行毒品走私，讓美國社會犯罪率不斷升高，人民受毒品的誘惑與迫害而不堪其苦，從而造成社會的發展出現不穩定現象。為杜絕上述兩項犯罪行為，川普認為必須從源頭作起；藉由徵收關稅可間接逼迫加、墨兩國政府，必須重視美國所關心的社會與安全事務。

雖然，美國與加、墨之間的貿易逆差仍然很大，而徵收關稅僅為治標之法，根本上實無法澈底解決非法移民及毒品走

私的問題。為此，川普是以「極限施壓」為要領；藉由加徵關稅以威逼鄰國政府須採取法律途徑及強制執法的措施，以降低非法移民與毒品走私的比率。從國內政治考量，一旦鄰國接受川普的要求，其可向美國人民展示其施政之功績，之後再依墨、加對川普政府表達的「善意」，再改採取其他方式與加、墨等國家進行協商，進行「有條件式的」減少關稅，上述作法實為川普慣用的政治手腕。可見，川普第一階段的「極限施壓」並非是為解決兩國之間的貿易順差問題，而是用以加收關稅為手段，其目的卻是為達成解決美國政治或社會上的問題。由於暫停時間僅是推延1個月，之後可能會有第二階段的極限施壓政策。易言之，川普的重商特色仍然會對某些已占美國便宜的國家，陸續都會推出「施壓」政策，直到達成利益平衡時，方有可能終止。

四、比較「強制外交」與川普「極限施壓」的邏輯性

國際關係強制外交的使用範圍通常是遇到危機事件時，應用國家擁有諸多的手段(外交、經濟、軍事、…)採取強制對手接受的方式。²⁸川普「極限施壓」則運用在與美國經貿或科技不公平的領域，美

27 “Trump agrees to pause tariffs on Canada and Mexico but not on China,” BBC, February 3, 2025, <<https://www.bbc.com/news/articles/c87d5rlee52o>> (檢索日期：2025年2月13日)

28 “Trump's Deportations Will Hit American Workers, Too,” CATO, January 29, 2025, <<https://www.cato.org/commentary/trumps-deportations-will-hit-american-workers-too>> (檢索日期：2025年2月13日)

29 Paul Gordon Lauren, “Ultimata and Coercive Diplomacy, International Studies Quarterly, Vol. 16, No. 2, January, 1972, pp. 161-165.

國採取的手段。兩者之間第一項的不同是，強制外交是有針對性的國際衝突事件；極限施壓則為「任意性」的商業懲罰措施，前者多以政府為行為者來處理危機，後者則視執政策者的認知而採取的處罰行動；其次，強制外交的手段為多元性的，包括外交、經貿、斡旋及軍事，而極限施壓大多用以關稅或經貿條約作為手段；最後，強制外交的決策模式多採取政府或幕僚決策模式，極限施壓則慣用理性決策模式作為計算與對手國獲利孰大孰小。所以，強制外交的使用屬於重大事件發生時的危機處理措施，而極限施壓則可能出現在任何川普的認知框架之中。易言之，強制外交為國際關係嚇阻戰略的理論，而「極限施壓」雖在手段上類似強制外交，但因屬於領導者的個人認知與作法，並不能歸類為一種理論。

川普外交政策中的「極限施壓」與「網開一面」

川普的關稅政策是為增加美國的財政歲收，改善當前窘迫的經濟問題，此點實際上是美國國家利益層級中最為次要的等級，但川普將此用於對付鄰國並作為懲罰措施，則可將次要利益轉換為根本利益，甚至為美國創造出重要的根本利益。相對的，一旦遇到挑戰而無法得逞時，川

普又會以其主觀性的彈性手段對加徵國實施「網開一面」，顯示其政治與外交手段的獨特性，至於使用之規則實出於領導者(川普)的認知與喜好程度而定。

一、極限施壓策略對美國國家利益的實踐與挑戰

一般咸認，國家在追求國家利益時具有多個層面，首先是國家的生存和安全；其次是對於財富、經濟增長與權力的追求，以及維護國家的價值觀皆屬之。³⁰美國更將國家利益分為四類：其等級區分依序是：1.生存的利益(Interests for Survival)：是指美國國家生存和延續的基本生存條件的維護，也關乎到美國價值觀的存在與否，它的內容包括防止、制止和減少核武器和生化武器對美國的威脅等；2.根本的利益(Vital Interests)：是指維護美國的自由、安全和繁榮等目標，主要內容包括防止在美國邊界地區出現敵對大國，防止貿易、金融、能源和環境等全球秩序遭到瓦解；3.主要的利益(Major Interests)：是指美國若與敵人妥協，將會對美國的根本利益產生消極影響，它的內容包括反對在國外出現大規模侵犯人權的行為；4.次要的利益(Second Interests)：是指該利益不會對美國的根本利益產生重要影響，具體內容包括平衡雙邊貿易赤字，在世界其他地區擴展民主進程等。³¹

