

美国贸易霸权及其内在逻辑

张馨

【摘要】 在整个美国对外权力体系的分析中，美国贸易霸权长期被归于“低政治”范畴。传统体系视角对它的阐释也日益受到来自权力视角的挑战。这些原因使得美国贸易霸权在相关研究中常被当作服务于经济霸权或金融霸权的手段或载体，甚少作为国家间权力的来源或目的进行就贸易而贸易的专门性规律研究。本文立足于权力的视角，借助学者阿尔伯特·赫希曼关于国际贸易与国家权力关系的论述，先归纳出美国贸易霸权作为一支存在于特定领域内霸权力量的本质特征，再基于该本质特征搭建起了由市场逻辑和国家逻辑组成的理论框架，最后为美国贸易霸权的生成和运行提供了新的解释。

【关键词】 美国贸易霸权； 贸易收益； 相互依赖； 市场逻辑； 国家逻辑

【作者简介】 张馨，中国国际问题研究院助理研究员，北京市东城区台基厂头条3号，邮编100005，电话号码13521172605，邮箱853318586@qq.com。

American Hegemony over Trade and its Inherent Logic

Zhang Xin

Abstract: Among the systemic analysis of American national power, its hegemony over trade has long been categorized as a “low politics” topic. The conventional systemic approach is increasingly challenged by the perspective of power. For these reasons, American hegemony over trade is often treated as a tool or a carrier of American hegemony over economics or finance, and it is seldom treated as a source and objective of American national power, not to mention any specialized research targeting its inherent logic just for trade’s sake. By drawing on the perspective of power and with the help of Albert Otto Hirschman research on the nexus between international trade and national power, this article intends to 1) identify the most distinguish characteristics of American hegemony over trade; 2) construct a theoretical framework

composed of market logic and state logic according to the characteristics found previously; 3) provide a new explanation for the establishment and operation of American hegemony over trade .

Key words: American Hegemony over Trade; Trade Gains; Interdependence; Market Logic; State Logic

Author: Zhang Xin, Assistant Researcher of China Institute of International Affairs, email: 853318586@qq.com.

在传统分析中，美国在贸易领域的对外权力常被视作金融、安全等其他领域对外权力的辅助性力量发挥作用，较少文献就贸易而贸易地做系统性专门性的规律研究。但现实中，美国在贸易领域却频频挥舞权力大棒，迫使贸易伙伴国屈从其意志与利益。这种现象在逆全球化思潮抬头的今天更为明显。美国在贸易领域到底拥有着什么样的权力，为何大部分情况下总能达到目标？本文聚焦美国在贸易领域所拥有的特殊权力来源、构成及运行规律，试图探究这个问题的答案。

一、问题的提出

美国在经济领域拥有无可争议的霸权。^①货币金融、对外投资和国际贸易（以下简称“贸易”）是支撑起美国经济霸权的三大支柱。其中，众多相关的著名论述都视美元^②或者跨国公司^③为美国建立和维系全球经济霸权的核心工具。至于第三大支柱——贸易，则往往在美国经济霸权的分析框架中面临三大困境。

一是被当作纯经济现象。包括贸易制裁和贸易报复在内的国家间摩擦常被视为围绕经济利益“就事论事”的常规商业“讨价还价”行为，对这些现象的原因和结果剖析也因此常停留在经济数据和指标层面而不做深究。^④

二是就算置于国际政治经济学分析中，也常被当作“次要权力结构”。^⑤这样的观点认为贸易严

^① 蔡一鸣：“世界经济霸权国家更迭研究”，《经济评论》，2009年第5期，第93—102页。文中引述了1970年代至2000年代经济学界对“经济霸权国家”认定问题的主要观点与争论，所有观点均认为美国是毫无争议的经济霸权国家。

^② 乔纳森·科什纳：《货币与强制：国际货币权力的政治经济学》，李巍译，上海：上海人民出版社2013年版；本杰明·J·科恩：《货币强权》，张琦译，北京：中信出版社2017年版。

^③ 罗伯特·吉尔平：《跨国公司与美国霸权》，钟飞腾译，北京：东方出版社2011年版；Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Basic Books, 1971.

^④ 柳剑平、刘威：“经济制裁与贸易报复——对经济制裁内涵的再界定”，《思想理论教育导刊》，2005年第5期，第36—41页。

^⑤ 苏珊·斯特兰奇：《国家与市场（第二版）》，杨宇光等译，上海：上海人民出版社2019年版，第30页。

重依赖并服务于安全、金融等“主要权力结构”，^①所以美国在贸易领域的强势地位较多以“经济贸易”“投资贸易”“商业贸易”“金融贸易”等跨领域复合词做模糊指代，较少就贸易而贸易进行单独深入分析。也就是说，在美国权力体系的分析中，贸易常被视作其他领域权力运行的手段或结果，而非国家权力的来源或目的。

三是哪怕假设美国在贸易领域的霸权确实存在，传统基于体系视角的论述也日益受到来自权力视角的挑战。^②体系视角的观点认为，美国贸易霸权本质上是一种“制度霸权”，以关税与贸易总协定（GATT）制度的建立为其成立标志，^③主要表现为基于多边合作平台上的“对国际贸易规则的主导权与控制权”。^④也就是说，该回答认为多边平台是美国建立并维系贸易霸权的前提和载体，而霸权存在的意义在于维系贸易体系秩序。然而，若从权力的视角出发，这样的解释则意味着美国仅凭一己之力并不足以让其他国家屈从自己的利益，所以才要借助制度工具，也就否定了美国在贸易领域的实际霸权，或者说这是一种由多边平台予以保证的“有条件”的霸权。^⑤

然而，美国早已凭借其在二战后相对于世界上其他国家在几乎全领域的绝对优势，随战后重建和市场全球化的步伐成功渗透进了大批国家的金融、法律等关键核心领域，实际上已经按照美国的意愿、参照美国的模式在世界各地树立起了国际贸易操作层面的规则和程序体系。^⑥就算没有国际多边贸易平台赋予的“制度主导权”，美国也能在绝大多数对外贸易往来中占尽实际操作层面的优势，主导其他国家的贸易决策倾向，事实上的贸易霸权已然确立。

这个过程已被多位学者关注，并从不同角度进行了描述和总结。比如，米尔斯海默从意识形态传播和观念塑造的角度将其描述为“自由主义霸权”；^⑦吉尔平则在霸权周期论述中将此总结为霸权的“被认可与被赋权”过程：“它们之所以成功取得霸权地位，部分由于它们把自己的意志强加给了一些小国，部分由于其他国家从中获益而接受了它们的领导”；^⑧艾儒蔚则用丰富的案例与数据说明

