



猫哥助理YY 的主题

2025/4/909:58

为什么中国这一次选择不妥协?

猫哥原创

借着评论区关闭的时间点，给大家继续讲点深度的内容。今天给大家讲的内容我估计在公开社交平台可能是很难看到的。

我的粉丝群有做外贸的，对于本次关税大战影响或者说损失很大，估计做外贸的心理有很大的疑虑，但是目前现在的舆论氛围，即使有疑虑也只能憋着不敢讲，今天我就把你们的疑虑摊开来讲一讲。

昨天看到一篇文章是这样讲的，本次中国选择硬钢不妥协，固然能赢得民族主义情绪的叫好，但是真正开工厂的才知道丢掉美国市场意味着什么。意味着很多工厂会倒闭，很多工人会下岗，很多人饭碗会丢掉。

所以，为什么不能选择对美妥协呢？虽然妥协面子上很不好看，但是为了几百万上千万老百姓的生计，即便跪着把这个钱赚了也没有什么大不了的。毕竟天大地大吃饭最大。

这篇文章阐述的观点有没有道理？

实事求是的说还是有一定道理的，但是这篇文章对于本次关税战的本质认识还不够深刻，今天我就把这些深层次的东西给大家讲一讲。

首先，2018年—2019年美国对华发起贸易战，以2019年12月中美签订第一阶段贸易协议为标志，实际上我们为了保住美国市场选择的是妥协。

妥协付出的代价是什么呢？

美方对大致3000亿美元中国商品加征7.5%—25%不等的关税。

然后中方承诺未来每年增加采购美方2000亿美元农产品与能源（后来因为拜登上台，这个协议没有完全执行）。

为了对冲美方加征关税的影响，人民币兑美元从6.5贬值到7.3左右，贬值幅度达到十几个百分点。那么大家知道人民币这么贬值意味着什么吗？

这里引用一段哈佛经济学博士，也是特朗普1.0时期担任财政部高级经济政策顾问的Miran 的描述：

2018年——2019年，中国通过货币贬值承担了特朗普历史性关税的代价，其公民在国际市场上购买力下降，变得更加贫穷，而这笔由中国支付的关税收入被用于资助特朗普总统为美国工人与企业减税。

看到没有，这就是美方加征关税的逻辑。

美方认为，美国是全球最大的消费市场，全世界每年进口金额一共就是24万亿美元，美国一个国家就占3.3万亿美元，最为关键的是，美国进口支付的是美元，是全球硬通货，其他国家你去做出口可能要承担巨大的汇率风险（阿根廷、印度、俄罗斯纷纷为此点赞）。

所以其他国家为了保住美国市场，是愿意为关税买单的——其含义就是，假如中国向美国出口一个打火机在美国卖价是10元，现在美国加征30%关税，也就是3元，中国政府为了保住美国市场，是愿意支付3元给美国政府的，结果就是打火机在美国依然是售价10元，中国政府买单的方式可能是人民币贬值或者加大出口退税力度。

好吧，在2018年——2019年，我们选择妥协，并且为此而买单，逻辑就是这个——为了几百万上千万老百姓的生计，即便跪着把这个钱赚了也没有什么大不了的。毕竟天大地大吃饭最大。

但是本轮特朗普的关税战，对中方开价是什么？是再次加征54%的关税！

也就是说，如果中国政府选择妥协，为了保住5000亿美元的出口市场，就要给特朗普政府支付整整2500亿美元！

当然，特朗普也开出条件，如果中方愿意出售tiktok，特朗普也愿意减免中国的关税。

大家不要认为，只要我们愿意出售tiktok，特朗普就可以将这个加征的关税归0，这是绝对不可能的。

为什么？

看看以色列，以色列与美国是啥关系这个不用我过多描述了吧，本次特朗普挑起关税大战之后，以色列立刻宣布对美产品0关税，然后内塔亲自跑到美国与特朗普谈判，最后的结果依然是美国对以色列产品额外加征17%关税。

美国与以色列贸易一共才370亿美元，以色列对美贸易顺差才74亿美元，美国都不依不饶对以色列加征17%额外关税。

所以，即便我们同意出售tiktok 给美国，同意将李嘉诚全球几十个港口出售给美国，同意每年增加采购2000亿美元以上的美国农产品与能源，最后美国依然会对中国商品加征20%左右关税（高于以色列的17%）——也就是中国政府每年还要额外给美国政府支付1000亿美元。

