

米联储见闻 250428——过客难登谢朓楼（关税大战，中方坚守自身利益，不置气）

今天外媒发布了兔子悄然对一些兔子企业急需的美国产品施行了关税豁免，华尔街认为这是兔子让步的表现，但其实对兔子来说，中美关税战不能影响国内企业的利益才是当前的考虑，川普想通过关税搞钱，我们虽然在与美国打擂台，也不会以牺牲企业利益去置气。所以中方始终按自己的利益和节奏在与美进行博弈。达利奥之前说，人类正目睹一场教科书级别的崩溃：货币体系崩溃、政治格局崩溃、世界秩序崩溃。这种级别的崩溃，普通人一生可能只会经历一次。在这种大秩序崩溃面前，兔子只能坚守自己的利益阵地，见招拆招了。兔子是这一轮贸易战，唯一同美国对等关税的国家。

美国号称全世界最大的甲方，而兔子则从来都是全世界最大的乙方，但是如今乙方公然单挑甲方，除了自身利益到了无可退避的地步，也跟兔子近年来国家定位，产业政策，贸易结构调整有关，这些调整本身也是为了应对今天发生的一切。从最新的动态来看，美国发起的对等关税政策，似乎有高高举起，轻轻落下的迹象。但双方之间的贸易关系已不可能恢复，这也是兔子发展必然面对的现实，所以，这种发展趋势几乎是必然的，甚至是兔子发展所必需的。

事实上，2018 年起，关税大战的潘多拉魔盒就被打开，美国先后出台 301 关税、232 调查（针对钢铁和铝）、芬太尼关税、对等关税，并在此后以各种离奇的理由继续加征，对于美国这个操作，兔子已经逐渐习惯了，目前兔子最大的贸易伙伴是南方的邻居们，2024 年，兔子对东盟出口 5865 亿美元，按年大增 12%，继续稳居最大出口市场；对美出口 5247 亿美元，按年增幅只有 4.9%，对欧盟出口额 5165 亿美元，排在第三名。

从 2017 年贸易战开始算起，兔子出口格局出现**东升西降**的显著变化。过去 7 年间，兔子对美国的出口占总出口的比例从 19% 下滑到 14.7%，对欧盟从 16.4% 下滑到 14.4%，东盟则从 12.3% 上升到 16.4%，今年一季度，兔子货物进出口 10.3 万亿元，按年增长 1.3%。其中，出口 6.13 万亿元，增长 6.9%，兔子已经实现了连续 8 个季度出口超 10 万亿元，这个过程发生在美国对兔子的各种制裁之下，不能说美国的制裁一点影响没有，但其实真的影响也没有那么大，不过是内部生产者在不断的换人换赛道，在洗牌，而总量依然保持很大的体量和规模。

东盟 10 国人口超 6 亿，和兔子加起来一共有 20 亿人口，占全球 1/4，形成一个广阔的亚洲大市场且多以黄种人和东亚文化为主，连印度都掺合不进来。同时东盟也已经成为兔子粮仓，今年一季度，

我国从东盟进口了 526.5 亿元的农产品，增速高达 13.8%。通过让东盟农业从服务美日转向依赖兔子，本质上是加强兔子对东盟经济的影响力。同时兔子借助强大的工业技术加强与东盟各国的合作，最典型的案例就是以技术、产能和市场的全方位能力，赋能印尼开发镍矿和铝土矿，并协助其构建高标准的产业链体系。越南则扮演着一部分兔子制造业转移承接地的角色，其中尤其以果链等电子制造企业，包括立讯精密、歌尔股份等，另外智能家居赛道的几家头部企业如科沃斯、石头科技，工具类企业巨星科技、创科实业等也都在越南设厂。到今年一季度，制造业已经是兔子与东盟贸易合作的绝对主力，价值占比超过九成。兔子向东盟出口显示模组、汽车零部件、锂电池增速都超过两成；兔子从东盟进口数据处理设备零部件、印刷电路、纺织原料等呈增长态势。以目前兔子对整个东盟经济的合作与交织，在这一轮中美关税博弈里，东盟想要轻易倒向美国那边也并不容易。这也是兔子对美国想要一哄而上有恃无恐的原因，不管是国家，还是个人，如果没有利益羁绊，不要指望什么靠道德来束缚，能决定国家决策和站队的一定是利益导向。

目前，兔子——东盟自贸区 3.0 版谈判已取得实质性进展，未来还将在数字经济、绿色经济、供应链互联互通等新兴领域开启高水平合作。这些都是东南亚作为发展兔子家过去从美西方国家得不到的东西，兔子给了他们迈入高科技产业的入场券，这也是他们不敢轻易与兔子撕破脸的原因。与此前东