^① 参见肯尼思·华尔兹：《国际政治理论》，信强译，上海：上海人民出版社2017年版；罗伯特·吉尔平：《世界政治中的战争与变革》，宋新宁等译，上海：上海人民出版社2019年版。华尔兹与吉尔平等现实主义学者认为安全是压倒一切的国家利益。参见李晓、王静文：“美国经济霸权与全球经济失衡”，《东北亚论坛》，2007年第2期，第4—5页。此文中提出了“贸易国家的困境”概念，认为像中国、日本等贸易大国恰恰是美国凭美元与金融系统汲取经济霸权的来源。该文同时从美国贸易失衡角度说明贸易并非美国强势所在领域。任东波、李忠远：“从‘广场协议’到‘卢浮宫协议’：美国敲打日本的历史透视与启示”，《当代经济研究》，2015年第6期，第88—91页。此文也提出了与“贸易国家的困境”类似的论述，亦认为美国的优势在货币与金融，不在贸易。

^② 张亚斌、范子杰：“国际贸易格局分化与国际贸易秩序演变”，《世界经济与政治》，2015年第3期，第30页。

^③ 宋新宁、田野：《国际政治经济学概论（第三版）》，北京：中国人民大学出版社2020年版，第120页。

^④ 舒建中：“美国与‘东京回合’：贸易霸权面临新挑战”，《美国研究》，2018年第2期，第35页；宋新宁、田野：《国际政治经济学概论（第三版）》，北京：中国人民大学出版社2020年版，第120页。

^⑤ 李向阳：“国际经济规则的形成机制”，《世界经济与政治》，2006年第9期，第67—76页。

^⑥ 强世功：“帝国的司法长臂——美国经济霸权的法律支撑”，《文化纵横》，2019年第4期，第84—93页。

^⑦ 参见约翰·米尔斯海默：《大幻想：自由主义之梦与国际现实》，李泽译，上海：上海人民出版社2019年版。

^⑧ 罗伯特·吉尔平：《世界政治中的战争与变革》，宋新宁等译，上海：上海人民出版社2019年版，第111页。

“美国并未采取系统化的原则或制度来推行全球化，往往通过单边政策或双边谈判来达到目的”。^①

上述三大困境在一定程度上反映了贸易在传统国际政治经济学分析中作为“低政治”研究对象的大体地位。然而，本文认为，如果在对美国权力体系展开分析与认知之初，便将贸易预设为“去政治化”的或者“次要”的，则会容易遗漏掉美国在贸易领域的权力构建和运行规律，在类似于中美贸易战的交锋中频频被动，更容易忽视贸易在两国战略竞争中本可以发挥的作用和既有的战略空间。那么，美国在贸易领域到底有没有霸权？如果有，是什么样的？

二、文献回顾

回顾既有文献，针对美国贸易霸权的规律性研究普遍认可它是一种权力分布状态。但由于立足点的不同，导致大部分观点在具体的分布范围、分布特征等关键要素的认识上产生了主要以体系与权力两种视角为代表的分流。

体系视角立足于整体大环境的作用，认为国家所处的外部环境既是其贸易决策的原因，也是其贸易决策的目标。比如，在解释国家间为什么会产生贸易联系时，持这种观点的现实主义者通常认为体系内权力分布情况决定了国家对自身外部环境是否足够安全的认知判断，由此形成的安全预期决定了国家发展对外贸易的意愿及其强烈程度，而对外贸易的政治目标和效果正是为了在体系内权力分布结构中争取于己有利的变化。^②这类观点认为霸权就是体系内权力分配“极化”的结果，最集中的体现就是霸权稳定论，认为“霸权体系与国际稳定之间存在一种因果关系”、“霸权国国力与国际冲突频数之间存在逆相关关系”。^③又比如，在解释同一个问题时，持体系观点的自由主义者则从爆发世界范围安全冲突的可能性极低这一判断出发，认为只有基于国际制度的合作才能提供稳定的安全预期，从而安抚贸易国不安全感、消除不信任感，开展对外贸易。^④这类观点认为霸权存在的必要性体现在对国际制度这一公共产品的供给与维护上。换言之，霸权的存在并不是必须的，如果这种供给与维护的作用可以由其他力量承担，则意味着原霸权力量的衰落。虽然两种观点对于处理安全焦虑的方法有所分歧，却都关注霸权为促成国家间贸易而提供的公共产品——国际贸易秩序。

权力视角则剥离了体系视角中预设的外部环境，立足于霸权国与体系内其他国家点对点之间“力”的相互作用，强调霸权国的施动者身份与非霸权国作为权力实施对象的身份，认为霸权是国家彼此之间权力分配的结果。在国际社会中，当一个行为体施加权力的能力比第二大权力行为体更大、接

^① 艾儒蔚：《资本规则：国际金融秩序的演变》，杨培鸿等译，北京：中信出版社2010年版，前言第7页。

^② Joanne Gowa and Edward D. Mansfield, "Power Politics and International Trade", *American Political Science Review*, Vol. 87, No. 2, 1993, pp.408-420.

^③ 秦亚青：“霸权体系与国际冲突”，《中国社会科学》，1996年第4期，第114页。

^④ 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版，第9页。

受其权力驱使的对象比第二大权力行为体更多的时候，它就是霸权。^①由此出发，权力视角的研究多聚焦于霸权为维系其地位而对外施加权力的手段，以及国家间权力大小的比较与量度等方面。比如，有的研究围绕对“国家利益”或“利益集团利益”的认知变化，探究霸权国对非霸权国政策偏好的塑造力和引导力，这主要针对精英决策群体而言；^②有的则从“国内——国际双层政治博弈”角度出发，认为霸权国对非霸权国重大国内政治事件（选举或政治对立、政策辩论等）的干涉亦将在国内政治选民中形成对霸权国的喜恶亲疏印象，从而通过换届选举、公众舆论等压力渠道将此印象反映到两国关系的政策制定中，继而对非霸权国的贸易政策倾向造成确定性影响，这主要针对普通大众而言。^③有的研究则用贸易霸权的特征表现来描摹霸权国施加权力的效果：凭多边平台或双边协议诱压别国最大限度开放市场；强化国内法的单向治外法权，自身贸易政策保护色彩浓厚等。^④还比如，有的研究为国家间权力大小的比较创造性地提出了新的衡量指标：就像每个国家的实力大小不同一样，国家满足自身发展“基本需求”所要求的力量投入大小也不一，而一个国家扣除满足基本需求之后的“余力”才是决定它相对于其他国家而言权力大小的关键因素，因为这才是真正可用于额外能力提升的建设资本；继而认为传统上普遍使用国内生产总值（GDP, Gross Domestic Product）指代国家实力的指标选择混淆了“基本需求”与“余力”两部分；遂建议改用特指“余力”的国内生产余值（SDP, Surplus Domestic Product）作为比较国家间权力大小的指标。^⑤

此外，国内学者蔡一鸣还从产权的视角提出了较为新颖的解释：“交易实质上是产权的交换”；^⑥贸易霸权的建立基于准霸权国对产权交易的预期成本与预期收益的计算取舍；^⑦贸易霸权的维系则是通过调整国际产权结构，使其顺应霸权国偏好来实现的。^⑧

在简要阐述了与本文持不同观点——认为美国在贸易领域不存在霸权——的文献为什么会这么认为（将贸易预设为“去政治化”的、“次要”的服务型角色），以及概述了既有对美国贸易霸权的规律性研究之后，本文从权力的视角出发，试图通过探究美国贸易霸权的本质特征及其内在逻辑，

^① Edward D. Mansfield, “The Concentration of Capabilities and International Trade”, *International Organization*, Vol.46, No.3, 1992, p.732.