这种妥协的结果不但经济上代价极大，而且政治上代价也极大。

那么选择不妥协呢？

现在美国对我们关税已经加到104%，未来对美出口可能要损失50%—60%。大致会丢掉3000亿美元的出口。

为什么美方关税都高达100%，出口也只丢掉3000亿美元？

逻辑就是，单价在50美元以下的中国商品竞争力非常大。

比如浙江工厂生产的咖啡杯，我们出厂价是0.8美元，在纽约超市标价是48美元；

中国工厂生产的蓝牙耳机出批发厂价3美元，美国德州工厂出厂价是22美元；

义乌生产的LED 灯泡报价0.5美元，而密西根工厂生产的同类产品报价是22美元；

深圳生产的空气炸锅59人民币质保3年，而芝加哥生产的同类产品报价是499美元质保半年。

所以，对关税影响最大的是单位价值高的产品，比如最近几年，数据显示中国出口美国的手机、笔记本电脑、新能源汽车数量一直在增长，那么问题来了，如果美方104%的关税大棒砸下来，这些出口到美国的手机、笔记本电脑、新能源汽车肯定影响很大，但是大家猜一猜，出口美国的手机、笔记本电脑、新能源汽车是什么品牌？

是华为小米比亚迪吗？当然不是，是苹果、特斯拉！

这些出口的丢失我们当然也会损失一些就业与税收，但是利润大头的损失却是苹果与特斯拉。

所以，中国选择不妥协的逻辑就是，与其花费巨大代价来——给美方支付2500亿美元（或者同等价值的其他等价物）保住可能丢掉的3000亿美元的出口。

不如把这个钱留在国内来激活消费。

所以，不是中国不为几百万老百姓的生计考虑（2018年——2019年就做出妥协，结果就是特朗普2.0得寸进尺开出更加苛刻的条件），而是美方开出的条件实在是没法满足，或者说太不划算——给美方支付2500亿美元保住3000亿美元的出口。

在美方关税战之前，我们领导人就提出，中国已经为超预期冲击做好了准备，其实就是已经相当于告知美方，如果开出条件过高，我们这一次是不会妥协的——我们会选择把钱留在国内启动消费。

下一步，相信国家很快会出台超预期的财政刺激大招。

最后在说一下，现在社交平台上传什么中方的反制让特朗普慌作一团什么，统统都是胡扯。

首先，我们的关税反制固然是针对美国农产品与能源，但是特朗普现在根本就不担心国内农产品与能源销售，原因很简单，现在特朗普是向全世界开战，被迫做出妥协的国家一抓一大把，也就是说美国农产品与能源未来有的是买家。

真正可能打痛特朗普的是我们稀土与关键物资的出口管制，这才是我们独一无二无可替代的东西。

所以，中国选择不妥协的逻辑就是，与其花费巨大代价来——给美方支付2500亿美元（或者同等价值的其他等价物）保住可能丢掉的3000亿美元的出口。

不如把这个钱留在国内来激活消费。

所以，不是中国不为几百万老百姓的生计考虑（2018年——2019年就做出妥协，结果就是特朗普2.0得寸进尺开出更加苛刻的条件），而是美方开出的条件实在是没法满足，或者说太不划算——给美方支付2500亿美元保住3000亿美元的出口。

在美方关税战之前，我们领导人就提出，中国已经为超预期冲击做好了准备，其实就是已经相当于告知美方，如果开出条件过高，我们这一次是不会妥协的——我们会选择把钱留在国内启动消费。

下一步，相信国家很快会出台超预期的财政刺激大招。

最后在说一下，现在社交平台上传什么中方的反制让特朗普慌作一团什么，统统都是胡扯。

首先，我们的关税反制固然是针对美国农产品与能源，但是特朗普现在根本就不担心国内农产品与能源销售，原因很简单，现在特朗普是向全世界开战，被迫做出妥协的国家一抓一大把，也就是说美国农产品与能源未来有的是买家。

真正可能打痛特朗普的是我们稀土与关键物资的出口管制，这才是我们独一无二无可替代的东西。