

古来万事东流水

20250513米联储见闻



生哥付费圈

时政/财经/认知/热点

历史1万+付费文立即获取
请加微信: xuetaang7799

昨天没来得及盘盘这次中美谈判，今天来说一说，从两边资本市场的表现来看，显然市场的解读是美国赢麻了，当然，我们的资本市场有时候缺钙，必要的时候硬不起来，也很正常，但是从官方的态度和民间的舆论来看，都认为这是兔子的一次胜利，但是大家要明白，兔子的胜利和美国的赢麻了都是相对的，这个时候外交部当时发布的视频“不跪”，就显得意义不一般，也就是说在官方看来，不跪着谈，在这个阶段就是初步的胜利，而目前的目标依然是缓和矛盾，推迟冲突到来的时间，目前争取到的窗口期是90天，这也是双方资本市场出现不同表现的原因所在，美股在高位，大量需要获利了结的资本需要慢慢找接盘的人，所以给点阳光就灿烂，必须把场面撑起来，才能有序撤离，毕竟在面对美元出现结构性问题的当下，要忽悠人

高位接盘美股，连最资深的殖人都会犹豫，他们是粉美，但前提是美国是真强。

而对于A股市场来说，中美结构性的矛盾没有解除，哪怕在军事上已经初现锋芒，但变数仍然很多，即便长期看好，要建仓也需要时间，不管是内部还是外部，都不希望A股出现一个极不稳定的行情趋势，相反现在是A股沉淀价值，外资寻找标的的过程，A股当然有机会，但机会属于少数人。

所以，不管是美股还是A股都在同样的叙事逻辑中走出完全不同的态势，因为大家的目的地并不相同，而在这个过程中还有太多的变量和不确定性。所以回归到谈判本身，双方都只有一个目的，修复第一次试探性对赌造成的技术偏差，大家都摸了一下对方的底，确认了各自的真实意图，然后确定了此路不通，所以需要丢牌重来，但距离双方谈妥还有十万八千里，所以，目前的缓和是双方回到原点，并没有解决任何问题，这才是基本事实。

回归到这次会面本身，中美都搞出了丧事喜办的噱头，戏精附体，一起上演了一场外交荒诞剧，然后携手出来谢幕，刚才一切都是序幕，现在正剧开始了。

从具体内容来看，双方对对方商品保留10%的加征关税，加征的24%关税暂停实施90天。

其他新增关税全部取消。兔子还会“暂停或取消”对美国的非关税反制措施，此举可能涉及兔子对美国的稀土产品出口禁令。

但并不包括今年2月初和3月初美国以芬太尼危机为由，对兔子两度加征的共计20%关税。这意味着，特朗普上台后，兔子对美新增关税为10%，美国对华为30%。

而兔子针对这个20%的惩罚性关税也没有取消，目前尚不清楚对兔子及香港特区出口商品的最低免税额是否会恢复。

从数字上看，似乎兔子是吃亏了的，并不算真正对等，但考虑到美国目前对华1.2万亿美元的逆差，如果有个大客户每年在你这买几个亿的产品，你额外给个五折也是可以理解的，美国需要台阶，兔子何尝不需要台阶。

这个协议的含金量如何，中美股市其实都很难反应，反倒是黄金给出了明确的态度，现货黄金失守3220美元/盎司，为5月1日以来新低，日内跌幅达3.21%。

黄金的调整，一方面是对过去一个月急涨的技术性调整，另一方面也表明，中美谈判达成的结果是优于市场预期的，说明市场对中美达成协议的可能性是比较悲观的，才会让黄金走出了几乎垂直的涨势。

很多机构人士认为，结果超出预期，但由于这仅仅是为期三个月的临时关税减免，但对贸易物流行业来说，总算是松了一口气，可以先把眼下的事情做好，并为后面的变局做些准备。有外贸人士反映，由于在牌面上，中方诉求一直是降低关税，所以这次关税大幅调整看上去更像是兔子占据优势，毕竟美国进口产品的关税从来都不是兔子强调的重点问题，由于兔子是卖方市场，顺差额巨大，显然关税对兔子更重要，而对华关税降至30%已足以使中美贸易活动大致恢复正常。在这一水平下，出口商、进口商和消费者将共同分担关税影响，整体贸易活动有望恢复。

ING随即将兔子全年经济增长预测上调回4.7%，并表示，若90天内达成双边协议，增长还有进一步上调空间。

对外贸企业来说，这90天估计将会是一个疯狂的窗口交易期，为了避免90天后政策变化带来的不确定性和损失，

进出口贸易商必然抓住这90天的关键期疯狂做业务单，而对于交易市场而言，过去相对稳定的交易周期现在变成在有限时间内做交易，策略的时间安排成了明牌，对交易者而言，这会是完全不同的游戏规则和挑战，于是川总的推特将会成为市场最重要的风向标，川总将成为搅动全球最大金融市场最直接的力量，这就是真正的权力。