^② Edward D. Mansfield and Diana C. Mutz, “Support for Free Trade: Self-interest, Sociotropic Politics, and Out-Group Anxiety”, *International Organization*, Vol.63, No.3, 2009, pp.425-457.

^③ Sarah Sunn Bush and Lauren Prather, “Foreign Meddling and Mass Attitudes toward International Economic Engagement”, *International Organization*, Vol.74, No.3, 2020, pp.584-609.

^④ 刘晔：“经济全球化与美国贸易霸权主义”，《财金贸易》，2000年第1期，第45—46页。

^⑤ Therese Anders, Christopher J. Fariss and Jonathan N. Markowitz, “Bread Before Guns or Butter: Introducing Surplus Domestic Product (SDP)”, *International Studies Quarterly*, Vol.64, 2020, pp.392-405.

^⑥ 蔡一鸣：“世界经济霸权国家更迭研究”，《经济评论》，2009年第5期，第95页。

^⑦ 同上。原文中与本文的“贸易霸权的生成”和“贸易霸权的运行”表述分别对应的概念为“反超”和“转变”。原文用经济增长理论解释“反超”，用国际产权理论解释“转变”。“反超”将经济活动划分为生产与交易两部分。其中，对要素流动与交易的论述依然采用了产权理论，与后文的“转变”保持一致，遂作此概括。

^⑧ 同上，第98页。

为“美国在贸易领域到底有没有霸权？如果有，是什么样的？”这一问题提供补充性解释。

三、美国贸易霸权的本质特征

美国贸易霸权是美国在贸易领域建立的霸权。所以在探究其本质特征时亦遵循从一般到特殊的逻辑，先把握霸权层面赋予的一般特征，再结合领域特点把握贸易霸权的具体特征。

（一）“霸权”层面：一般性本质特征

许多学者选择通过描述霸权的功能效果（effect）来解释“霸权”。比如，有的研究霸权与国际冲突/和平之间的因果关系，^①有的研究霸权与国际合作之间的促进/遏制作用关系等等。^②虽然检验功能效果确实是识别霸权的有效途径，但它始终是霸权存在的必要条件而非充分条件，二者之间的映射关系并非一一对应，其他因素也可能产生同样的功能效果。^③所以，仅凭功能效果定义霸权本质的方法解释力有限。鉴此，本文选择回归到概念分析（concept analysis）的轨道上。

基于罗伯特·达尔（Robert A. Dahl）的权力模型，本文对“霸权”做如下概括：第一，影响力是对权力资源的转化。权力资源在部分文献中亦称为“实力”，描述的是行为体所拥有的客观、可调配资源的总体及对该资源的获取能力，这样的资源既包括有形的物质资源，还包括知识技术、外交关系、军事安全等无形的抽象资源。而影响力则是主观、可感知的行动力。拥有资源并不等同于拥有影响力。更何况还因为国内制度等原因，实际操作中并不是所有权力资源都能按决策者的意愿进行转化，^④所以“二者之间并非确定的线性关系”。^⑤第二，权力作为一种影响力，以单向威慑确保屈从为特征。这种特征主要是相较于“理性说服”这种诱导认同的互动式影响力而言的。第三，霸权是能自主的权力。自主表征的是行为体在对外决策中排除外界干扰、对自我意愿的贯彻执行力。达尔认为，只有当“行动者在重大事情上对（体系内）所有其他行动者都是自主的”，^⑥这些行动者才是所谓的“权力中心”和“统治集团”。自主如此重要，甚至有政治家将其视作权力的最核心标签：

^① 秦亚青：“霸权体系与国际冲突”，《中国社会科学》，1996年第4期，第114—126页；于军：“相互依赖与国际冲突”，《国际政治研究》，2003年第3期，第147—150页；邝艳湘：“经济相互依赖与国际和平”，《外交评论》，2007年第1期，第65—72页。

^② 海伦·米尔纳：《利益、制度与信息》，曲博译，上海：上海人民出版社2015年版，第22—23页。

^③ 参见西蒙·赖克、理查德·内德·勒博：《告别霸权！——全球体系中的权力与影响力》，陈锴译，上海：上海人民出版社2016年版。

^④ 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版；海伦·米尔纳：《利益、制度与信息》，曲博译，上海：上海人民出版社2015年版；任琳：“金融与霸权关系的悖论”，《国际政治科学》，2020年第1期，第1—32页；冯维江、余洁雅：“论霸权的权力根源”，《世界经济与政治》，2012年第12期，第4—25页。

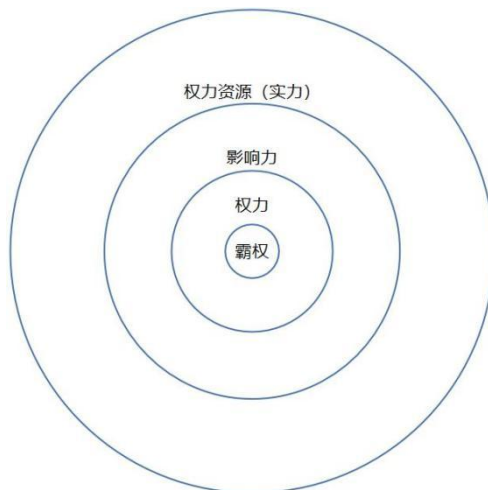
^⑤ 冯维江、余洁雅：“论霸权的权力根源”，《世界经济与政治》，2012年第12期，第6页。

^⑥ 罗伯特·A·达尔：《现代政治分析》，王沪宁等译，上海：上海译文出版社1987年版，第51页。

权力就是一种“毋需为适应变革而调整的能力”。^①

总之，权力资源（实力）经过转化形成影响力；影响效果可由多种手段予以实现，当一种影响力以单向威慑或强制力为手段时，那就是权力；而只有当一种权力同时能自主，才是体系内的霸权。也就是说，自主是霸权得以区别于一般权力的重要特征（参见图1）。

图1 霸权的相关概念辨析



资料来源：笔者自制。

由此可见，“霸权”的一般特征主要体现在能够对外施加的影响力和面对外来影响时贯彻自我意愿的自主权上。广义上，影响力是一种“作为原因的权力”，^②即A的愿望与B的行动之间具有因果关系。而此处的影响力尤以显著的强制性单向威慑手段确保实施为特点。自主权作为“影响力的逻辑补充”，^③则是一种不被或者少被外界胁迫和影响的能力。

（二）“贸易”层面：特殊性本质特征

当霸权置诸具体领域时，它的一般性本质特征又会有哪些适应性变化呢？

以体系与权力两种视角为代表的争论主要围绕权力研究的元问题展开：“在什么事情上对谁有多大的影响力”。具体可分解为以下三个方面。^④一是事情范围（scope），指的是霸权可以施加权力的事情，体系的观点关注行为体对国际制度的主导力，而权力的观点则聚焦于某特定领域内形成的国家间联系被用作外交胁迫手段的工具化。二是对象领域（domain），指的是霸权所能影响的对象

