

(ARM)

问题：英国 ARM 公司宣布停止与华为的业务，将造成多大范围的影响？



IMF says U.S. companies are paying China tariff costs

40 次观看

👍 0 🗨️ 0 ➡️ 分享 📌 保存 ...



ARIRANG NEWS
2019年5月23日发布

订阅 14万

IMF '대중관세,美기업이 대부분 부담...루저는 미중 소비자'

(韩国阿里郎新闻：国际货币基金称是美国企业在承担关税成本)



Stockman: Trump Is a 'Hopeless, Mercantilist Protectionist'

27,630 次观看

👍 605 🗨️ 29 ➡️ 分享 📌 保存 ...



David Stockman
2019年5月14日发布

订阅 1.4万

David Stockman appears on Cheddar TV Business (May 14, 2019)

知乎 @John Hexa

(里根经济学之父斯托克曼：川普是个无可救药的重商主义者和保护主义者)



Trump Doesn't Have Leverage He Needs to Get a Successful Deal, Says Law Professor Gold

42,329 次观看

👍 207 💬 196 ➦ 分享 📌 保存 ...



Bloomberg Politics ✓
2019年5月22日发布

订阅 10万

May.22 – Matt Gold, adjunct professor of law at Fordham University, discusses the escalating trade war between the U.S. and China, how being part of the TPP could help negotiations and the rise of China as a superpower. He speaks on "Bloomberg Daybreak: Asia."

贸易战看似是发生在中美之间，其实并非如此。

贸易战实际上是美国国内的顺差受益者和逆差受益者（或贸易受益者和贸易受损者）的战争，中国只是被卷入其中罢了。

在本质上，这其实是美国的内战，这内战会严重的伤害美国自己的体制稳定性和市场影响力。如果他们控制不好，可能影响到美元乃至美国的主导地位。因为中国无法取代，对中国征税就如同中国对英特尔或者淡水河谷这种不可取代的企业征税。加征的每一分钱都是自己的消费者支付。

这危机对美国比对中国深刻得多。中国实际上并不需要特别的参与什么。美国对中国商品的征税几乎没有多大意义。

那么何以见得中国就真的是不可取代？

首先，短期替代中国的可能性是不存在的——

譬如我是一位法国投资商，我的得知中国铝业被强征 50%成本，以至于我开始出现了利润空间，我是否会考虑抓住这一机会趁机扩大我的铝业投资？

并不会，因为我知道万一贸易争端被解决，中国选手重回赛场，我因为这 50%征税而带来的所谓优势会瞬间荡然无存。

而我根本不认为天然低 50%成本的交易能够被所谓的“安全顾虑”长期抵制。因为人类历史上从未真正实现过这种长期抵制。

这种相持对我来说是很难利用的，即使它被坚持了一年之久，也并不说明它可以无限的延续下去，而且恰恰因为已经延续了一年，反而更加意味着它里结束之日恐怕更近了。

我要替代中国，我就也要画出那么大的地皮来建立港口，招揽大规模移民和开展同等规模的教育来准备人力资源，要进行的大量的谈判来确保原料价格稳定（否则我一开工原料价格就飞涨），还要建立上游下游大量的配套企业。

那么如果你等得不耐烦两年后与中国和解了，那么我这两年投下去的一百多个亿，你赔给我吗？

你保证赔的话，我可以投入。你能保证吗？

你保证了，我又凭什么要相信你呢？毕竟中国也得到过这种保证，看看中国现在的境地。

不是我不想赚这 25%利润，而是不好意思，实际上它只是一个幻想。不但我是这么想，我也知道所有其他人都是这么想。所以我们对这个“贸易战带来的机会”只能耸耸肩。

除非中国这个大玩家不知出于什么原因，表示了绝对不再重回赛场的意愿并且看起来有某种客观的依据令人不得不相信这的确是真的。

但目前看，这并不是实情。

对这种随时可能消失、但却需要重资产投入和长期坚持才能见效的所谓“投资机会”，没人会去“抓住”。

第二，以美国的——乃至其盟友的——人力成本、环境成本、政治体制成本而言，即使加征到 50%，也不能实现对对中国商品的有效替代。

首先，中国体系的成本优势在很大程度上是因为对明确决策的体制性效率优势。可以低价征地、可以强力的管控不稳定因素、绝对一体化的统一协作体系，这些要件恰恰是欧美所办不到的。

你把钢厂建在防城港，把轴承厂建在上海，和把钢厂建在法国然后把轴承厂建在德国，或者前者在加拿大后者在美国，其意义是完全不能相比的——因为防城港不可能去制裁上海，英国却可能脱欧，加拿大可能要跟你启动油气谈判。

