

米联储见闻 250424：锦帆游戏西江水（川普的关税战已歇斯底里）

你好，我是米糕

川总是彻底放飞自己了，发出江湖令，完全不藏着掖着了，主动邀请川普币的头部持有者参加自己的独家信息俱乐部，全球第一大国的总统居然成了全球最大的游资领袖，这尼玛已经不是裁判员自己亲自踢球这么简单了，这是拿公器当私器，公开利用政策制定权对全世界的财富进行肆意掠夺了，这岂止是脸都不要了，简直是毫无下限，这几天光是川普团队关于中美谈判的消息翻来覆去的折腾，美股是上串下跳，继折腾完美国媒体人之后，川总现在要累坏美国的交易员，就是是给内幕消息，这么高频的 180 度的调头，光是反复操作也要累死人，黄金现在已经比游资股票还敏感，昨天跌 5%，今天又涨 2%，金店里的价格牌每十分钟就要调整，买实物金买出了大宗期货的感觉，这是什么，这就是战时才会有的感觉呀。关税什么的，大家现在已经没感觉，似乎对于川普继续作出多么荒诞的操作，也不觉得奇怪了。

现在最直观的感受是前往加州港口的货船数量大幅下降，有美国工人指货柜船都在掉头往回，“每天盯着看新闻，不知道下一刻会发生什么”。洛杉矶港和长滩港，是接收中国货运和其他亚洲贸易的主要港口。美国 CNBC 引述船舶追踪系统 Port

Optimizer 数据表示，过去一周，离开中国前往南加州港口的货船数量周比下降 29%。与去年同期相比，计划在 5 月 4 日至 10 日当周抵达港口的货船数量减少 44%。这意味着，将近一半的进口货物可能会延迟甚至缺席。洛杉矶县经济发展局在最近一份报告指出，川普关税威胁到当地 5000 亿美元的收入，并使 200 万名当地工人的工作面临风险。由此可以理解为什么纽森要振臂一呼跟川总的关税战唱反调了。

随着货物进港量的减少，伴随着美元大幅降低，其实即便不考虑全球金融市场的主动规避风险，光是实体贸易交易出现近 50% 的跌幅，美元也必然遭受冲击近几个月来，美元大幅下跌。去年川普当选时，由于美国经济增长相对强劲，美元走强。但是随着关税战以及川普几乎公开喊话美联储将息，导致美元收益预期大幅降低，以至于美元出现“相当令人震惊”的跌幅，虽然美股还有投资的热钱利用各种杠杆工具让指数大起大落，美债和美元都陷入了一蹶不振的境地，尤其是美债，机构和央行连短期投机的动机都没有，美债从全球最稳定的金融资产一夜之间变成了人人退避三舍的东西，毕竟被人用枪顶着头让你吃的东西，肯定不会是什么山珍海味。

美元下跌意味着美国商品出口变得更便宜，但美国现在能卖的主要还是农产品，美国驻华大使馆最近就在卖力的吆喝阿拉斯加的海鲜，而对于需要大量

进口物品的美国来说，关税叠加美元走低，导致物价承受巨大的压力。强势美元一直被视为美国政治力量的象征，人们甚至无法想象美元失去世界储备货币地位世界将会怎样，但历史经验告诉我们，人类的适应能力是非常快的，哪怕现在空气稀薄四分之三，人们也会迅速适应，并找到更好的应对方法，更何况这一张绿钞票，就像人们无法想象被踢出swift的俄罗斯将如何发展经济和进行贸易交易一样，事实证明，没什么，经济增长可能更快，毕竟没有中间商赚差价，而且不再担心被人拿捏。

任何人和任何力量都不要太把自己当回事，以为这世界少了谁不转。就像高志凯所言，在这个地球的人类史上，大部分时间都没有美国，中华文明照样存在了5000年，别以为失去了一个美国市场就会要了谁的命。一旦美元作为公器开始成为无理由攻击使用者的工具，美国就丧失了主权货币的公信力，美元作为全球基础货币的合法性自然会遭到质疑。

中国在工业产业链的方面的优势为中国带来几十年的时间窗口，因为要具备与中国相类似的产业能力和规模是需要时间来复制的，更可怕的是，当你复制中国现在的产业规模和能力的时候，中国还在以更快的速度，更低的成本去推动产业链的发展，比如某些产品即便承受着三倍的关税价格后，售价依然低于美国本土制造，随着自动化在产业链的进一步深入，这种成本优势还会降低，由于双方在工