^① John Burton, *System, States, Diplomacy and Rules*, Cambridge University Press, 1968, pp.28-31, 转引自罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版，第42页。

^② 罗伯特·A·达尔：《现代政治分析》，王沪宁等译，上海：上海译文出版社1987年版，第37页。

^③ 同上，第51页。

^④ “scope”和“domain”两个术语表达引自哈罗德·拉斯韦尔、亚伯拉罕·卡普兰：《权力与社会》，王菲易译，上海：上海人民出版社2012年版；对应的中文译名“范围”与“领域”引自罗伯特·A·达尔：《现代政治分析》，王沪宁等译，上海：上海译文出版社1987年版。

集合。体系的观点认为这个集合指的是一个类似依附论“中心—外围”结构的世界权力体系，不仅涵盖了发达国家与发展中国家，甚至认为霸权在权力分配中的“极化”地位正是源于其对发展中国家的“剥削”。而权力的视角则常将这个集合描述为国家实力与竞争力在同一重量级的行为体范围内，主要集中在国际资本主义世界内部。^①三是权力分配的非对称性程度（inequality），这是基于霸权来源于非对称权力分配的前提假设而引发的争论。体系的观点强调绝对的非对称性优势，认为由霸权提供的公共秩序将确保整个体系的总体福利随霸权自身福利的增加而增加；而权力的观点则强调相对的非对称性，认为不论总体福利或可供分配的权力总量是增加还是减少，霸权的地位取决于它是否能保持住相对于第二大权力行为体的相对优势。^②

综上，美国贸易霸权具有如下本质特征：一是在对外界施加影响时，美国的影响力效果可以由单向威慑甚至强制手段保证实现；二是在应对外来影响时，美国有保持充分抗干扰的自主能力；三是美国的贸易霸权地位主要通过保持住它相对于第二大贸易权力行为体的非对称优势确保持续，而这种非对称优势则必须同时满足上文所述对外和对内两个维度的特征。

四、美国贸易霸权的生成溯源

具体就贸易权力的生成而言，学者阿尔伯特·赫希曼（Albert Otto Hirschman）承上启下地强调了相互依赖关系中脆弱性的重要，并创造性地引入了贸易收益（gain from trade）概念，搭建起了贸易收益与贸易依赖之间的联系，从而使描摹与比较贸易依赖关系的非对称性程度及随之产生的贸易权力大小更具可操作性。^③基于赫希曼的理论框架，本文对美国贸易霸权内在逻辑的探究亦遵循从权力到相互依赖，再从相互依赖到贸易收益的溯源顺序展开，依次聚焦、逐层递进：相互依赖由此成为了连接贸易权力与贸易收益的转换器；而贸易收益则是决定美国贸易霸权的关键因素。（参见图2）

^① Edward D. Mansfield, “The Concentration of Capabilities and International Trade”, *International Organization*, Vol.46, No.3, 1992, p.732.

^② Ibid.

^③ 参见 Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980.

图2 美国贸易霸权内在逻辑的生成溯源



资料来源：笔者自制。

（一）第一次转换：从权力溯源至相互依赖

霸权作为一种特殊的权力，^①与其他权力类型一样，在众多研究其起源的文献中，常溯因于行为体之间的“非对称相互依赖”关系。^②“所谓相互依赖，是指国家之间或不同的行为体之间，有赖于强制力或者说要付出代价的相互影响和相互作用。”^③非对称相互依赖就是指依赖关系中相互作用力大小不等的状态：较易受到对方影响的行为体，对这段关系的依赖程度更高，也更愿意为依赖关系的维系支付代价，这种决策倾向意味着其对自主权的退让。也就是说，对处于贸易决策状态下的同一行为体而言，受外界影响的程度与贯彻自身意志的自主程度呈此消彼长的负相关关系。

至于这种非对称贸易关系的成因，则又有不同的解释。比如，以“贸易和平论”为代表的乐观观点就认为是区域或集团内部的经贸往来带来的经济利益形成了经济相互依赖关系，不论是否对称，这种“以水平分工为基础、以商品货币关系维系的新相互依赖格局”始终是互利的，^④互利性是相互依赖的双方维系不平等贸易关系的默契来源。而另外有的研究则认为“相互需求导致相互依赖”，^⑤是对外需求的不对等造成了相互依赖关系的非对称性，所以相互依赖本质上不是互利的，而是分配配

^① 西蒙·赖克、理查德·内德·勒博：《告别霸权！——全球体系中的权力与影响力》，陈锴译，上海：上海人民出版社2016年版，第4页。

^② Klaus Knorr, "International Economic Leverage and Its Uses", in Klaus Knorr and Frank Trager, eds., *Economic Issues and National Security*, University Press of Kansas, 1977, p.102; R. Harrison Wagner, "Economic Interdependence, Bargaining Power, and Political Influence", *International Organization*, Vol.42, No.3, 1988, pp.461-483; 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版。

^③ 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版，第9—10页。

^④ 黄苏：“区域经济集团化与相互依赖的新格局”，《世界经济》，1992年第5期，第27页。

^⑤ 于军：“相互依赖与国际冲突”，《国际政治研究》，2003年第3期，第147页；卢林：“论国际相互依赖与相互冲突”，《上海社会科学院学术季刊》，1990年第3期，第65页。

额的竞争问题。^①不论哪种解释，都不约而同地选择了用相互依赖将贸易与权力联系起来。可以说，正是因为贸易行为中形成的相互依赖关系产生了相互权力，所以贸易才具有了强烈的政治属性。

就贸易与权力之间的关系而言，早在20世纪40年代，赫希曼就对国家权力与对外贸易之间的关系及相关规律做了精彩论述，明确就非对称相互依赖作为连接对外贸易与国家权力的中介变量身份做了三层阐释：一是贸易本身便具有产生相互依赖关系的天然特征，而在国际贸易行为造成的国家间相互依赖关系中，绝大部分都是非对称的；二是这种非对称性会被国家有意识、有选择地加以利用，从而不仅实现了国际贸易这种经济领域行为的政治化，还使这种政治化现象成为了具有可比较性质的研究对象；三是在这种关系中，不仅有更高议价权的一方可以获取影响力与统治权，甚至有较低议价权的一方也可以在互动中争取到充分战略空间以扭转劣势，形成新的动态平衡。^②赫希曼的这番阐述受到了多位国际政治经济学领域学者的肯定，并被迁移至货币等其他经济领域乃至非经济领域，加以适用性修正，以解释相应领域内权力的生成问题。^③

继在宏观层面明确了相互依赖承担的转换器作用之后，更需要从微观层面剖析它具体的转换机制——相互依赖自身的一体两面性：敏感性与脆弱性。“敏感性指的是某政策框架内作出反应的程度——一国变化导致另一国家发生有代价变化的速度多快？所付出的代价多大？”，它立足于依赖关系中各方既有政策框架不变的假设。^④而脆弱性则指的是“行为体因外部事件（甚至是在政策发生变化之后）强加的代价而遭受损失的程度”，^⑤它立足于既存政策框架变化的假设，取决于“各行为体获得替代选择的相对能力及其付出的代价”。^⑥

近百年间，在关于非对称相互依赖的研究中，围绕其本质（nature）、效果（effect）、度量（measurement）及其权力生成机制（mechanism）等方面的讨论一直未曾中断过。^⑦在这百花齐放的背景下，以大卫·鲍德温（David A. Baldwin）于1980年的撰文最有代表性。该文厘清了讨论中众多交叉模糊的理论点，尤其在论述相互依赖的一体两面特征敏感性与脆弱性时，以二者为平行主线对多领域学者的研究做了系统的梳理与总结。^⑧

鲍德温对相互依赖一体两面性的梳理围绕着杜瓦尔（Raymond D. Duvall）归纳的两层基础内涵

^① 卢林：“论国际相互依赖与相互冲突”，《上海社会科学院学术季刊》，1990年第3期，第66页。

^② Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980.

