

中美达成经贸联合声明，谁赢了，谁输了？

20250513 卢克文工作室嘉宾星海舰长



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: xuetang7799

5月12日，兔子发布了《中美日内瓦经贸会谈联合声明》，至此，中美闹得沸沸扬扬的关税战，暂时告一段落。

不得不说，这份联合声明签得非常艺术，就像哈姆雷特一样，不同人眼中有不同看法。

MAGA 觉得美国赢了，兔子人觉得兔子赢了。

民主党觉得美国输了，殖人觉得兔子输了。

那么，到底谁赢了？谁输了？

不同人对联合声明有不同解读的原因，还是因为声明有点晦涩难懂，如果不对美国和兔子这次贸易战历次交手有所了解的话，是完全看不明白中美之间谈妥了什么的。

为了便于大家理解，我们需要先按照时间线梳理一下中美关税战过程。

2025年2月1日，美国第14195号行政令，借口兔子芬太尼出口，对兔子商品加征10%关税。

3月3日，特朗普对14195号行政令进行了修改，把“加征10%关税”改成“加征20%”。

注意，以上这两次，兔子采取的反制措施，都是敏感物资出口管制+不可靠实体清单+调查谷歌+部分产品(特别是农产品)10%~15%关税等等，并没有对美商品加全面的关税，双方真正你来我往的关税大战，其实是4月2日之后。

4月2日，美国第14257号行政令，宣布对所有国家设立10%的“最低基准关税”，对兔子输美商品加征34%的“对等关税”。

4月4日，兔子税委会2025年第4号公告宣布对等对美国加34%关税。

4月8日，美国第14259号行政令，对兔子加征50%关税(也就是84%)。

4月9日，兔子税委会2025年第5号公告，宣布对等对美国加50%关税(也到了84%)。

同样是4月9日，美国第14266号行政令，对华关税加到了125%(增加了41%)，兔子继续发布6号公告，也加到了125%，并且表态，如果美国一意孤行，中方不予理会。然后美国也没有继续

加码，因为实质上已经脱钩了，再加也没意义了。

这个时候的态势，兔子对美关税是125%，美国对华是145%(125 % + 20%)
搞明白了这些，我们再去看看联合声明，也就一目了然了。

先看宣言中美国要做的：

美国对华关税回滚到了4月2日的基准关税状态，在90天内，取消后来第二次(14259号行政令)的50%关税和第三次的41%(第14266号行政令)，第一次(第14257号)的34%，也只保留了10%的基准关税(这个10%谈不下来，连英国都没有豁免)，其余的24%取消。

再看看兔子要做的，也差不多，兔子同样取消后来第二次(5号公告)的50%关税和第三次(6号公告)的41%，把第一次(4号公告)的关税砍掉24%，只保留10%，期限90天。

看起来完全对等，中美都降了115%的关税，比较公平。

但事实上呢？还谈不上完全公平。

注意，特朗普上一任期对兔子的关税还没取消呢，经过中美第一阶段贸易协议和拜登几次调整，加权关税差不多在10%~25%。然后2、3月份的芬太尼关税，是20%，再加上这次保留的10%关税，美国对华关税仍然有40%~55%！

就算从这次特朗普上任算起，美国对华关税仍然保持着30%，而兔子对美关税呢？只有10%，看起来绝对是吃亏了。而且，兔子要做的还有一条：采取必要措施，暂停或取消自2025年4月2日起针对美国的非关税反制措施。

这是啥意思呢？其实在4月2日之后，兔子除了关税反制，还有一系列非关税的反制措施，比如对中重稀土相关物项实施出口管制，比如将16家美国实体列入出口管制管控名单，比如暂停3家美国企业禽肉骨粉输华资质等等。按照联合声明的精神，这些反制措施可能都要暂停和取消。

