

汉月还从东海出

20250508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

这几天发生的事情实在太多了，世界局势正在剧烈的变化当中，若干年后回头看，我们真的就在历史飓风的暴风眼当中敲键盘。昨天印巴冲突的一场6:0, 让兔子军工股票长红了两天，一场突如其来的空中较量震惊全球，巴空军以6:0的压倒性战绩击落印度包括阵风、苏30、米格29在内的多架战机。这是近年来少有的空军实战记录，成为全球空中军事力量的一块试金石。也是主张和平发展的兔子军工制造第一次实战亮剑，是歼-10C、霹雳-15导弹和红旗-9防空系统的组合式亮剑。这次巴对印的实战记录，将彻底改变全球对兔子军力的评估。相比于远程导弹演习成功，这种近身肉搏的空战能力，将会让发展兔子家看到捍卫主权的希望，看到不跪的可能性。毕竟，如果巴基斯坦可以做到，很多学渣都会觉得自己又行了。

这场空战对决虽然经过印度媒体粉饰，从6:0变成了3:0，但是依然难以掩饰巴空军碾压式的降维打击能力。印度主动越境挑衅，被人秒杀，飞机还没有出境就被击落，在战果背后，是兔子制造近乎残酷的性价比，印度阵风单价2.5亿美元，而巴基斯坦歼-10CE 仅4000万美元；印度RBE-2 雷达仅836个砷化镓组件，歼-10C的KLJ-7A雷达则配备1400个氮化镓组件；印度米卡导弹射程不足80公里，巴方霹雳-15E 的打击范围超200公里。此外，这次巴展现的实战能力也是对军工采购理念的巨大冲击，万国拼凑的装备在体系化战备武装面前，就是一盘散沙，这意味着，今后军工出海将以套餐形式为主，现代战争已经不是单机为王的时代，需要的是系统战力，而掌握全产业链的兔子，在这方面的优势碾压全球。这就是制定规则的实力，如果你花钱买一两个所谓的王牌产品，最后在系统战力面前变成活靶子，你一定会调整自己的采购思路。

印度虽然是个发展中的特大穷国，但是常年保持蜜汁自信的贵族气质，在军购方面坚持只买贵的不买对的，迷信西方军工优势，却忽视体系适配，装备来源庞杂，就像印度土豪买衣服

一样，主打一个贵杂丑，毫无审美，宝石够大，牌子够贵，往身上堆就行了。印度的装备包括法国、俄罗斯、美国等多个国家的武器系统，导致后勤维护和体系兼容性面临严峻挑战。反观巴基斯坦，用有限军费打造中式小体系，专克印度的散装空军。加上中式装备皮实耐操，维护成本低，巴基斯坦空军年均实战训练超200小时，印军则不足120小时。印度想学以色列搞所谓外科手术式打击，但巴基斯坦可不是伊朗，更不是哈马斯，巴背后站着全球最强工业制造巨兽，打狗也不能乱打的。这场短兵相接在这个节骨眼发生，不但影响中美关系的走向，更影响全球格局的重构。纽约时报今天发了篇文章，有些酸楚的感慨，那个美国遥遥领先于兔子的时代已经彻底一去不复返了。

文章作者称她先后于2023年7月和最近前往兔子，所感受到的兔子的氛围大不相同，当时经济低迷，士气低落的兔子，现在似乎已经一扫晦气，甚至面对美国山崩地裂般的关税暴击也丝毫不畏惧，反而是充溢着乐观情绪。作者感慨兔子已在诸多技术领域与美国不相上下，甚至居于领先水平，尤其是在人工智能这样的前沿领域。而

且，兔子在技术传播、商业化和制造方面已经形成了真正的优势。进而呼吁美国人必须摒弃美国永远领先的思维定式。十年功夫，兔子已完成从“山寨之国”到世界级产品巨擘的蜕变，有些甚至超过西方的产品。2023年，兔子安装的工业机器人数量超过了其他国家之和。作者预言，如果兔子能够按计划在2030年占据全球制造业45%的份额，那么人工智能竞赛的下个篇章，将演变为全方位、多维度的白热化厮杀，届时美国必须动用自己的一切优势方能应对。但其实我觉得这位作者对美国还是太过乐观的，美国如果等到2030年采动用一切优势应对，估计只能直接给自己收尸了，事实上美国从十年前开始已经在竭尽全力的遏制兔子发展，到今天几乎到了弹尽粮绝，黔驴技穷的地步，如果说曾经还有军事实力可以作为筹码，但是在远程导弹，六代机试飞，超音速武器，以及这次印巴实战之后，美国已经没牌了，这就是事实。除非是抱着大家一起死的想法做斗争，除此之外，在对抗方面美国未来任何选择都将会是以更快更大程度牺牲美国自身利益为代价的，如果是棋局走到这一步，