^③ 参见乔纳森·科什纳：《货币与强制：国际货币权力的政治经济学》，李巍译，上海：上海人民出版社2013年版。

^④ 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版，第12页。

^⑤ 同上，第14页。

^⑥ 同上。

^⑦ David A. Baldwin, “Interdependence and Power: a Conceptual Analysis”, *International Organization*, Vol.34, No.4, 1980, p.481.据此文回顾，相互依赖在国际关系领域研究的重要文献可溯至1910年代。

^⑧ David A. Baldwin, “Interdependence and Power: a Conceptual Analysis”, *International Organization*, Vol.34, No.4, 1980, pp.471-506.

展开：一是相互间为外力所支配或受其影响的状态，二是基于需求（大多因为难以自足）而产生的、有赖于他者支持或受制于他者的关系。^①第一层内涵就是相互依赖关系中的敏感性，表征的是跨事件甚至跨领域的相互影响和联系，强调的是行为体可对外施加的影响力。一个行为体敏感性越高，则意味着依赖关系中其他行为体的影响力就越大。代表学者包括撰写了名著《权力与相互依赖》的基欧汉与约瑟夫·奈，^②以及第一个对相互依赖理论做系统论述的理查德·库珀（Richard Cooper）。^③基于对敏感性的强调，这些学者常重点论述国家间政策协调与国际机制的作用。第二层内涵就是相互依赖关系中的脆弱性，表征的是既定关系受损甚至断绝时将产生的机会成本，强调的是承担机会成本的能力，即能在多大程度上抵抗外来影响、贯彻自身意志的自主。一个行为体脆弱性越高，则意味着其抵御外来影响的自主性越低。代表学者包括从大英帝国对北美殖民地日益膨胀的贸易关系中预警到了不菲政治代价的亚当·斯密（Adam Smith）、^④结构现实主义大师肯尼思·华尔兹（Kenneth Waltz），以及撰写了名著《国家权力与对外贸易结构》的赫希曼。

通过将“霸权源于相互依赖关系”中的“霸权”与“相互依赖”分别做进一步剖析后发现，“霸权”层面本质特征中的影响力主要与相互依赖关系中的敏感性相关，自主权主要与脆弱性相关，且各自在两个互为补充的维度上演进。（参见表1）正是通过这样的转换机制，相互依赖承担了贸易与权力之间转换器的功能，实现了从权力层次至相互依赖层次的溯源转换。

（二）第二次转换：从相互依赖溯源至贸易收益

赫希曼在对贸易权力的溯源研究中，从相互贸易依赖关系里提炼出了他认为最具主导作用的因素——脆弱性，并在此基础上引入了贸易收益的概念。值得一提的是，在经济分析中，贸易收益这个概念并非赫希曼首先提出。不过在赫希曼之前的研究中，大部分学者倾向于用贸易收益去解释两个原本并未建立贸易关系的国家间发生贸易行为的原因。这样的解释通常基于对国家自给自足状态的前提假设之上，强调的是国家因贸易行为而获得的利益增量。而赫希曼在引入这一经典概念时，假设的研究对象则是业已建立贸易关系的国家。这样的国家通常会在贸易往来中对贸易伙伴国形成需求依赖，难以做到完全的自给自足。这样一来，贸易收益涵盖的就不仅是利益的增量部分了，更强调贸易关系受损或中断时贸易国面临的成本损量。就是这样，赫希曼借助机会成本的概念，不仅将非对称贸易依赖的研究聚焦到了依赖关系中的脆弱性上，甚至直接就将贸易收益定义为了脆弱性

^① Raymond D. Duvall, "Dependence and Dependencia Theory: Notes toward Precision of Concept and Argument", *International Organization*, Vol.32, No.1, 1978, pp.51-78.

^② 罗伯特·基欧汉、约瑟夫·奈：《权力与相互依赖（第三版）》，门洪华译，北京：北京大学出版社2002年版，第9页。

^③ 宋新宁、田野：《国际政治经济学概论（第三版）》，北京：中国人民大学出版社2020年版，第25页。

^④ Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980, p.73.

内涵中的机会成本，^①赋予了贸易收益以指代和衡量非对称贸易依赖的工具属性。鲍德温也对这样的界定给予了肯定：“贸易收益与既有贸易关系受损或中断时产生的机会成本其实是同一事物的两个名称”。^②从这个意义上来说，作为中介变量的相互依赖在第二次转换中实现了隐身。

需要说明的是，赫希曼提出具有指代机会成本功能的贸易收益并非是对贸易收益传统意义的否定，而是有益的逻辑补充。为作区分，他将传统意义上强调利益增量的贸易收益定义为“客观贸易收益”，将自己提出的强调成本损量的贸易收益定义为“主观贸易收益”。客观贸易收益与主观贸易收益之间是互为补充的关系，从利益与成本两个维度共同组成了贸易收益的整体。

此外，赫希曼还在自己关于国际贸易与国家权力之间关系的论述中纳入了这两种意义的贸易收益：客观贸易收益立足于国家自身的资源要素禀赋，它的多少主要受国际大分工与市场需求情况等客观因素限制，它的变化直接决定了贸易关系在本国贸易决策中的分量，也就是相互依赖关系中的敏感性；而主观贸易收益则立足于可供解危纾困的国家间关系，它的多少主要受可替代选项集合弹性等主观因素的制约，它的变化将直接决定贸易关系破裂带来的可预见成本，也就是相互依赖关系中的脆弱性。由这微观层面的决定机制出发，贸易依赖关系源于贸易收益，遂完成了第二次溯源转换。

通过将贸易收益按照赫希曼的理论框架做进一步剖析后发现，贸易霸权在“贸易”层面的本质特征——“在什么事情上对谁有多大程度的影响力”——三要素也在这次转换中有所对应：客观贸易收益对应着贸易霸权可对外施加影响力的事情范围（scope），主观贸易收益对应着贸易霸权可对外施加影响力的对象领域（domain），由这两种贸易收益形成的非对称贸易依赖关系则对应着贸易霸权所占有的非对称贸易权力优势（inequality）。

（三）基于两次转换的美国贸易霸权内在逻辑

基于上述两次转换，美国贸易霸权内部的两条逻辑主线呼之欲出：客观贸易收益决定相互依赖关系中的敏感性，继而形成对外界的影响力，这是第一条逻辑主线；主观贸易收益决定相互依赖关系中的脆弱性，继而形成应对外来影响的自主权，这是第二条逻辑主线。（参见图2）所以，贸易收益是美国贸易霸权最核心的变量。第一条主线强调的是国家对外施加影响力的范围，要素流动的边界越模糊，要素交换成本越低，能影响的贸易内容与贸易伙伴范围也就越大。这种通过“模糊边界”实现利益增量的思路与国际政治经济学中的“市场逻辑”相呼应。第二条主线则强调的是边界赋予

^① Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980, p.18.

