

# 中美日内瓦经贸会谈联合声明发布

商务部新闻发言人：中美经贸高层会谈达成重要共识

据新华社北京5月12日电

当地时间5月10日至11日，中美经贸中方牵头人、国务院副总理何立峰与美方牵头人、美国财政部长贝森特和贸易代表格里尔在瑞士日内瓦举行中美经贸高层会谈。双方围绕落实今年1月17日中美元首通话重要共识进行了坦诚、深入、具有建设性的沟通，在经贸领域达成一系列重要共识。当地时间5月12日上午9:00，双方发布《中美日内瓦经贸会谈联合声明》。

双方在联合声明中达成多项积极共识。双方认识到双边经贸关系对两国和全球经济的重要性；认识到可持续的、长期的、互利的双边经贸关系的重要性；本着相互开放、持续沟通、合作和相互尊重的精神，继续推进相关工作。

双方承诺将于2025年5月14日前采取以下举措：

美国将（一）修改2025年4月2日第14257号行政令中规定的对中国商品（包括香港特别行政区和澳门特别行政区商品）加征的从价关税，其中，24%的关税在初始的90天内暂停实施，同时保留按该行政令的规定对这些商品加征剩余10%的关税；（二）取消根据2025年4月8日第14259号行政令和2025年4月9日第14266号行政令对这些商品的加征关税。



据2025年4月8日第14259号行政令和2025年4月9日第14266号行政令对这些商品的加征关税。

中国将（一）相应修改税委会公告2025年第4号规定的对美国商品加征的从价关税，其中，24%的关税在初始的90天内暂停实施，同时保留按该行政令的规定对这些商品加征剩余10%的关税；（二）采取必要措施，暂停或取消自2025年4月2日起针对美国的非关税反制措施。

的关税，并取消根据税委会公告2025年第5号和第6号对这些商品的加征关税；（二）采取必要措施，暂停或取消自2025年4月2日起针对美国的非关税反制措施。

采取上述举措后，双方将建立机制，继续就经贸关系进行协商。中方代表是国务院副总理何立峰，美方代表是财政部长斯科特·贝森特和美国贸易代表贾米森·格里尔。协商可在中国、美国，或双方商定的第三国进行。根据需要，双方可就相关经贸议题开展工作层面磋商。

立峰，美方代表是财政部长斯科特·贝森特和美国贸易代表贾米森·格里尔。协商可在中国、美国，或双方商定的第三国进行。根据需要，双方可就相关经贸议题开展工作层面磋商。

商务部新闻发言人就此发表谈话。

2025年4月以来，美国政府在此前单边加征关税的基础上，又对华加征所谓“对等关税”，中国进行了坚决正当反制。随后美方轮番升级关税措施，将对华“对等关税”税率从第一轮的34%先后提升至84%和125%。美高额关税严重损害双边正常经贸往来，严重破坏国际经贸秩序。

本次会谈达成了联合声明，是双方通过平等对话协商解决分歧迈出的重要一步，为进一步弥合分歧和深化合作打下了基础、创造了条件。

本次中美经贸高层会谈取得实质性进展，大幅降低双边关税水平，美方取消了共计91%的加征关税，中方相应取消了91%的反制关税；美方暂停实施24%的“对等关税”，中方也相应暂停实施24%的反制关税。这一举措符合两国生产者和消费者的期待，也符合两国利益和世界共同利益。

希望美方以这次会谈为基础，与中方继续相向而行，彻底纠正单边加税的错误做法，不断加强互利合作，维护中美经贸关系健康、稳定、可持续发展，共同为世界经济注入更多确定性和稳定性。

## ■ 新华时评

# 中美经贸会谈为全球经济纾压增信

中美经贸高层会谈10日至11日在瑞士举行，受到国际社会高度关注。经过双方共同努力，中美在多个领域进行了坦诚、深入、具有建设性的沟通，达成一系列重要共识，取得实质性进展，迈出了通过平等对话协商解决分歧的重要一步，为进一步弥合分歧和深化合作打下了基础、创造了条件。

中美经济总量超过世界三分之一，双边贸易额约占世界五分之一，两国经贸关系对两国意义重大，对全球经济稳定和发展有着重要影响。当前全球经济复苏受阻，地缘政治冲突频发，维系中美间沟通渠道的重要性不言自明。世界最大的两个经济体能够重新坐回谈判桌前，本身就向国际社会传递了积极信号。瑞士会谈举行并取得实质性进展，是双方在复杂国际经济形势下，为管控分歧、寻求共识做出的重要尝试。双方一致同意建立中美经贸磋商机制。世界贸易组织总干事伊维拉称赞中美经贸高层会谈取得了“积极成果”，认为这是向前提的重要一步。

回顾过去一个多月，美国单方面挑起的关税战，对中美两国乃至全球经济造成冲击。美国企业和消费者首当其冲，承担了加征关税带来的额外成本，多个行业供应链受到干扰，通胀压力持续攀升。

更广泛地看，这场关税战扰乱了全球产业链、供应链的稳定，破坏了以规则为基础的多边贸易秩序，加剧了全球经济的衰退风险。国际货币基金组织、世界银行等国际机构多次警告，贸易保护主义是全球经济复苏面临的主要威胁之一。此次会谈无疑为处在十字路口的全球经济减少了阴霾。

这次会谈举行并取得积极成果也再次证明，平等对话应是大国间解决问题的基本态度。作为两个国情不同的大国，中美之间难免会有一些分歧，关键是要尊重彼此核心利益和重大关切，找到妥善解决问题的办法。通过平等对话机制，中美双方可以清晰表明对各自主要关注问题的态度，澄清相关事实，解释提出关注的原因，探讨导致相关问题的因素，商量可能的解决方案。发展中出现的问题要依赖发展解决，短期内出现的问题在中长期视角可能不再是困扰。事实上，任何国家都不会为了迎合或满足其他国家不合理的要求而放弃自身合理的发展利益，但这并不妨碍双方通过平等对话寻找可能的解决路径。