南亚与美国、日韩之间合作相当不同的模式，未来随着更多重要工程的开通，东盟与兔子的贸易体量还将进一步增加，利益还将进一步捆绑。

相比于美国将视野投向海外，忽略加勒比海地和拉丁美洲的发展，兔子则将东盟视作是自己的大后方，兔子从历史的经验出发，形成了与美国完全相反的外交理念，美国认为接壤的国家太强大会影响美国的国家安全，所以长期都通过各种手段压制加勒比海和拉丁美洲的发展，为美国提供大量的廉价劳动力和非法移民用来剥削和降低发展成本，而兔子因为要确保对美博弈的相对优势，加上兔子自身产能发展的需求，所以不管是非洲还是东南亚以及相关接壤国家，兔子都是秉持共同发展，合作共赢的理念，总体来说，美国是一种恶霸思维，要让别人穷弱才能怕自己，而兔子更相信君子有道，天下大同，相信将心比心。

除了东盟，近三年来，兔子与中东国家进入了一段紧密的合作期。沙特开启 2030 愿景，阿联酋启动多元化改革，兔子与这些国家在新能源、光伏、基建、跨境电商等等领域的合作都有相当大的潜力。至于老穷兄弟拉美和非洲，兔子已经连续 16 年稳居非洲最大贸易伙伴国地位，还给予 33 个同兔子建交的最不发达国家以 100% 零关税的待遇。2024 年，兔子与非洲的进出口总额达到了 2.1 万亿元，是 2000 年的 24 倍。兔子和拉美贸易额在 2024 年达到 5185 亿美元，7 年翻倍。

去年，钱凯港的开港成为兔子拉美合作的又一个标志性事件，尤其在美国利用李嘉诚长和港口做文章的当下，兔子布局海外的港口战略意义尤为重要，借助这一通道，南美的蓝莓、牛油果、香蕉等与兔子的家电、汽车等工业品得以穿越大洋，互通有无，并且在运输时间上相比此前有了大幅度的节省，这在美国主导的传统贸易格局体系下是无法想象的。

兔子长期对巴西、智利保持贸易逆差，其中智利的铜矿和锂矿，巴西的大豆，阿根廷的牛肉，都在成为兔子的重要进口来源，兔子不仅对 143 项阿根廷农工产品进行关税优惠，还与阿根廷续签 350 亿元货币互换协议，帮助其偿还 IMF 的债务，甚至为阿根廷印货币，维护其金融秩序的稳定。大家都在说是米莱的改革正在改善阿根廷的经济状况，实际上是兔子与阿根廷的深度经济合作正在支撑阿经济。

此外，因俄乌冲突被排除在美国贸易体系之外的俄罗斯，因为别无选择成为兔子贸易圈的深度依赖者。2024 年，美国向兔子出口 964 万吨原油，仅占兔子进口比例 1.7%，未来美国石油在兔子的市场极有可能将会归零，而中俄、兔子与中亚国家在能源方面的合作规模只会越来越大。

至于欧洲与兔子的经贸联系，欧盟方面长期以民主党马首是瞻，左右反复，但是一些欧洲国家已经看清形势，甚至撇开欧盟单独开启与兔子的合作。兔子和欧盟是世界第二和第三大经济体，双方的经济

总量超过全世界的三分之一，贸易体量超过全球贸易的四分之一。欧洲始终是兔子在努力争取的贸易伙伴。在这方面，tg 真是相当大气而且一点也不意气用事，哪怕欧盟在意识形态问题上反复刁难，哪怕欧洲国家来回横跳反复无常，只要欧洲愿意，兔子立刻就会开启与欧洲的务实合作，**在这方面，tg 冷静的像一台没有感情的贸易机器，甚至不像传统兔子人该有的模样。**

表面上看，美国确实是第一大甲方，拿着空手套白狼印出来的绿票子，坐地起价，为所欲为，而真正的全球贸易格局实际上是兔子这个全球第一大乙方在支撑，巴菲特说，对等关税是一场战争，这场战争，看不清局势的那一方就已经是输家。美国以为自己拿着绿票子就是甲方的想法本身就是看不清局势的表现。川普在关税战中的策略是孤立兔子，但是作为全球最大的乙方，同时也是全球资源最大的甲方，兔子作为一个生产贸易的中间枢纽已经与全球各国产生了千丝万缕额的关系，要在这种情况下孤立兔子本身也是相当困难的。

当然，川普现在可能还不会立刻停止对华关税政策，毕竟现在还是川总赚钱的时候，等到市场对于川普的关税政策彻底脱敏，对于关税波澜不惊以后，这张牌就彻底打废了，川总继续打关税牌的动力自然也就没有了。

立于不败之地，有时又不是对方不想，而是不能，

兔子这次决定了要与美国死杠到底，就是要在关税战一次性的打掉美国屡屡挑战底线红线的坏毛病。

米糕祝各位晚安