^② David A. Baldwin, “Interdependence and Power: A Conceptual Analysis”, *International Organization*, Vol.34, No.4, 1980, p.489.

国家关于贸易内容与贸易伙伴的自主选择权，敌我亲疏边界越清晰，当遭遇因国家间关系而导致的外来冲击时，由备选方案支撑起来的缓冲力与危机管控能力就越稳定，面临风险时所需承担的成本也就越可控，越有利于提高对要素流动的管控力。这种通过“明晰边界”控制成本损量的思路与国际政治经济学中的“国家逻辑”相呼应。

另一个同等重要的内容便是这两条逻辑主线之间的关系。首先从概念的角度进行分析。通过上文对贸易收益、相互依赖与霸权三个概念进行剖析后发现，不论是客观/主观贸易收益、敏感性/脆弱性还是影响力/自主权，每对变量都是互为补充的关系，二者共同构成了剖析前原概念的一体两面特征。既然组成部分相互之间都是这样的关系，那么市场逻辑和国家逻辑之间也该是互为补充的关系，并且共同构成美国贸易霸权的一体两面特征。事实果真如此吗？接下来本文将从贸易权力生成机制的角度对上述推论进行验证。（参见表1）

表 1：美国贸易霸权内部逻辑的层次演进

主线 层次	贸易收益	相互依赖	权 力
市场逻辑	客观贸易收益	敏感性	影响力
情况 1	外 界：高	外 界：高	霸权国：高
情况 2	霸权国：低	霸权国：低	外 界：低
国家逻辑	主观贸易收益	脆弱性	自主权
情况 1	外 界：高	外 界：高	外 界：低
情况 2	霸权国：低	霸权国：低	霸权国：高

*本表将与霸权国建立贸易关系的所有国际贸易行为体视作一个整体，称作霸权国的“外界”。资料来源：笔者自制。

既然贸易权力源于贸易依赖，且据赫希曼关于绝大多数贸易依赖都是非对称的论断，那么从相互依赖的角度来说，一个国家成为贸易霸权需要从两个方面尽可能扩大非对称性：一是提高外界对自己的贸易依赖程度（情况1）；二是降低自己对外界的贸易依赖程度（情况2）。又因为贸易依赖于贸易收益，所以为了实现上述目标，在具体操作上，贸易霸权国一方面要尽可能提高外界可获取的客观贸易收益（情况1），另一方面还要尽可能降低自己可能承担的机会成本，即主观贸易收益（情况2）。基于上述分析得到以下结论：一是之所以说贸易霸权国与外界建立的贸易关系具有明显的非对称性特征，是因为非对称性实现了外界对霸权国的赋权；二是情况1在市场逻辑和国家逻辑同时演进的结果是霸权国获得较大对外影响力，情况2的演进结果是霸权国获得较大抵御外来影响的自

主权，只有情况 1 和情况 2 在两条逻辑主线中的演进同时有效发生，一个占有贸易权力优势的国家才能将这优势转化为贸易霸权。鉴此，由于两条逻辑主线的演进结果分别对应着贸易霸权的一体两面特征，所以说市场逻辑与国家逻辑之间是互为补充的关系。

此外，还需明确以相互依赖为支点的两次溯源转换中，相关概念的逻辑周延性问题。如前文所述，本文的溯源分析是个逐层聚焦的过程，所以溯源的目的在于论证如下结论：在贸易领域中，由于贸易收益对相互依赖具有决定性的关键作用，并且相互依赖对权力产生的作用亦如是，所以贸易收益是决定国家相互间权力的重要变量。具体就贸易收益、相互依赖与权力三个层次的逻辑周延性而言，贸易收益决定的是贸易相互依赖关系的一体两面特征敏感性与脆弱性，并不能涵盖贸易相互依赖这个概念的所有外延。比如，对于前文回顾相互依赖相关研究时提到的本质、效果、度量等内容而言，贸易收益就只能从敏感性与脆弱性的角度部分地发挥作用，并不能决定这些内容的全部。贸易相互依赖与贸易权力的周延性也如是。从这个角度来说，贸易收益是贸易相互依赖的充分不必要条件，而贸易相互依赖是贸易权力的充分不必要条件，所以贸易收益是贸易权力的充分不必要条件。

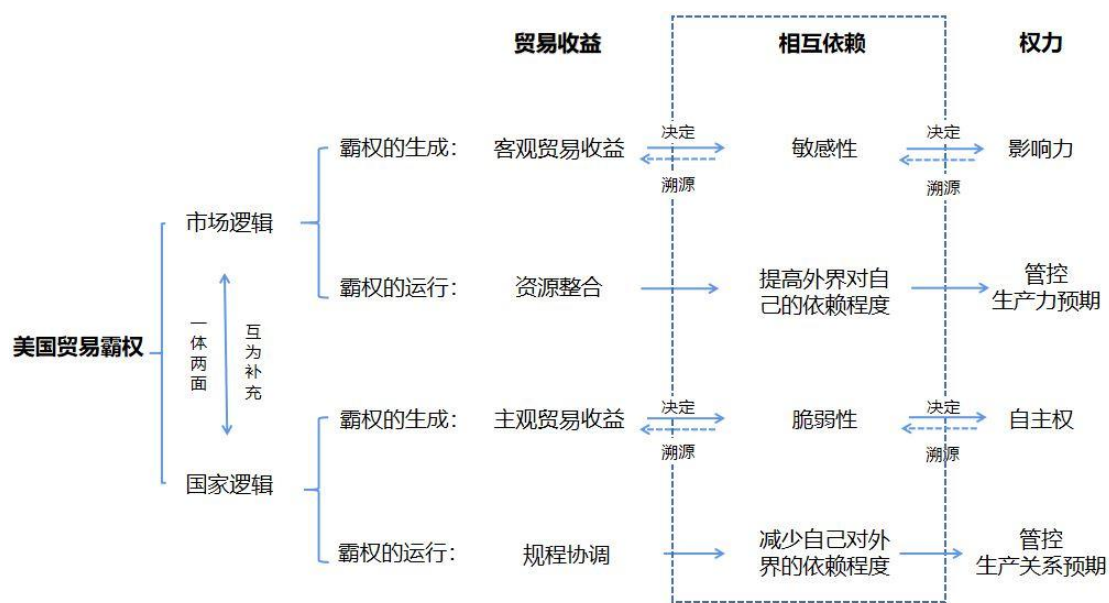
综上，本文认为美国贸易霸权虽然起源于经济领域，也反映在经济领域，实质上却是美国在市场逻辑与国家逻辑两个维度上有意识操纵的政治结果。通过具有鲜明政治导向的操纵，美国在保持住外界对自己高位依赖的同时，将自己对外界的依赖持续管控在低位水平，符合美国贸易霸权本质特征要求。美国学者赫利威尔和帕德莫尔在《国际经济学手册》第二卷中为以上论述提供了经验性证据：他们在研究中“特别介绍了针对 7 个经济合作与发展组织（OECD）国家的研究。研究结果表明，其他国家具有较强的相互依存关系，而美国对这些国家的相互依存关系却不强烈，因而是不对称相互依存关系的典范”。^①由此可见，美国贸易霸权是确实存在的。