30 Graham T. Allison, Robert Blackwill, *America's National Interests* (Santa Monica: Rand Cooperation, 1998), p. 1-2.

31 The White House, *A National Security Strategy for a Global Age* (Washington, D.C.: U.S.A. Government Printing Office, 2000), pp. 2-3.

上述四種美國的國家利益，徵收關稅雖是最為輕的次要利益，但對商人出身的川普而言，他可運用「次要利益」的懲罰措施，創造出更高層級的「根本利益」。例如他利用增加巴拿馬的關稅及利用301法案調查巴拿馬是否違反貿易保護法，逼迫巴拿馬政府放棄參與中國大陸已推動多年的「一帶一路」倡議計畫，進而可讓美國再次擁有巴拿馬運河的經營權。³²一旦美國再次獲取巴拿馬運河的經營權，則攸關美國在全球的根本利益，所以加收關稅雖是美國四項國家利益的末項，但在川普手中卻可利用大多數國家都無法脫離美國國內市場的需求，而將增加關稅與嚴格貿易調查，將次要利益轉變為國家根本利益。

但是運用關稅作為強制外交的手段也非無往不利，一旦國際社會集體反彈時，川普的外交措施也必須有所調整。例如北極航道因溫室效益造成冰雪融解，每年讓此航道出現7-8個月可以通航的效益，對全球海運、經貿及軍事都產生重要價值。³³由於俄羅斯地處北極對該航道擁

有主要的使用權，加上近年來不斷與中國大陸加強該航道中的基礎建設工程，讓北極航道的使用權與主導權漸漸落入「中」俄之手。

川普為反制中俄聯手控制北極航道，採取彎道超車策略；意圖直接控制或擁有現為丹麥所屬的格陵蘭島，川普的方法是要求丹麥政府直接將該島出售給美國，但川普的要求遭丹麥政府直接拒絕。³⁴川普隨即起動關稅大棒意圖讓丹麥就範，但因丹麥的農、工產品的銷售對象為歐洲地區，川普的懲罰措施無法獲得有效成果，隨即轉向運用北約國家須繳納2%GDP為由，要求丹麥就範但效果仍然有限。為反制美國以軍費支出為由，丹麥政府在美國政權更迭之前即宣布將大幅增加對格陵蘭的國防支出，計劃投入至少15億美元，用於購買新型巡邏艦、遠程無人機，以及增強北極司令部的人員配置等。³⁵格陵蘭島政府因長期與歐盟各國保持良好的互動，且該島總理穆特·布魯普·埃格德(Mute Bourup Egede)已明確表示，該島「非賣品」，未來的發展仍需觀察美國

32 “Donald Trump's Panama Threat Starts Paying Off,” News Week, February 3, 2025, <<https://www.newsweek.com/donald-trump-panama-canal-china-trade-deal-2025118>>(檢索日期：2025年2月13日)

33 “From melting ice to green shipping: navigating emission reduction challenges in Arctic shipping in the context of climate change,” Frontiers, September 26, 2024, <<https://www.frontiersin.org/journals/environmental-science/articles/10.3389/fenvs.2024.1462623/full>>(檢索日期：2025年2月13日)

34 “Trump again demands to buy Greenland in ‘horrendous’ call with Danish PM.” The Guardian January 25, 2025, <<https://www.theguardian.com/world/2025/jan/25/trump-greenland-denmark>>

35 〈川普再提有意納為美國控制 丹麥強化格陵蘭國防〉，《中央通訊社》，2024年12月25日，<https://www.cna.com.tw/news/aopl/202412250104.aspx?utm_source=chatgpt.com>(檢索日期：2025年2月13日)