双方之所以能够达成一系列重要共识，其底层驱动还是来自于中美经贸关系互利共赢的本质。过去几十年里，中美两国“合则两利，斗则俱伤”，双方的经济结构、资源禀赋、市场需求等方面存在高度互补性，合作空间远大于分歧。无论是货物贸易、服务贸易还是双向投资，都为两国企业和人民带来了实实在在的利益。

中方一贯主张，对于两国经贸关系中出现的分歧和摩擦，唯一正确的解决路径是通过平等、理性的对话和协商，在相互尊重的基础上寻找彼此都能接受的解决方案。任何单边施压、极限讹诈的做法，不仅无助于问题的解决，反而会使局势更加复杂化，损害双方的根本利益。

此次会谈可视为中方向美方再次阐释这一核心理念的契机。通过充分沟通甚至交锋，既要让美方清晰地认识到，贸易战没有

赢家，中方不愿打，但也不怕打，始终坚定维护国家核心利益和国际公平正义的一贯立场；更要让美方从更长远视角审视双边关系，充分意识到：维护中美经贸关系健康、稳定、可持续发展，符合两国和两国人民的根本利益，也有利于全球经济增长。与中国进行建设性合作，共同做大合作蛋糕，远比试图通过施压来遏制中国发展，更符合美国自身的长远利益。推动中美经贸关系重回健康、稳定、可持续发展的轨道，需要双方共同努力，相向而行。

此次会谈的举行是中美经贸关系的一个积极动向，为后续沟通与谈判奠定了基础。然而，冰冻三尺非一日之寒，中美之间结构性矛盾和深层次分歧依然存在，解决这些问题不可能一蹴而就。对于此次会谈乃至未来一段时间中美经贸关系走向，应抱有理性预期。能坐下来谈，是避免冲突升级的必要姿态。但指望通过一两次会谈就能彻底消除所有分歧，显然不切实际。我们既乐见对话的重启，也对中美消弭分歧的长期性、复杂性和艰巨性有充分的思想准备。双方需要维护好当前的对话势头，在平等协商中管控分歧、积累共识、强化信任。

中美双方都应从两国人民的根本福祉和世界和平与繁荣的大局出发，以更长远眼光和更广阔的胸怀，处理好这一世界上最重要的双边关系。在互利共赢的基础上加强合作，在相互尊重的前提下管控分歧，这不仅是中美两国的责任，也是国际社会的普遍期待。此次会谈是漫漫征途中的一步，前路依然需要双方以智慧和勇气共同探索与塑造。

据新华社

## ■ 高松 临沂报道

5月12日，中美经贸高层会谈在日内瓦落下帷幕，一份联合声明牵动着全球市场的“神经”。记者就此连线一线外贸企业，部分企业认为暂得喘息之机，但更清醒地认识到国际贸易的复杂性和不确定性，仍保持着谨慎态度。拓宽内外贸渠道，“不把鸡蛋放在同一个篮子里”，正成为众多临沂外贸企业的共识。

自4月美国宣布所谓“对等关税”政策以来，鼎泰瓷厂总经理乔良时刻关注着市场动向。这家深耕高端骨瓷出口领域的企业，产能超60%销往国外市场，其中美国市场贡献20%左右。“之前与美国客户的联系有过中断，但时间并不长，这两天部分美国商超又向我们下单了。”乔良表示。

5月12日，中美发布日内瓦经贸会谈联合声明，商务部就这一声明发表谈话，美方取消了共计91%的加征关税，中方相应取消了91%的反制关税；美方暂停实施24%的“对等关税”，中方也相应暂停实施24%的反制关税。

“这几天我们一直关注着两国的经贸会谈，美国客户也是这样。”银凤公司贸易部部长张斌介绍，基于对两国经贸会谈的乐观判断，5月11日就有美国客户发来新订单。12日联合声明发布后，银凤公司立即响应，向美国客户发邮件通报。尽管正值美国凌晨时分，还是有

客户主动联系银凤公司。

在过去一个月时间里，得益于产品的不可替代性，银凤在美国市场仍有10%的客户没有流失。“他们宁愿承担关税，也一直没中断我们的订单。”张斌介绍，这部分客户主要是采购宾馆瓷和礼品瓷。通过这段经历，银凤公司意识到产品质量对客户的黏性，在积极布局国内市场、开拓国际市场的同时，银凤公司通过优惠、加强服务，加大既有客户的黏性。

“最近这一个月的关税战，让我们更清醒地认识到国际贸易的复杂性和不确定性。”张斌说，吃一堑长一智，银凤公司将来要加速“二次创业”步伐，既布局国内市场，又要加大美国之外国际市场的拓展力度，让企业抗风险的能力更稳固。

同样保持清醒认知的还有兴业陶瓷。“声明出来后，确实觉得松了一口气，但具体还要从订单来看客户反馈。对于那些有积货情况的企业，或许也能趁这个时间积极联系客户，处理库存。”公司电商负责人苏红仍保持着谨慎态度，过去这家企业外贸占比超80%，近期他们将更多目光转向国内市场。在与京东合作后，电商平台上线9个小时，销量达到6万单，这给予他们更多信心，“多市场、多渠道布局，才能更好应对各种风险与挑战。”

# 中美关税调整，市场应声而动

美国客户凌晨主动联系国内外贸企业