五、美国贸易霸权的运行操纵

不论是对美国贸易霸权进行溯源分析，还是针对贸易霸权内部逻辑进行分层次的逻辑演进，贸易霸权的权力根源都落脚在贸易收益这个变量上。所以，对贸易收益的操纵决定了贸易霸权的运行结果。接下来，本文将沿市场逻辑与国家逻辑两条主线分别介绍美国作为贸易霸权国对贸易收益的主要操纵手段。（参见图 3）

^① 胡方：“不对称相互依存与国际贸易摩擦”，《WTO 经济导刊》，2013 年第 Z1 期，第 114 页。

图 3 美国贸易霸权的生成与运行逻辑



资料来源：笔者自制。

（一）市场逻辑：用资源整合操纵客观贸易收益

资源整合指的是通过对所有可调动资源的整合，提高外界对自己的依赖程度，从而管控自己和贸易伙伴各自生产力预期的手段。这里的整合，除了横向供应关系上范围的延伸，更重要的是在纵向需求关系上抢占具有“一对多”映射关系的有利位置。

横向供应关系的资源整合是贸易伙伴和贸易内容范围的延伸。这种延伸的动力来源于市场逻辑效率优先的天性。为实现贸易成本最小化、利润最大化的市场目标，市场逻辑不断驱动要素的跨境优化配置，天然地具有消弭边界、扩大贸易范围的倾向。其中，供应关系的范围既包括贸易伙伴，还包括贸易内容。贸易伙伴的范围指的是贸易对象的数量，尤其是不同类型贸易伙伴的数量。具体分类方法既可以参照土地—劳动力—资本的要素禀赋分类法划分为发达经济体与欠发达经济体^①，还可以按照政治关系亲疏远近大致分为盟友国家与非盟友国家。而贸易内容的范围指的是资源的获取渠道数量。由于美国从外界输入的产品以原材料或初级产品为主，所以扩大贸易伙伴和贸易内容的范围增加了美国获取相似原材料或寻找替代加工地的渠道，为美国提供了稳定持续的进口来源，提高了抗风险能力。从这个角度来说，扩大贸易范围的市场逻辑除了显著的经济意义而外，还有重要的政治安全意义。

纵向需求关系的资源整合是国际贸易价值链结构的塑造。历史上，贸易霸权国在攫取霸权地位

^① 参见罗纳德·罗戈夫斯基：《商业与联盟：贸易如何影响国内政治联盟》，杨毅译，上海：上海人民出版社 2012 年版。

之前都必然经历一个生产率急剧提升的阶段。然而，国内的市场需求却往往是相对滞后的。因此，如何化解国内日渐过剩的产能与有限市场需求之间的矛盾便成了贸易大国迈向贸易霸权国历程上的必经难题。英国选择了帝国殖民主义的方式开拓国外市场，哪怕诉诸武力。而美国选择了结构化调整：通过重组自身资源要素禀赋结构来提升出口产品在知识技能方面的附加值，再借助国际贸易产业链和价值链的自发运作机制，在与贸易伙伴建立的相互需求关系上形成具有单向“一对多”辐射效应的战略地位。具体说来，不论是像芯片这样知识富集的高科技产品，还是像大豆、小麦这样高度自动化机械化的农产品，美国在出口产品上所附加的知识技能往往呈现出以其强大的综合国力为支撑的特点。也就是说，综合国力不及美国的国家不具备生产出同品质产品的能力（高科技产品）或须付出更高代价的资源和人力成本（农产品）。尤其当某项美国出口的产品对进口方来说属于无可替代的战略必需品时，美国就成了唯一的购买选项。凭借这份特殊地位，美国不仅拥有了对这项战略必需品的定价权，甚至还拥有了额外权力，可以趁势将这样的供需关系转化为外交威慑工具，以在贸易行为中附加条件的方式胁迫进口国在多项涉及双多边利益的安排上屈从其意愿，从而用贸易手段达到超贸易目标。

总之，美国一方面通过横向上的资源整合将自己从对外贸易关系中获取的客观贸易收益管控在较低水平，降低自己在依赖关系中的敏感性，从而获取较高的决策自主权（参见表1“情况2”）；另一方面通过纵向上的资源整合将贸易伙伴从与自己建立的贸易关系中获取的客观贸易收益维持在高位水平，提高外界在依赖关系中的敏感性，从中获取较高的对外影响力（参见表1“情况1”），最终实现了对市场逻辑的有效操纵。

（二）国家逻辑：用规程协调操纵主观贸易收益

规程协调指的是通过协调贸易操作层面的规定与程序，减少自己对外界的依赖程度，继而管控自己与贸易伙伴之间生产关系预期的手段。这里的协调，除了指在国家间利益不冲突的情况下，对金融、法律等核心领域具备塑造跨国界行业标准并形成路径依赖的能力之外，更重要的是在国家间利益冲突时胁迫对方屈从自己意愿的能力。

首先，在跨国界行业标准塑造力上，规程协调主要通过法律、金融等核心关键行业形成路径依赖的方式来实现。这两大领域的重要性体现在，它们是对跨境流动的资本要素具有管束和引导作用的“非流动资本要素”。而“现代经济中，（国家最主要的）比较优势存在于不可流动的生产领域中”。^①就对贸易的功能而言，法律是解决贸易争端、维护交换秩序的工具，代表的是市场对“过去”

^① 约瑟夫·E. 斯蒂格利茨：《全球化逆潮》，李杨等译，北京：机械工业出版社2019年版，第370页。

既已存在的交换程序和原则的信任；金融则是实现更大规模的交换、维系更长久交换关系的工具，代表的是市场对“未来”可能发生的交换领域和内容的信心。二者从这两方面形成合力，牢牢把控着国际贸易体系中资本流动的方式、方向、流量和速度。