與丹麥之間的互動而定。³⁶

川普對格陵蘭的興趣也被視為擴大美國在西半球影響力，並鞏固其在美國民眾的聲望。與此同時，歐盟對川普的作法亦表不滿同時採取集體反制措施，大力支持丹麥擁有格陵島的管轄權，³⁷川普感受到來自歐盟的壓力後，其要購買格陵蘭的意圖暫時停止。由上述兩例(巴拿馬運河及格陵蘭)得知，川普的意圖(底線)並非是在一開始即彰顯得出，而是在過程中逐漸的呈現出來。尤其，川普喜歡以「議題式」的方法先行提出，當對手作出若干反應後再與其進行討價還價；由於對手並不知道川普的真正底線為何，美國若能得到較高或較為優渥的價碼，其極限施壓的目的即算達成。反之，川普會以另一個藉口「網開一面」作為回應，整個協商過程美國並未失去任何損失，反而可從對手國對該議題的反應，讓美國從中賺得機會利益。

二、徵收加、墨關稅對美國國家利益的影響

如同前述，川普徵收關稅的作法已經是其對付其他國家的手段，真正的目的是要對手國在其他方面的退讓，以使美國能獲得更大的重要利益。依此，美國若對

加拿大、墨西哥加徵25%的關稅，美國財政將會增加上千億的國稅收入。相對的，加、墨兩國也以同等作法回應美國，此舉將對美國經濟與政治產生以下影響：首先、削弱美加墨貿易關係，影響北美經濟整合，降低區域競爭力；其次，促使美國在全球的其他盟友，帶來警惕效益並尋求與其他大國進行貿易，反而使美國在全球貿易體系中的主導地位下降；再次，促成中國大陸的政治與經濟能力擴大，加速全球經濟重心向中國大陸轉移；最後，全球供應鏈受到干擾後，跨國企業成本上升間接的轉移至亞洲地區，影響美國與墨、加兩國的經濟成長。

另外，美國消費者將面臨更高的價格與通膨壓力物價上漲，消費支出減少美國消費市場高度依賴加拿大和墨西哥進口產品(如汽車、食品、能源等)。關稅增加將直接影響產品價格，導致通膨升高，進一步降低消費者購買力。一般咸認，美國對加、墨徵收關稅的最壞下場，將加劇美國與全球各個經濟體(國家)的摩擦或衝突，如果美國對加拿大與墨西哥加徵25%關稅，將造成消費者物價上漲、企業成本增加、就業市場受損，並可能引發加、墨實施貿易報復，影響美國農業、製造業與

36 〈事關全球自由 川普又提購買格陵蘭島〉，《新唐人電視台》，2024年12月24日，〈https://www.ntdtv.com/b5/2024/12/23/a103940484.html?utm_source=chatgpt.com〉(檢索日期：2025年2月13日)

37 “EU gives Denmark 'full support' against Trump's threats, EU Council President Costa tells Euronews,” Euro News, January 29, 2025, 〈<https://www.euronews.com/my-europe/2025/01/29/eu-gives-denmark-full-support-against-trumps-threats-eu-council-president-costa-tells-euro>〉(檢索日期：2025年2月13日)

股市。³⁸長期來看，這將削弱美國在國際市場的競爭力，影響北美地區的經濟穩定，並可能促使企業將供應鏈遷往其他地區，對美國經濟造成長期傷害。尤其，加徵關稅的對象不乏美國長期的政治盟友，進而削弱美國在全球的經濟領導地位，使世界貿易體系更加分裂，反而有利中國大陸在全球長期推動「去美元化」的圖謀。

值得注意的是，川普經由與墨、加兩國領袖電話溝通後，川普因而給予推延一個月加徵關稅的緩衝期。延遲一個月的作法實符合川普的交易風格，其徵收關稅的目的可能是為反制非法移民及防止毒品走私至美國，而加徵多少關稅可能只是為達成上述目的手段而已。川普是從現實主義的利益觀點對其夥伴國家徵收關稅。然而，「徵收關稅」屬於美國的次要利益，卻關乎到美國在國際間的聲譽與威望，此點可能失去其作為維護全球領導者的重要利益。相對的，美國想要獲得的是立即且顯著的經濟利益，卻不在乎盟國對他的「信用」。所以，當加拿大與墨西哥對美國採取反制措施時，川普似乎要找一個台階下因而允諾加、墨兩國的要求而暫緩徵收關稅，從加徵到暫緩的過程讓多數國家似乎找不到川普極限施壓的邏輯性。