中国的体制设计对于探索未知世界和激励开放性创造上问题重重，但却在降低成熟方案的实施成本上有难以比拟的优势。这是无法模仿的——更诡异的是，如果真的能惟妙惟肖的模仿了中国，则这位替代者就绝不是屠龙少年而是新的“恶龙”了，到时候再次因为“他们与我们不同”而出于“安全顾虑”去制裁这新“恶龙”吗？

其次，中国文化中根植于无超越性信仰而生成的对物质财富的看重一种稀缺物。这不是打个响指就可以生造出来的。其他国家因为拥有各种超越性的信仰，贫穷和落后就不足以形成足够的驱动力，也就不足以做到“马力全开”。他们会选择少吃两顿而不加班，甚至可以选择苦行修炼而不工作。

中国的极端世俗性对中国人的精神健康是一个很大的威胁，但却使得他们作为劳动力无法被匹敌。

第三，中国的地理位置独一无二，是不折不扣的中央之国。在同一纬度线上除了美国自己找不到第二个了。这在物流和资源集中上是无法取消的优势。

第四，中国的规模除了印度没人可以匹配。生产如果不能灵活迅速的规模化，就将在竞争中处于绝对的劣势。这方面我们不提了。

第五，建成在地理上极为接近、工艺上有数十年磨合的完整生产体系，所耗费的资源甚至要远远超过重建芯片和操作系统的成本。

如果一定要列举下去，还有很多其他难以翻越的困难。中国所持有的这些笨重的、“低端”的、需要大量配套和长期积累才能产生些微效益的产业，恰恰因为是苦差事，反而是比高端产业更不能替代的产业优势。

因为这些，美国的工业无论是产能还是水平，已经在中低端制造业上被中国拉开了足够的距离。中国无法替代，则这些增加的税收将直接被美国人自己支付。

我们现在看到的订单锐减，并非美国买家找到了别的替代供应商，而是如果将售价提高 25-50%，美国销售商担忧会无法维持现在的销量。于是只能先寻求保守方案，一面等待在成本上能与之前中国的水平相比较的其他供应商接替，一面等待客观的稀缺推动售价上涨到安全线。

然而美国人将会发现——试图依赖现有资本主义体系复制中国奇迹，在根本上是做不到的。

盟友无法接手，关税实际上就是在向美国消费者征收。他们只是会经历一个看似价格尚未明显上涨，只是存货在慢慢耗尽的短暂稳定期而已。

一旦库存耗尽，美国市场就会出现供应短缺。随后就会出现潮水般的价格上涨。

毕竟谁也不可能在几个月内填补中国退场带来的巨大供应真空。

到时候人们会体会到一个常识——面包、轮胎、排气管、皮鞋、卫生纸是比手机和互联网更加无法舍弃的需求。

即使中国退场，也没有人能以中国同样的规模和成本水平填补这空间。而且恰恰因为中国退场了，继任者们就更没有理由还以中国的价格水平来提供这种规模的服务。

你要消灭竞争，那么你当然要接受更高价格。

那时候这场贸易战的本质——美国国内的生产者对消费者的战争——就会真正无法掩盖的暴露出来。

第二，作为生产者的中国无法替代，作为需求者的中国更加无法替代。

我们手里的矿产，恰恰是因为中国的需求才可能以每年两位数的速度涨价。中国因为没有出口订单而停止购买，第二生产国又迟迟不愿投产，那么这些矿产资源卖给谁呢？

我们的生产技术，在很大程度上是以中国的生产条件为基准发展出来的。如果是拿去卖给印度或者马来西亚，那将是一次复杂的二次开发——到时候我们会发现印度和马来西亚的新合作伙伴为了能接下这些技术会大规模的购买中国人的技术服务。几十年合作所培养出的中间层工程师我们是没的，而其他国家也没可能变出来。世界不可能为此再等待第二个十年。如果中国人退出，我们为他们而特别发展出来的技术方案就会变成一文不值的废纸。

这辆车要这么造，不单是因为这样的轮子更有利于抓地，还因为能制造这轮胎的配套厂商就在五公里之外，合成这橡胶原料的工厂也在一百公里之内，而进口这橡胶的港口就在二十公里之外。如果不是这样，这个设计将会导致产品上市时间推迟一年以上，而且产能根本就没有多少。以至于这项设计整个的变得不经济。