美国之所以能够在如此重要的领域形成国际范围内的路径依赖，主要得益于其二战后与世界上几乎其他所有国家间存在的巨大优势差距。二战后，美国在与贸易相关的法律和金融领域发达程度最高，且有久经现实检验的机构设置、原则标准和操作程序等成套经验。反观世界上大部分国家，普遍在战后迫于民生压力无暇亦无力进行相关领域的探索和试错，所以在经济重建和对外开放的过程中大多选择了直接迁移美国现有经验，以压缩本国行业发展周期，尽快融入国际贸易体系增加经济收益。这就直接导致了这些国家在后续融入全球化浪潮的过程中，就算已经具备了开创更符合自己实际情况新规程的经济实力与社会基础，也多会放弃修正的权利。究其原因，采取与大多数或者主要贸易伙伴国不同的规定与程序将意味着提高国家间贸易往来成本，不利于吸引外来资本投资，从而有损于该国本可以从规程一致的国际贸易关系中获得的利益。值得一提的是，特殊的历史时机赋予了美国在这两个核心领域形成路径依赖的优势地位，更赋予了美国将此优势地位进一步工具化为在贸易关系中设置政治“门槛”的特权。这里的门槛既包括法律领域以“长臂管辖”为代表的治外法权，^①还包括金融领域以资信评估为代表的准入资质评鉴资格。^②

其次，在使对方屈从自身意志的胁迫力上，规程协调主要通过提高贸易伙伴不屈从的成本来实现。为清晰呈现双方利益冲突下的胁迫过程，并将重点放在美国采取的胁迫手段上，本文假设美国与贸易伙伴间既存的贸易关系已经是按美国意志建立起来的，贸易伙伴若选择保持现状就是屈从，若单方面作出政策调整就是不屈从。本文继而基于赫希曼关于贸易国家政策转向风险的论述，认为美国主要以三种手段实现规程协调。^③一是提高贸易净收益。这种手段的突出特点在于贸易伙伴对美国出口产品具有强烈需求。这里的“强烈”既可以表现在如上文所述在需求内容上具有“一对多”辐射效应的不可替代，还可以表现在供应时间和数量上的紧迫。二是提高对方不屈从的国内成本。这里的国内成本既包括诸如产业结构、就业群体结构等对该国进出口结构具有直接影响的现实成本，也包括政策调整周期时长等间接的可预见成本。三是用利益集团势力为对方不屈从设置国内障碍。一段成型的贸易关系意味着在贸易伙伴国内，一个与之相匹配的成本利益分配格局也随之成型。若贸易伙伴单方面改变与美国的贸易政策，这样的行为必然会造成既得利益集团、甚至整个贸易成本利益分配格局的重组等情况。所以，捍卫自身利益的天然本能让既得利益集团具有在国内政治层

^① 参见强世功：“帝国的司法长臂—美国经济霸权的法律支撑”，《文化纵横》，2019年第4期，第84—93页。

^② 赵磊、张馨：“美国资信评估霸权背后的场域逻辑”，《当代亚太》，2019年第3期，第78—94页。

^③ Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, University of California Press, 1980, p. 73.

面上对可能的政策转向造成阻力的倾向，从而服务于美国胁迫贸易伙伴维持现状的目标。^①

最后，需要指出的是，虽然都以提高贸易伙伴政策转向的成本为手段，上述两种规程协调针对的却是不同的成本来源。第一种成本主要源于对象国融入世界市场的意愿及其强烈程度。具体说来，这种成本描摹的是对象国两种状态之间利益的权衡：其一是获准加入世界市场后，从世界贸易体系中得到的收益；其二是保持自给自足状态的固有收益。只要前者大于后者，对象国就有加入世界市场的动机。

第二种成本则主要源于对象国承受改变贸易关系带来的机会成本的能力。具体说来，这种成本描摹的是对象国两种状态之间成本的权衡：其一是继续保持较低议价权地位，这是一种自身贸易安全在一定程度上由霸权国予以保证的状态，意味着在两国利益冲突中大概率妥协退让，这样的妥协退让必然在国内换届时在选民心中留下软弱、不称职的负面形象，从而对当权政府造成执政危机成本；其二是单方面改变与霸权国之间的贸易关系，进行包括自身资源要素与社会劳动力结构在内的系列改革，以提高对自身贸易安全的保障能力，这样的行动将打破国内原有的利益分配格局，为本国当权政府带来不菲的执政成本。若前一种成本大于后一种成本，那么对象国就有足够的动机主动改变与霸权国的贸易关系。然而，事实却是，第一种状态中，成本仅在两国利益发生较大冲突的情况下才会产生，而不冲突或小规模冲突则是贸易国家间关系的常态，所以这样的成本估量基于虚拟的情景假设。而第二种状态中，成本则是只要付诸改革行动则必然会产生实实在在的代价。所以，在二者的权衡中，较为常见的选择是尽量避免实实在在的代价，而对可能发生也可能不发生的代价心存侥幸。这在一定程度上可以解释为什么许多国家明知自己身处贸易劣势地位，却依然在与霸权国的贸易关系中继续扮演“逆来顺受”角色的现象。

总之，美国一方面在没有利益冲突时，通过在跨国界关键行业形成路径依赖的规程协调，将贸易伙伴在与自己建立的贸易关系中可能将承担的机会成本，即主观贸易收益维持在高位水平，提高贸易伙伴的贸易依赖脆弱性，从中获取较高的对外影响力（参见表1“情况1”）；另一方面在存在利益冲突时，通过胁迫对方屈从自己意愿的规程协调，将自己在对外贸易关系中可能将承担的机会成本，即主观贸易收益管控在低位水平，降低自己的贸易依赖脆弱性，从而获取较高的决策自主权（参见表1“情况2”），最终实现了对国家逻辑的有效操纵。

^① 熊炜：“失重的‘压舱石’？经贸合作的‘赫希曼效应’分析——以德俄关系与中德关系为比较案例”，《外交评论》，2019年第5期，第81页；庞珣、陈冲：“国际金融的‘赫希曼效应’”，《世界经济与政治》，2020年第6期，第132页。

六、结语

基于对美国贸易霸权本质特征的归纳，本文建构了由市场逻辑与国家逻辑组成的美国贸易霸权内在逻辑，并通过微观层面的进一步剖析，在贸易收益、相互依赖和权力三个联动的层次上为该霸权的生成和运行提供了新的解释（参见图-3）。

在这个解释框架中，市场逻辑表征由贸易行为带来的利益增量。非霸权国对利益增量越重视，那么在贸易决策中愿意为其作出妥协让步的程度也就越大，也就是相互依赖关系中的敏感性越高，意味着霸权国能够对其施加的影响力越大。由于霸权国对市场逻辑的操纵直接与可预见的收益关联，所以从这个角度来说，市场逻辑是贸易霸权国权力的直接来源。

而国家逻辑表征贸易关系破损时的机会成本。非霸权国对机会成本的顾虑越多，那么为减少机会成本而愿意付出的代价也越多，也就是相互依赖关系中的脆弱性越高。高脆弱性赋予了霸权国施加隐性威慑的能力：非霸权国一旦做出超越霸权国划定的选项集合的举动，将难以承担随之带来的成本。从而固化非霸权国的行为路径，为霸权国的贸易决策提供稳定的战略预期，更好地贯彻自身意愿。由于霸权国对国家逻辑的操纵是通过提高机会成本形成威慑的形式，机会成本是否兑现取决于非霸权国自己的决定，所以从这个角度来说，国家逻辑是贸易霸权国权力的间接来源。