川普「極限施壓」對付中國大陸的挑戰

川普的外交重點是置於與中國大陸及俄羅斯的大國外交斡旋上，美國的大國外交策略實際上不同於與中小型國家的模式，尤其美國重視中俄元首的直接面對面交易，此種模式最適合川普的交易風格。然而，中國大陸現今的經濟、科技與軍事實力都較川普第一任期期間更為強盛，川普的極限施壓的外交策略，可能遭遇到重大挑戰。

一、美中貿易戰的本質為科技競爭

美「中」現為全球兩個最大的經濟實體，尤其兩國的科技能力已接近伯仲之間，但中國大陸已成為全球141個國家的最大貿易國，美國要運用高關稅策略強制全球最大貿易國屈服於美國所訂定的規範之下，恐非易事。

川普上任前不斷強調要降低美「中」兩國之間的貿易不平等，減少其對美國貿易的順差，揚言要徵收60%的關稅；取消對中國大陸的最惠國待遇等措施，兩國的關稅戰也在川普上任後隨即展開。彭博經濟研究指出，美國若對中國大陸出口至美國產品徵收10%的關稅，可能影響約40%的對美出口商品，而對手的國內生產總值(GDP)的影響約為0.9%。儘管這對其經濟體而言影響不大，但可能加劇其所面臨的經濟挑戰，如經濟增長放緩、房地產市場危機和國內消費疲軟等問題。

³⁹相對的也會為美國經濟帶來傷害，因為

38 “US businesses brace for Trump's tariffs on Canada, Mexico and China to drive up costs,” AP News, February 1, 2025, <<https://apnews.com/article/trump-tariffs-china-mexico-canada-inflation-economy-69bd5b4f66eeef3e0e803e0595888f23>> (檢索日期：2025年2月13日)

輸往美國的出口商品，許多為美國人民日常生活的必須品，一旦關稅增加必然會帶動美國另一波的通貨膨脹，其中會使美國市場上電子產品、運動鞋、玩具、運動器材和家具等商品價格上漲。因為增加的關稅會讓企業為應對增加的成本，可能將部分或全部轉嫁給消費者，導致生活成本提高。⁴⁰因而對中加徵關稅策略也出現較為保守的態度。

2025年2月10日美國財政部已依川普之令，加徵中國大陸輸往美國的產品10%的關稅。川普認為以經濟戰手段削弱中國大陸發展的目標是透過高額關稅，美國試圖減少中國大陸企業在美國市場的競爭力，減少其外匯收入，若中國大陸有所退讓，川普可施壓其讓步，使其接受美國制定的貿易規則，但中國大陸選擇強化內循環經濟來應對，由於美國對「中」的貿易逆差達3,500億，另外其對美國出口量約占其總出口量的10.2%，與2018年相比已下降50%左右(2018年中國大陸出口至美國為20.4%)。⁴¹因此，當美國祭出要徵收

中國大陸各項商品10%的稅時，其也立即也出反制措施，不僅提出同等值的加徵關稅，也限制重要稀有金屬鎢、銻、石墨等25種礦產出口美國，⁴²讓美國想要利用加徵關稅逼迫中國大陸就範的圖謀落空。美中關稅戰不僅會推動兩國關係從經貿競爭轉向全面戰略對抗，也造成美國經濟結構的轉變。

尤值注意的是，川普將針對中國大陸進口產品(如電子產品、汽車、鋼鐵、太陽能板)加徵的關稅，擴大涵蓋範圍至電動車、電池、AI設備、晶片製造設備等產業。徵收關稅雖與美「中」貿易逆差有關，實際上關乎兩國經濟與科技的大國競爭。美中的貿易與科技競爭，實為川普未來執政最大的挑戰。因為許多國家對美國的貿易順差額，有很大一部分是利用加、墨進行「洗產地」的作法，也造成兩國貿易不公平的根源。但是，加拿大與墨西哥為美國的鄰國且為重要盟邦，美國若執意加徵鄰國關稅，雖會影響其企業的利潤營收，間接的打擊到墨、加兩國的經

39 “Mapping the impact of tariffs on supply chains,” Bloomberg, January 28, 2025, <<https://www.bloomberg.com/professional/insights/markets/mapping-the-impact-of-tariffs-on-supply-chains/>> (檢索日期：2025年2月13日)