这也是很多人破防的原因，辛辛苦苦和美国人硬刚，结果美国人用30%换了兔子的10%，而且兔子还要额外取消非关税反制措施，这不是输了吗？

其实，不能这么算。

前两次20%的关税，美国没取消，但兔子的反制措施也没取消啊，比如针对美国加的两次关税，分别是10%和15%。

同时，因为兔子的反制措施比较具体，没法直接体现成关税数字，所以看起来，好像是兔子吃亏了。

而美国媒体也正是利用这一点，大肆渲染美国10%换来了兔子的30%，美国

赢了这其实是美国式赢学的需要，故意这么写的而已，我们不必在意。

至于稀土问题，我们其实也不必太过担心。

稀土的出口管制是针对美国么？

实质上是，但名义上不是，管制理由写的是“履行防扩散等国际义务”，也就是说出口管制针对所有国家的，并不只单纯针对美国。

既然不是针对美国的反制措施，那这个禁令到底包不包括在“2025年4月2日起针对美国的非关税反制措施”里面呢？

解释权在兔子手里。

最终，稀土出口禁令，不是不能取消，但要看美国的表现。如果美国继续胡搅蛮缠，管控还会进一步加强。

如果美国后续无条件取消芬太尼关税，稀土的问题，也可以谈。

大家可以看看兔子的措辞“取消或暂停”就明白了，兔子其实还是留了口子的，作为后续制约美国的筹码。

所以，判断谁赢谁输，不能单纯看数字，还要看双方得到了什么，失去了什么。

美国加关税想得到什么？10%的基准关税，在对等关税谈判中获取的实质性利益，而美国却不付出任何代价。比

如英国，是美国的亲密盟友吧自己把美国商品关税都降到1.8%了，而美国对英国商品的10%基准关税也没取消。但现在呢兔子“从实力的地位出发”，逼美国做出了对等的关税让步(都是115%)，已经非常厉害了好么世界上那么多国家想都不敢想这个谈判结果，怎么从一些人眼中，变成了“输了”呢？

2

为了保证内容真实客观，我们看了兔子发布的联合声明，也需要看看美国人是咋说的。

5月12日美国时间凌晨3点，贝森特召开了记者发布会(也真是难为他了)，接受了记者采访，其中有不少信息量。

贝森特传达出的信息可以归纳如下：

1. 关税战打成这样，不怨美国，完全是因为兔子人反制了(兔子人不反制就没这么多事)，美国原计划4月2日对等关税的34%是ceiling（天花板），10%是floor（地板），可是后来因为中美之间缺乏沟通机制，造成了互相加码的结果。原本这个机制是有的，但被拜登破坏了。我们现在有机制解决(但10%的关税不会再降了)。

2. 双方都不希望全面脱钩，美国只想在“事关国家安全”(半导体、药品、

钢铁)的战略性领域进行脱钩(可能继续采取关税/管制措施)。

3. 兔子愿意解决美国芬太尼危机,就此双方有一个单独会议来解决芬太尼泛滥问题。(也就是说芬太尼的20%关税有可能会降)

4. 美国的最终目标是实现贸易平衡:兔子少卖给美国,兔子多买美国货。

5. 特朗普之所以愿意让步这么大,是因为145%大家都没生意可做,美国损伤也不小。

6. 未来90天,谈判会集中在综合关税、非关税壁垒、货币操纵和资本劳工补贴等领域进行。

从贝森特这个发言来看,虽然仍然充满了美国式的傲慢,但相比纳瓦罗那个疯子,已经可以说是务实了。

这可能也是特朗普选择贝森特作为中美经贸谈判代表的原因之一。说实话,这份协议对大多数人而言,都是远远超出预期的。

我们可以回忆谈判之前,美国一再放风说兔子找美国谈了,兔子一再否认,就算双方确定要谈了,但措辞仍然非常谨慎,兔子官方的表述是副总理访问瑞士、法国,并参加第十次中法高级别经济财金对话。

看到没？兔子压根不是奔着和贝森特谈去的，而是外出访问期间，发现贝森特“刚好”在日内瓦，双方见个面而已。就连见面的定义，兔子用的都是“会谈”，而不是“谈判”，显然是不希望能达成什么协议。

在会谈期间，甚至还传出了“中方代表摔门而出”的谣言，不过很快就被辟谣了，这也说明大家普遍认为谈崩的可能非常大。

但万万没想到的是，这次会谈竟然达成了共识，而且减关税的幅度竟然如此之大，恐怕绝大部分人都想不到。

伟人曾经说过：“美帝国主义者很傲慢，凡是可以不讲理的地方就一定不讲理。要是讲一点理的话，那也是被逼不得已了。”