业水平上已经不是一个纬度的规模和产能，导致希望通过关税战来迫使产业链转移失去了意义，**也就是所谓的能力强到一定地步，任何阴谋诡计都失去意义。**而在中美对抗进一步升级的同时，中国开始毫不掩饰自己在超越美国方面的野心和能力，如果说过去还有一点害怕当出头鸟的顾虑，现在可以说是肆无忌惮了。既然都已经撕破脸了，就不要怪我们不给你们留颜面。

美国已不再是中国最大的出口市场，而中国在 2023 年已是 60 个国家的最大贸易伙伴，几乎是美国的两倍。作为世界最大的出口国，中国在 2024 年底创下了 1 万亿美元的贸易顺差。美国想要依靠一个美国市场就把中国干死几乎不可能，更何况，中国现在对美是单向开放，144 小时免签，如果美国选择自我封闭，只会让更多的资源流向中国，因为中国货品如果在中美之间差价超过三倍，只会催生大量的黄牛和代购，更多的中间商赚差价，而不是让中国商品彻底被赶出美国市场。所以，相比于过去中国软言相劝，这次对于美国想利用双边贸易谈判孤立中国，中方的态度是警告各国不要“以牺牲中国利益为代价达成协议。言下之意，谁捅我，我就会加倍还回去，我对美国都可以这么强硬，其余不怕死的试试看。

在关税战没有取得想要的打击效果后，4 月 17 日，美国贸易代表办公室(USTR)开始跑出所谓的王炸，公布针对中国航运、物流和造船业 301 调查

结果，并公布对中国航运企业及中国造船舶收费标准，具体执行措施分两个阶段，主要内容如下，第一阶段在 180 天后生效，明确了针对中国船东和运营的船舶及非中国航运企业使用中国建造的船舶征收费用，按照船舶净吨位计算，在挂靠美国海关管理的第一个港口时收费，每年最多 5 次，费率随时间递增。此外，也将外国建造的汽车运输船纳入收费范围。第二阶段是 3 年后生效，对挂靠美国港口的非美国液化天然气船进行收费，所谓美国天然气船，指由美国建造、船旗国是美国并由美国公司运营，费率逐年升高。

对比第一版议案，最新公布的版本的主要改变是增加了 180 天的缓冲期；删掉了拥有中国建造船舶的船队中，非中国建造船舶挂靠美国港口的收费；在船队层面，缩小了收费船舶标准范围，增加对中国的针对性；在汽车运输船和液化天然气船这两种船型中，对所有非美国船舶进行收费，加强了对非美国船舶的排他性。美国国内外不少业内人士曾陆续发表谈话反对美国该项法案的实施。认为如果法案实施，他的公司只能退出美国市场。原因是该公司船队所有船舶均为 2015-2016 年间在中国建造，对于这些公司来说，不可能在短期内全部换掉自己的资产，只能是不做美国的贸易航运。这意味着行业会出现大幅的调整，比如大型航运公司将自己资产分为非中国船只和中国船只，由于能前往美国和面资格的船只数量少，必将让航运成本大幅降低，这简洁就会导致所有美国到岸产品的价格大幅

增加,与之对应的是非美国市场的航运价格会大幅降价,以至于全球可能都会从更低的航运成本中获益,大部分公司已经拥有大量的船只,即便会调整中国的船只订单,但本身大船的订单都是产能有限,往后排期的,川总自己都 78 岁了,任期也只有 4 年,现在花更高的订单价订船,未来如果政策调整,就会显得很傻逼,更何况以美国目前造船的能力和效率,川总下台之前能否完成订单都不好说。

不过,中国造船业的崛起主要集中于近十年,而船舶使用周期通常长达数十年,加上全球二手船交易市场庞大,因此中国造船目前在现有船队中的占比并没有很高。据克拉克森数据统计,在全球现有船队中,由中国建造的船舶数量占比 23%,日本占比 20%,韩国占比 8%,印尼占比 7%,美国占比 4%,其他占比 38%。中国建造集装箱船在中国建造的集装箱船占比 39%,干散货船(Dry Bulk Carrier)占比 48%,油轮占比 28%;全球船舶在手订单中,中国船在世界船队中的存量还不算大,但增量很多。进群加微信 pep854 值得一提的是,2024 年中国的集装箱船订单占比 69%,韩国占比 23%,日本占比 6%,也就是说,中日韩三国在集装箱造船领域近乎完全垄断。中国在环保领域优势突出,承接了全球近 71.7%的环保绿色动力船舶订单;欧洲只在邮轮等细分领域还占据主导地位。从实际运营模式来看,集装箱船舶通常采用固定航线的周班定期班轮模式,类似公交车的运营方式,按既定顺