40 〈川普對中國加徵10%關稅！iPhone恐首當其衝〉，《TVBS新聞網》，2025年2月4日，<https://news.tvbs.com.tw/world/2769369?utm_source=chatgpt.com> (檢索日期：2025年2月13日)

41 “Value of export of goods from China from 2014 to 2024,” Statista, January 25, 2025, <<https://www.statista.com/statistics/263661/export-of-goods-from-china/>> (檢索日期：2025年2月13日)

42 〈中國限制出口25種稀有金屬等產品 美媒：西方客戶感震驚〉，《香港01》，2025年2月7日，<https://www.hk01.com/%E5%8D%B3%E6%99%82%E5%9C%8B%E9%9A%9B/1100879/%E4%B8%AD%E5%9C%8B%E9%99%90%E5%88%B6%E5%87%BA%E5%8F%A325%E7%A8%AE%E7%A8%80%E6%9C%89%E9%87%91%E5%B1%AC%E7%AD%89%E7%94%A2%E5%93%81-%E7%BE%8E%E5%AA%92-%E8%A5%BF%E6%96%B9%E5%AE%A2%E6%88%B6%E6%84%9F%E9%9C%87%E9%A9%9A#google_vignette> (檢索日期：2025年2月13日)

濟，且傷及到渠等與美國的外交關係，此舉也是美國所必須顧慮的層面。

二、美對「中」的貿易戰為川普政治交易的手段

川普政府宣布對價值數千億美元的中國大陸進口商品加徵10%的關稅，旨在迫使其解決芬太尼(fentanyl)輸出等問題，作為回應。相對的，中國大陸也對價值140億美元的美國商品實施報復性關稅，涵蓋液化天然氣、煤炭、原油、農業設備和汽車產品等領域。⁴³從各造的反制措施與堅定不屈服的立場，可以得知美國徵收的關稅策略效益有限。易言之，美國對「中」的關稅政策無法達成嚇阻或懼怕之效，反而可能造成美國通膨問題再起，因此中國大陸的回應措施是採取強硬且帶有相對應性的報復手段。

美「中」當前的大國競爭，恐非僅是經濟或關稅方面的競爭，反而是在各個領域的大國競爭，其中美國對「大國競爭」中的「大國」(great power)界定為，具有工具性質的對抗角色；具有非尋常能力的國家；會利用這些能力追求自身利益及影響國家間的關係；能運用外交手段追求廣泛利益。⁴⁴加徵關稅作為川普對外政

策的手段，重點在於如何應用的工具，其主要思考的是對手國是否順從(或有條件的接受)或採取抗衡措施，當前者出現時川普已在交涉過程中獲得有利的位置，至於達成有限度的提高一些關稅，川普的外交政策都算是勝利。

例如川普與加拿大及墨西哥的關稅議題，徵加關稅的提出讓加、墨兩國最初反彈很大，兩國元首也隨即表達不滿並揚言以等值報復美國，但至最後截止日期兩國同意以增加邊境地區守備，防止非法移民與嚴禁毒品走私而讓川普放鬆原先的命令，表面上看川普似乎認輸而取消制裁，川普藉由此種方法暫時降低其與墨、加的矛盾，可謂算是另一種解決問題的模式。⁴⁵

美國與中國大陸的大國競爭不僅僅只是貿易是否公平問題，而是政治上誰輸誰贏的議題。由於中國大陸對美國的貿易順差關乎中國大陸不僅具有出口優勢，更與中國大陸的科技能力、產品價格、生產總量等具有優勢，此種優勢是別的國家及地區能夠取代的。例如美國2021-2023年，已經創下高通膨率，儘管2024年通膨有所減緩，但川普提高關稅新政可能使美

43 “Limited time offer Save 40% on Standard Digital,” Financial Times, January 2025, <https://www.ft.com/content/5260a94a-df1e-4c4c-8fa9-afc80506b360?utm_source=chatgpt.com> (檢索日期：2025年2月13日)

44 Department of Defense U.S., Summary of the National Defense Strategy: the U.S. Military's Competitive Edge (Washington, DC: Department of Defense, 2018), pp. 1-2. <<https://dod.defense.gov/portals/Documents/pubs/2018-National-Defense-Strategy-Summary.pdf>> (檢索日期：2025年2月13日)

45 “Canada Follows Mexico in Reaching Deal to Delay U.S. Tariffs,” The New York Times, February 3, 2025, <<https://www.nytimes.com/live/2025/02/03/us/trump-tariffs>> (檢索日期：2025年2月27日)