几乎是**可以投子的**，但**好就好在**，**兔子不是冒进的棋手**，**tg从来不赌未来**。这是中美在瑞士的谈判，不会是结束，但是新时代的开始，兔子或将第一次以平等身份与美国进行会谈，相比于7年前中美双方进行的第一轮贸易谈判，世界局势早已今非昔比，这七年时间，兔子彻底让自己从餐盘里坐起来，坐到了餐桌边，开始跟美国正经讨论怎么吃饭的问题。虽然中美还是同样的领导人，但大家的想法已经彻底不一样了，手里的牌也完全不同了，当时美国对价值2000亿美元的兔子商品加征25%的关税，现在高达145%。7年前，你敢想象美国对话关税高达145%会发生什么事情，但是现在发生了，也仅仅只是发生了。七年前，刘鹤在**多轮与美国的贸易谈判后**，签下第一阶段贸易协议，但这份协议因各种原因“几乎没有履行”。此次参与谈判的何立峰此前是发改委主任，目前作为副总理分管兔子的经济、金融和工业事务。何是领导的铁杆“部下”，在其1985年空降厦门时，已是同事，一个认识了40年的同事。而在美国这边，七年前是姆努钦和莱特希泽；七年后是贝森特和格里尔。“鹰派”贸易代表莱特希泽在里根时代成功限制对美

出口，在川普第一任期，也成功主导了对华谈判；而此次的财长贝森特似乎比姆努钦更没有存在感，而川普内阁中相对鹰派的卢特尼克和贸易顾问纳瓦罗没有出现在中美谈判名单中。贸易代表格里尔曾是川普第一任期贸易代表办公室的首席幕僚，参与了与兔子、加拿大和墨西哥的贸易谈判。他就是那个在国会作证时被逼问为啥不知道关税暂停的人。从人选来看，川普派了两个好说话的，相对弱势的人，可见还是希望能有实质性的突破，而且在中美接触之前，川总抛出了与英国签订的贸易协定，果然最后还是当年的老爹给面子了。

相比于七年前双方依然选择在中美国内接触，此次双方选择了瑞士，说明现在的中美关系比7年前更紧张，以至于双方都不希望前往对方国家，担心力量失衡，选择中间国家表示双方都没有让步，试图在不失面子的情况下，让贸易对峙降级。都不想承认自己更想谈判和接触，以便让对方觉得自己妥协了，这种方式恰恰说明中美确实没有台面下的交易，所以连做戏都没法先通气。7年前的那次谈判，从2018年5月3日开始第一次谈判，到2020年1月15日签署第一阶段协议，持续了一

年半以上，但当时两国贸易面临的压力并不大，关税整体税率在20%左右徘徊。而这次关税达到145%，部分甚至达到245%，这个级别的税率是“无法交易”的状态。对美国而言，压力已经开始浮现，多家美国零售巨头的CEO与川普举行闭门会议，直接警告其关税政策将导致供应链中断，美国的货架很快就会空空如也，价格也会被迫上涨。亚马逊甚至公开威胁要在价格牌上标明川普税，提醒每一个在亚马逊购物的人，多支付的费用全部都是川普造成的，虽然最后还是不敢，但也足见零售商的压力。此外，新关税实施后，美国国债的利率在亚洲夜间交易时段升至5%，这意味着美国财政部如果发行新债券也必须设定更高的利率否则将无人购买，这将大幅推高美国财政的压力，美联储昨天表示将暂时不降息，甚至认为今年内都未有合适时机，这对于美债来说，压力将进一步增大，现在川普不得不考虑以最快的速度减少美国贸易逆差，那么就必须有能拿得出手的东西来卖，短期内能实现这一目标的唯一途径只剩美国取消对高科技出口的限制，虽然出于战略竞争考量，这个决策很艰难，但是在现实的经济帐本面前，留给川总

的选择也不多，毕竟战略安全肯定是五六年甚至更久以后的事情，而眼下债务和财税出问题，川总还能不能坐满四年都不好说，对现在的川总来说，芯片解禁确实是一杯甜蜜的毒酒，不过药效估计要五六年之后才会看到，但如果现在不喝，马上就会被渴死，川总的选择其实也不难。

所以，川总现在端着这杯酒在兔子面前晃悠，我愿意为你喝下这杯危及美国未来的毒酒，但你是不是也要让我现在就能尝到一点甜头，这对于兔子来说是个考验，降低关税，芯片解禁，都在兔子的愿望包里，但是要付出的代价，兔子需要审视清楚，毕竟，现在绳索已经勒到川总的脖子上，到底什么样的美国符合兔子的长期战略利益，是管理层最需要想清楚的问题，因为美国手里始终有刀，心里对兔子始终有恨，这样的对手和敌人，要如何与之相处，是一门学问，对抗其实是最容易的选择，无非是吃点苦，但与敌人共处是复杂得多的问题，要好好想清楚了。

米糕祝各位晚安