技术实现的基础消失了，技术本身的“可贵性”从何而来呢？

超大数据量的处理技术的应用场景在很多方面只有中国。如果没有中国的需求，很多技术上的进步都是多余的。

没有中国病人的分担，药品开发的成本只有下调。对方事实上反而摆脱了限制仿制药的义务。我在提供，对方才有不仿制的合理立场，我不提供，对方当然不可能任由公民死亡。

没有中国的竞争，其他的厂家——包括我们自己的厂家——为什么要如此激进的更新自己的生产线？他们放缓更新生产线的步调，我们的工业技术研发的成本收回周期将势必延长。

所有的高科技产品都有同样的问题——先进并不是无端的显得宝贵，是因为被激烈的需求才显得宝贵。如果我们的买家开始顾虑继续维持这一需求会最终伤害到他们的生存，那么这些需求就会最终被替代或者直接被克制。人类毕竟过过石器时代的生活并且活下来了。

没有买家，“先进”只是无意义的燃烧金钱而已。

第三，最令人忧虑的是——中国实际上同时是最大的生产国也是最大的消费国。只是以前是为我们生产且消费我们的产品。他事实上可以去寻求自身的闭环——如同他们在过去几千年里所做的那样。

所以，贸易战中的中国实际上是处在优势位置，这些其实就是中国的底气——你想借此机会证明/重建你的支配地位，我也想借此机会让你明白我的支配地位。中国是拥有独一无二条件的国家，这样的国家一旦成为世界经济的重要组成部分，很自然想要另寻方案取代它是不可能的——否则何以称其为“独一无二”呢？

再造一个英特尔或者高通或者 ARM 是可能的，再造一个中国是不可能的。

因为英特尔和高通是人创造的，而中国是上帝创造的。

所以，这事对国内企业界某种意义上说是短期利空，长期利好的。

走国际合作之路，意味着某些生态位既然存在国外的更好版本，国内基本就没有机会了。既然现在出现了这样做的现实风险，那么无论这条禁令是否在几年内解除，国内都会生出强烈的自研、自产需求。

这在很大程度上不利于国内的消费者，但是在很大程度上有利于国内的企业。这也不失为塞翁失马。

毕竟，真的要打贸易战，应该是对自己国家的出口商品征重税。

并且，这里还有一个决定性的解决方案：

中国芯片产业前景到底怎么样？

<https://www.zhihu.com/answer/563613133>

编辑于 2019-06-24

<https://www.zhihu.com/answer/692568520>

评论区：

Q: 我太喜欢你的回答了，思维的维度非常高，超级喜欢，最喜欢看刷新我三观的观点

A: 那就多看看吧，一时半会不容易看完

Q: 正常人不该知道这么多且这么深，答主莫非是专业做产业战略研究的？

A: 也可能只是不是正常人：目

我不喜欢浪费读者的时间。

只要我写了，一定是有所值的。

Q: 非常感谢你的很多回答！

Q: 其实哪有那么多弯道超车？大多数这么玩的都翻车了，你看不见而已。老老实实搞才是正经。

A: 这不是“弯道超车”，这是要改变游戏规则

Q: 这不是“弯道超车”，这是要改变游戏规则

A: 美国消费者愿意等十年二十年吗？

还是那句话——前提是中国不再重返赛场。中国一旦重返赛场，那一堆小弟全都白欢喜了

Q: 中国是不是最大的消费国，对白宫来说没有任何意义。白宫不需要虚幻的大饼，需要的是向中国的货物出口数额，还有金融等领域的在华美企的利润。

A: 进口中国商品是吃了很大亏吗？

Q: 伤害了盟友，培养了敌人。

A: 这个就不争辩了

Q: 但是很遗憾。只要中国人可以破坏或者限制你这个体系，就像美国可以限制 gps 一样。那么，别国就有独立自主的强大内驱力。

A: 你需要了解一下什么叫做开源社区。

Q: 我们只需要做出可用的芯片来，送给全人类用……如果这个项目运行中中国断供芯片，有 PLAN B 吗？

A: 当然有，这个芯片方案本来就是开放版权。去找台积电做好了。台积电又没倒闭。

Q: 这老头的意思就是中国已经绑架了全世界，并且我们都死了，中国也不会死（自给自足）

A: 哪个老头？你说斯托克曼？

Q: 抱歉，我以为是那个老头讲的。

一看看穿本质的文章，非常精彩，你眼光广阔且深邃，受教了

A: 哦，斯托克曼的观点也差不多。

老实说这都是很朴素的东西，川普那帮人在装糊涂罢了。

Q: 美国不选用中国制造业，也可以尝试扶持其他国家啊，印度虽然问题重重，但是未尝不是一个好选择啊，为什么美国不扶持呢？

A: 价差太大。长期看不现实。

更新于 2023/10/19