國國內的通膨再次升高，⁴⁶間接的會影響美國聯準會(Fed)的貨幣政策，甚至推遲降息計畫。尤其商產物價上漲影響消費者的購買能力，對美國的零售業與經濟增長都會造成傷害。特別是中低收入家庭，因為中國大陸進口到美國的生活必需品(如食品、服飾、電器)，因其價格便宜及生產量都非他國可以取代，提高關稅必然會減少消費，進一步拖累美國經濟的發展。

另外，中國大陸受到關稅壓迫後，也可能進行提高關稅作為報復。過去，中國大陸曾對美國農產品(如大豆、玉米、牛肉)加徵關稅，導致美國農民損失慘重。2025年若川普再次對中國大陸加稅，中國大陸很可能再採取同樣手段進行對等報復，必然影響美國農民農牧產品的出口。⁴⁷易言之，川普對中國大陸加徵10%關稅，對美國商品市場帶來負面影響，包括物價上漲、企業成本增加、農業受創、股市震盪與經濟放緩。雖然政策目的是降低對中國大陸的依賴，但短期內將加重美國消費者與企業負擔，可能對經濟復甦造成挑戰。

在科技領域方面，中國大陸在科技創新指標快速進步並與美國的距離拉近，在某些指標上甚至領先美國。⁴⁸其中較為醒目的是，2015年中國大陸頒布「中國製造2025」十年經濟發展計畫，中國大陸是運用一系列的政府補貼使中國大陸高科技產業能稱霸全球，其中還包括各種規避全球投資、智慧財產權和技術轉移等作法，中國大陸科技的發展對美國形成巨大威脅。⁴⁹直言之，中國科技之所以能快速的發展，實受惠於中國大陸政府對企業的補貼，及以各種手段獲取他國科技機密，再重新包裝成為中國大陸的製造產品。至2025年初，「中國製造2025」所列的各項指標中，除了半導體產業外其餘幾乎都已達標，此舉讓美國學界及產業都感到極為震撼。

由於商業及學術領域講求互惠合作，中國大陸利用其強大的內需市場作為誘因，強迫外資企業進行技術轉移，因而能快速彎道超車。中國大陸科技的突飛猛進，實際上已破壞了國際政治的遊戲規則，對國際機制帶來極大挑戰。另外，中國大陸經濟的快速發展，也為科技發展提

46 〈川普掀全球關稅戰 美通膨再起氣氛濃厚〉，《經濟日報》，2025年2月26日，〈https://money.udn.com/money/story/10511/8571898?from=edn_related_storybottom〉(檢索日期：2025年2月27日)

47 〈中國反擊：對美報復性關稅正式生效〉，《BBC中文網》，2025年2月10日，〈<https://www.bbc.com/zhongwen/articles/cz7ed9j7d92o/trad>〉(檢索日期：2025年2月13日)

48 Robert D. Atkinson and Caleb Foote, *Is China Catching Up to the United States in Innovation?* (Washington, DC: Information Technology and Innovation Foundation, 2019), pp. 46-49. 〈<http://www2.itif.org/2019-china-catching-up-innovation.pdf>〉(檢索日期：2025年2月13日)

49 M Schneider-Petsinge, "US-China Strategic Competition The Quest for Global Technological Leadership", Chatham House, p. 45, 〈<https://www.chathamhouse.org/sites/default/files/CHHJ7480-US-China-Competition-RP-WEB.pdf>〉(檢索日期：2025年2月13日)

供了豐沛資金。美國面對中國的挑戰，毫無選擇必須對中國大陸科技能力的擴張加以圍堵或反擊，最終中美衝突無法避免。⁵⁰

川普「極限施壓」手段產生的負面效益

針對川普採取「極限施壓」外交政策，短期內可能為美國創造財政收入及政治談判的優勢，但從長期的觀點分析可能出現以下劣勢。

一、美國在全球的領導地位下降

川普一再強調「美國優先」及讓美國「再次偉大」的作法並非只有增加財政收入即可達成的目標，因為其所徵收關稅的國家包括了其在全球的盟邦與友邦國家，川普為了經濟利益不在乎是否與其有合作關係的邦誼，此舉必然會減少對傳統聯盟的國際組織(如歐盟、北約、美日安保條約、美韓軍事聯盟等)的支持。尤有甚者，川普甚至要求其盟友必須付擔更多的軍費或進行貿易讓步，否則揚言渠等不在美國的保護範圍內。川普的作法必然會導致美國與盟邦國家的關係惡化，進而減低其在國際間的領導地位，中國、俄羅斯必然會趁此機會擴大其影響力。國際聲望