利用关税规则的反复调整，川总成了真正的关税帝君。进出口贸易从业者真的有必要在家里设个牌位，拜拜这位帝君，这就是西游记里神仙的惯有操作，先布下灾祸让各位诚惶诚恐，然后再仙术一点缓解痛苦，最后必然是大家纷纷磕头，求神仙保佑了。

从这个角度看，对于如何当王，甚至当上帝，川总是颇有心得的。

而从川总最终要让关键制造也回流美国的目的来看，这90天其实也是给不少企业加速在美国市场的考察与落地的窗口，也就是美国执意要争夺的产业，钢铁，造船，医药，芯片等，美国不会束手就擒，还依然会继续推进，而这一紧一松的政策试探，会让很多人为了规避痛苦体验，开始选择布局美国。

你有没有这种经历，当一个股票一下子跌停板的时候，你很痛苦，但你很少选择卖出，但是一旦这个股票从跌停板小幅涨了一点，你会很快卖出，哪怕是割肉，因为人有回避痛苦体验的天性，而这次突如其来的关税暴击，会让很多外贸企业猝不及防的陷入绝境，但是因为来得太快，很多人还来不及细品这个痛苦可能造成的灾难性后果，然而90天的缓冲期就像勒在脖子上的绳索，会让人开始细细反当中美真正刚性脱钩可能带来的巨大冲击和痛苦，从而开始思考出路和做出选择，所以表面上看兔子拿到了缓期执行的特赦令，但实际上可能产生的温水煮青蛙效应会比当时一下子打死带来更大的潜在的破坏力。

所以，现在的兔子并不是要松一口气的时候，而是要让美国在90天之后没有继续加码或者来打回马枪的机会，也就是说，接下来不但要跟美国继续谈，还要反过来给美国制造压力，让美国失去主动，才能避免川总这种极限施压之后的缓冲窗口期对兔子造成的伤害。

换句话说，兔子要向川总证明，自己可以捏着美国的命门，甚至随时打痛美国，这种平等的对话才能延续。

此外，值得注意的是，这次川普之所以愿意谈，是因为自己的关税战给美国带来了实实在在的损失，且不论美国股市蒸发的数万亿美元，仅仅是这一个月，各个跨国因为关税问题造成的成本增加就超过数百亿美元。

通用汽车预计，关税将导致集团在今年承担50亿美元的相关成本；苹果公司预计这个季度的成本提高9亿美元；英伟达预计新的出口管制措施将让成本增加55亿美元。Facebook 母公司 Meta Platforms预测今年的资本开支可能增加多达70亿美元。

美国媒体甚至认为，川总发动关税战是掉入了领导布置好的陷阱，认为兔子为了对付川总的关税战，已经做了大量的工作，只等着美国来跳坑。

纽约时报甚至披露，早在2020年4月，川普第一次发动关税战时。兔子高层就已经开会讨论如何通过一场对抗来扭转对美态势。通过巩固兔子作为全球首屈一指的制造业基地的地位，来遏制其他国家发动关税战的可能性。包括对一些稀有金属的限制性管理办法，2024年底，兔子就对33个非洲国家，实施100%类目进口零关税。

兔子与东盟自由贸易协定也规定了，要逐步走向全面零关税。

兔子还在扩大对巴西、阿根廷以及乌克兰的农产品进口，加上中日韩自贸协定、中欧投资协定重放，都会继续降低兔子的进口关税。

在美国看来，兔子为了确保自己能扛住美国的打击做了太多工作，这让美国人很愤怒，我打你你站定就好了，认个错跪下就完了，为什么要搞这么多事情，还要公开喊不跪，还要到处找防护降低挨打的痛感，可见美国在霸权思维上走得多远多彻底，甚至可以说，现在这帮美国人几乎忘了美国当年是怎么富起来的，认为霸权是理所当然的，以至于不能实施霸权就是受了欺负，所以，从这个角度看，兔子喊出不跪已经是冒犯，接下来要让美国佬认清形势，还需要更硬的拳头来讲讲道理。

对中美关系而言，这场谈判算是一个新起点，双方降低的关税固然重要，但更重要的是双方都在调整对彼此的认知，在联合声明中有两个“认识到”很关键，这就是在新的力量注入双方认知后做出的调整，

第一，认识到双边经贸关系对两国和全球经济的重要性；

第二，认识到可持续的、长期的、互利的双边经贸关系的重要性。

当然这其中主要是美国认识到，而美国也不是说以前认识不到，只是以前不愿意认识到，现在不得不认识到。

只能说这次硬刚出来的谈判机会，是通过美国股债汇三杀制造的痛感让川总觉察到的，所以痛对美国人来说，很重要，要持续的制造新痛点，才能让认知一直存在偏差的美国人不断调整，中美关系才能真正的行稳致远。

米糕祝各位晚安