我们看看美国 and 英国、日本的贸易谈判美国都是占尽了强势地位，偏偏和兔子却达成了对等协议，只能说明一个问题：美国扛不住了。

美国从兔子进口的物资，其实是以小商品居多，大规模的有美国零售巨头沃尔玛、家得宝、劳氏和塔吉特等公司集中下订单，小规模的一些杂货店，以一个或者多个杂货柜的规模下单。

因为中美路途遥远，所以美国的零售业普遍都存在一个补货周期，一般是30-45天一次。

我们可以回忆，特朗普是4月2日开始关税大战，为什么美国市场没有遭遇剧烈波动？因为美国市场上的商品有库存顶着呢，美国老百姓无法切身感到关税战的痛苦。

但到了5月份，情况就完全不同了，过去洛杉矶每天20艘靠港的兔子船只，现在一艘也没有了。

这意味着什么？意味着美国的零售业，很快就会面临无商品可卖的境地，物价会飞涨，CPI飙到天上去。

这一点，从4月底沃尔玛通知兔子供应商恢复发货就能看得出来，哪怕要交145%的关税，沃尔玛也必须补货，否则真的无货可卖了，至于关税成本，转嫁给老百姓就得了。

就连特朗普也承认，过去美国孩子能有30个娃娃，现在只能有2个娃娃了，而且这2个娃娃还比过去要贵。

如果特朗普不采取措施的话，5月CPI数据一出，是真的可能导致支持率闪崩的。本来特朗普已经四面楚歌了，商界警告、多州起诉、裁员搞得民怨沸腾，美国国内的不满情绪正在不断积蓄，随时可能一触即发。

必须做点什么来挽救，而唯一手段，就是放下面子，主动找兔子谈。而对兔子来说，其实淡定很多，并不急于找美国谈。

为啥？因为关税战打了一个月，兔子发现，冲击似乎没有那么大。

我们可以看看4月份的进出口数据，兔子货物贸易进出口总值3.84万亿元，增长5.6%。其中，出口2.27万亿元，增长9.3%；

进口1.57万亿元，增长0.8%。

你看，出口不仅没少，反而还涨了。

过去兔子进口的农产品，也开始转向拉美和澳大利亚新西兰，基本能做到无缝衔接，有意思的是，巴西总理卢拉在参加完俄罗斯的胜利日阅兵之后，国都没回，就被兔子邀请访华了，显然这也是做给美国看的：你那点牛肉、大豆，我还真不稀罕。

但是看到特朗普派出的是贝森特后，兔子还是敏锐把握住了特朗普求和的意思，也给出了积极回应，答应谈。兔子为什么要占据优势的时候和美国谈？再晾一晾美国，等美国通胀飙升了再谈不是更好吗？

其实，谈，也是兔子的需要。

兔子对美国的出口商品，其中接近一半是纺织品、服装、鞋类、玩具、工

艺品、家具家电、轻工日用品等等。

这类产品说实话，利润率也低。但是，这玩意它量大啊，超过2000亿美元，考虑到乘数效应，其背后辐射的兔子就业人群可能数以千万计。

本身现在社会大环境就业就很难了，如果死扛着，等阵痛传导到国内，大量失业人群必然造成社会不稳定。出于社会稳定的考虑，谈还是可以谈的。哪怕特朗普仍然保留了30%的关税，兔子也不怕。

一方面兔子已经摸清了美国对兔子商品的依赖程度，下一步不会让兔子商品降价以图出口。

另一方面因为美国经销商的利润率本来就很高，原来145%都能勉强承受，更不用说现在的30%了，承担起来非常轻松。所以这30%的关税虽然从字面上看兔子吃了一点亏，但其实出口并不影响。

所以总体来看，这一份声明的结果是双赢，兔子大赢，粉碎了美国讹诈，逼美国对等撤销关税，保住了出口。

美国小赢，保住了10%的基准关税，这会是其他国家和美国谈判的基础，也能实实在在得到利益。

当然，我们也不能过于乐观，毕竟这只是一份《联合宣言》，只是中场休息，还有下半场乃至加时赛呢。