攸關美中大國競爭的根本利益，美國在徵收盟邦國家關稅之時仍需慎重思考，因為大國之間的霸權之爭，除了要增強本身實力外，對於國際聲譽的維繫以及道德形象的維持，仍是一項不可或缺的必要條件。

二、美中關係惡化

美中大國競爭的本質為科技競爭，科技的輸贏可能影響的層面更廣，因為科技可帶動經濟發展，更會擴溢到軍事層面，使一國的國力及國際地位的提升。⁵¹中國大陸在2015年提出「中國製造2025」的發展計畫，歷經十年雖然期間美國不斷加重對中國的關稅，以及限制對中國大陸的投資和高科技商品出售給中國大陸等措施，美國的限制舉措不僅沒有卡住中國大陸的科技發展，而是讓中國大陸的科技更往前邁進。⁵²

2025年的中國大陸已在工業、科技與國防等領域與美國並駕齊驅，美國對中國大陸加徵關稅只會更加惡化亞太地區的穩定。尤其美國必然會在台灣問題上採取更激進的支持策略，美中很可能因而走上戰爭的發生，另外美國會在南海主權爭議上更加支持菲律賓等聲索國，上述事態的發展都可能導致美中關係急劇惡化，甚至引發新的軍事衝突，對全球經濟和政治穩

50 John Mearsheimer, "The Inevitable Rivalry: America, China, and the Tragedy of Great-Power Politics," pp. 50-51.

51 "The Second Cold War: US-China Competition for Centrality in Infrastructure, Digital, Production, and Finance Networks," Taylor and Francis, Volume 29, 2024 - Issue 4, <<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14650045.2023.2253432>> (檢索日期：2025年2月13日)

52 〈前瞻十五五：「中國製造2025」內核的延伸〉，《工商時報》，2024年12月23日，<<https://www.ctee.com.tw/news/20241223700045-439901>> (檢索日期：2025年2月13日)

定將帶來極為負面的影響。

三、促使俄羅斯、伊朗與中國大陸合作對抗美國

美國地緣政治學定布里斯辛基(Zbigniew Brzezinski)在《大棋盤》一書中指出，美國應防止在歐亞大陸上讓俄羅斯、中國與伊朗組成一個「反霸權大同盟」，這個聯盟不是因意識型態而結盟，而是因反美而形成。⁵³美國因俄烏戰爭的發生不斷加重對俄國的制裁，又在全球各個領域防堵中國大陸的崛起與加徵不同名目的關稅，這些舉措都讓俄羅斯、伊朗感到不安，俄羅斯與伊朗因而在軍事、經貿、能源及金融等領域不斷強化與中國的合作。此舉如同學者斯威勒(Randall L. Schewler)的觀點，對於想要改變現狀的國家，追隨另一個崛起的改變現狀強權並與其締結聯盟，只會威脅到那些試圖維持現狀國家的利益，對自己並不會構成威脅，此點正說明了國家往往是考慮利害關係後，選擇了扞從強權來獲取和確保利益。⁵⁴俄羅斯、伊朗選擇強化與中國的合作，實因俄羅斯為一區域強國，由於其整體國力不足以對抗歐盟對其制裁(國際秩序)，他又想改變現行的國際規則，進而

採取深化與中國大陸合作，以便對抗欲維持現狀的世界霸權國家(美國)。易言之，美、中、俄等大國都很重視權力平衡，為了自身的國家利益會採取不同的對外策略，當他們考慮與其他國家合作時，會重視彼此間的相對利益，而非絕對利益。⁵⁵易言之，只要國際社會屬於無政府狀態，國與國之間的衝突會不斷出現，國家間的合作都是暫時性的現象。