序停靠多个港口；而干散货船和油轮更多采用航次租船或光船租赁模式，无固定线路，类似网约车或包车的服务方式。由于集装箱船舶需频繁挂靠多个港口，涉及分阶段收费，且单个集装箱运费需根据起运港与目的港分摊，若因美国 301 法案调整航线，集装箱船舶的运营成本与调整难度将显著高于其他船型。

根据美国海关与克拉克森等机构综合统计，美国集装箱海运年出口量约 1390 万标准箱(TEU)，进口量 3400 万标准箱，全球集装箱海运贸易总量为 2.127 亿标准箱，美国市场占比约 22.5%。如果以运营美国航线的船舶规模、载箱量、停靠频次等参数测算，法案执行时如果采用单次收费模式，美西海岸和美东海岸航线每标箱成本将分别增加 450-550 美元和 200-300 美元，占当前运价的 30-45%和 12-17%；如果采用叠加 4-5 次收费模式，成本增幅可能达 100-300%。大佬文集圈这个幅度虽低于 2020 年至 2022 年疫情期间海运价格暴涨水平，但历史经验表明，航运企业极可能将新增成本直接转嫁至运费，且企业几乎无法调整航线一样。

美国通过法案人为抬高航运成本，可能使本国市场重回疫情状态，而全球其他地区运价会趋于平稳。

从市场原理来说，美国市场面临的问题和俄罗斯市场在 2022 年以来的经历相似，都是市场外力因素

推高了市场准入成本，导致供应出现短缺。2022 年俄乌冲突爆发后，占据全球海运运力主体的欧美企业集体撤出俄罗斯市场，俄罗斯 2021 年港口集装箱吞吐量 526 万标箱，2022 年因俄乌冲突降至 391 万标箱，2023 年数据缺失，2024 年 1-9 月回升至 343.3 万标箱，全年预计恢复至 530 万标箱，基本达到战前水平。

在 2022 年前，俄罗斯集装箱海运市场的主体与世界其他沿海国家类似，主要由全球前十大航运巨头及区域性支线小航运公司构成。战争引发欧美制裁后，多数全球性航运巨头选择退出俄罗斯市场，导致俄罗斯集装箱海运市场格局剧变，地中海航运 (MSC) 仍通过比利时安特卫普等港口中转，维持圣彼得堡航线服务，排名全球第五的中国台湾地区长荣海运也没有完全撤离俄罗斯市场。

俄罗斯市场当前的最大份额已被新入局的小型及区域性航运公司占据，这些企业此前鲜为人知，且多成立于制裁后。其运营船舶普遍是通过二手交易而来的船龄较长、载箱量较小的船舶。这些小公司专注于非欧美市场，并借助法律架构规避欧美制裁风险，其单箱运输成本高于全球承运人的大型船舶。从企业背景看，填补欧美企业空缺的主要是俄罗斯本土公司和中国企业。在运输线路物方面，欧洲至俄罗斯的货物依然存在，只是需要通过迪拜、中国沿海等港口中转，但圣彼得堡的角色发生微妙变化，此前作为支线港需依赖干线枢纽，如今部分

新航线直接将其设为目的港，客观上提升了该港的行业地位。同时，一些航运企业通过在临近俄罗斯的他国港口延长免费用箱期，为俄罗斯客户预留公路/铁路转运时间，间接维持服务能力。一通操作下来，代价是市场效率的下降：绕行中转、小型船舶的高成本加上合规风险溢价，最终推高俄罗斯海运运费，政策干预的代价终将由目标市场消费者承担。

任何博弈必然都有代价，人是这个世界最灵活的生物，风浪越大雨越大，这种近乎畸形的行政干预必然导致大量围绕非市场因素解决问题而产生的暴富机会，如果美国真的执行这一政策，一定会让某些人赚到盆满钵满。

米糕，祝各位晚安