四、供應鏈斷裂阻礙全球經濟發展

美中因關稅戰惡化而使兩國的科技戰也無限上綱，將會讓全球的供應鏈造成斷裂現象，影響全球的經濟發展。⁵⁶美中科技戰一旦升級，中國大陸可能限制對美國巨型企業(如蘋果、特斯拉、波音、高通)銷售商品到中國大陸市場，甚至會將對稀土等關鍵材料限制對美國出口，直接影響美國高科技產業的發展。惡性循環的發展必然會使全球供應鏈出現斷裂。可見，川普對中國大陸極限施壓的關稅政策，可能會對美國經濟帶來短期和長期的挑戰，特別是在消費成本上升、企業經營壓力加大、貿易夥伴關係惡化等方面產生負面影響。

53 布里斯辛基(Zbigniew Brzezinski)著，林添貴譯，《大棋盤》(The Grand Chessboard)，頁66。

54 Randall L. Schewler, "Unanswered Threats: A Neoclassical Realist Theory of Underbalancing," International Security, Vol. 29, No. 2, (Fall 2004), pp. 199-201.

55 John Mearsheimer, The Tragedy of Great Power Politics, pp. 139-140.

56 "The U.S.-China Trade War: China's Challenge in Navigating U.S. Tariffs and Global Trade Tensions," February 5, 2025, Trends Research Advisor, <https://trendsresearch.org/insight/the-u-s-china-trade-war-chinas-challenge-in-navigating-u-s-tariffs-and-global-trade-tensions/?srsltid=AfmBOooAT1C7yRHZpGb9AxFq1_570zR-034WhsZUWXv8jYBUZR3WXapZ>(檢索日期：2025年2月13日)

結語

川普上台以來所採取的對外策略是以加徵關稅作為推動其政治、經濟發展的重要武器，意圖增加美國財政收入，使美國能再次成為全球最重要的國家，以便於讓「美國再次偉大」的夢想得以實現。川普的關稅戰前先針對的是對加拿大與墨西哥加徵關稅，其作法表面上是為解決美國財政赤字所採取之措施，實際上是為逼迫兩國在非法移民及邊境地區毒品管制問題作出調整。加、墨兩國屈從於川普極限施壓的策略下，已加派軍隊對邊境地區進行嚴格的管制，川普的第一階段目的雖然沒有從兩國收到關稅，但其短期政治目的似乎達成，至於是否有第二階段的關稅徵收，則視加、墨對美國的「善意」表現而定。

川普徵收關稅的真正用意與對象仍是針對中國大陸而來。畢竟，中國大陸無論在科技、經貿力量、軍事等領域都已對美國構成極大威脅，唯有將中國大陸的經貿與科技能力壓制下來，才能讓美國的霸權地位高枕無憂，亦較易實現川普要讓美國再次偉大的夢想。然而，現今的中國大陸國力已非昔日的吳下阿蒙，而且中國大陸又是一個聰明且狡猾的政權，尤其他已有自2018年以來真正與美國交鋒過貿易戰與科技戰的大國，因而當其面對川普2.0

版的關稅戰與科技戰時，中國大陸展現出一副不畏懼且已有所準備的態勢與美國進行正面對決。

事實上，中國大陸銷售到美國的商品約為其總出口的10.2%，而且美國很難找到像中國大陸一樣具有大規模且價格便宜的貨品，尤其美國當前的供應鏈已很難再與中國大陸脫鉤，尤其在關鍵的稀有金屬與稀土等項目，反而讓中國大陸卡住美國精密工業的發展。再者，美國的農產品及能源出口對象仍需要中國大陸的大量購買，因為在全球實難找到像中國大陸所能與所需的客戶。至於高科技產品禁止銷售給中國大陸的措施，似乎也無法堵住中國大陸科研的發展，例如近期中國大陸以低價位、高品質自行研發成功的AI運用計算商品Deep Seek的上市，震驚了全球，⁵⁷也讓中國大陸的科技能力已能與美國並駕齊驅。所以，美國若欲圍堵或制壓中國大陸經貿、科技等領域，可能須運用更多的方式並重視與盟友的合作，較能達成威逼中國大陸就範之目標，而徵收盟友(例如墨西哥、加拿大、歐盟、…)的關稅恐非唯一之途，實值美國慎思。

作者簡介

林聖詠中校，陸軍官校92年班，陸軍指參學院105年班，陸軍情報組教官。現就讀國防大學戰略研究所碩士班。

57 “A shocking Chinese AI advancement called DeepSeek is sending US stocks plunging,” CNN, January 27, 2025, <<https://edition.cnn.com/2025/01/27/tech/deepseek-stocks-ai-china/index.html>> (檢索日期：2025年2月27日)