



唐朝

2025-04-22 08:16

鼓捣猫腻，朋友们早上好。清晨一乐，来看个老实人：海康的管理层还是一如既往的老实憨厚态。你看这句：“今天的经营环境还是非常难以预测的。大部分企业能把二季度看明白就不容易了。”，一副“我不懂，我不会，我不知道”的架势，是不是让你会心一笑

Q: 我们非常欣喜地看到一季度收入和利润的增速比大多数人设想的更好一些。能不能定性地讲一讲各版块业务的趋势？另外，我们也向外界非常明确的表达了更加重视经营质量，那么在收入和利润方面能否有个方向上的指引？

A: 我理解这个问题一方面是对一季度的解读，另一方面是对全年的指引。坦白讲，今天的经营环境还是非常难以预测的，可能大部分公司能把二季度看明白就不容易了。

一季度公司收入增长 4.01%，但实际上营收增长需要跟我们的应收款项结合起来看。公司一季度末的应收账款、应收票据和应收款项融资一共下降 34 亿元，所以其实我们是在大幅控制应收款项的情况下，还实现了 4.01% 的增长。

A: 美国对等关税对海康的影响，我们首先从美国业务的角度来看。美国的业务实际上从 2018 年开始就受到 NDAA 的制裁，此后又面临一系列制裁措施，特别是 FCC 带来的冲击。FCC 落地差不多快三年了，美国不给我们新产品的认证，我们只能销售此前已获认证的产品，新的产品无法进入美国市场，因此我们在美国的市场也是处于逐步收缩，继而逐步退出的状态。目前，美国业务占我们海外收入的 3% 不到，比重非常小，占整个公司的营收就只有 1% 不到。所以，此次对等关税政策对我们的影响相对较小。



唐朝

2025-04-22 08:45

黄金连续暴涨，创出历史新高，各种应该“投资”黄金的理论和理由，蜂拥而出。但其实稍微淡定一下，稍微以长期视角去看看走势图，就会发现，哪怕从金价阶段性最低点 2015 年末，算到此刻的历史高点，也不过就是个十年三倍的故事而已。我们一直觉着不咋地的大 A 股市里，优质企业和优质企业组合涨幅超过这个标

准的，大把.....十年三倍的全程，是2015年末到2022年10月涨了约50%，然后最近两年半翻了一倍。此刻之所以激动人心和被市场传颂，只是因为最近两年半翻倍了

leegee55 2025-04-22 09:04

看到老唐所说黄金十年三倍的涨幅，前两天跟朋友也在讨论这个事情，选取了黄金ETF和V00进行了对比（价格回报），都是120个月，区间涨幅黄金ETF是2.2倍，年化收益率12.3%；V00区间涨幅是1.95倍，年化收益率11.4%（分红再投资的收益率是12.46%）；而V00从2010年成立起算的话，年化收益率是14%（分红再投资）相当优秀了

不过呢，十年间能得到12%左右年化收益率，都是相当的优秀，不是么？

唐朝 评价上面的帖子

2025-04-22 09:17

这个有区别。时间再拉长一点，或者公平选择“谷底到谷底”or“山顶到山顶”，voo一定赢的，这是命中注定 原因很简单，voo背后是一堆日夜不停创造财富的机器，黄金ETF背后是一坨冷冰冰的金属，一毛钱也不会多出来，只是一群赌徒蹲在旁边下注赌别人的出价



唐朝

2025-04-22 09:34

蝴蝶效应无处不在。哈佛等某些知名学府，有学生在校园里扎营打出反犹口号，学校不管。特大统领指责学校管理失责，要求校领导道歉并拿出整改方案，限2025年4月15日前答复。

校领导不鸟大统领，4月14日发公开声明，指责大统领侵权，干扰学术独立性和那啥自由。大统领指示冻结给学校的拨款；学校领导扬言21号去法院起诉大统领违宪；然后，学校不得不抛售所持有的股票，以换来经费维持学校的运营。然后，聪明人抢跑加跟跑，股市大跌.....蝴蝶的翅膀就是那几个学生露营



唐朝

2025-04-22 11:49

这篇访谈不错，干货多多（干货多多，背后藏着的潜台词是：访谈对象的许多观点，我都认同或者本就持类似观点）。博主@白云怡 Rita 是一位记者。

原汁原味拷贝过来分享给大家：

今天访谈的是一家浙江的工贸一体的外贸企业，他们很早就开始做跨境电商，是浙江省的头部跨境电商之一。老板本人最近也参加了很多座谈会，和方方面面聊了不少，因此也同我聊了一些行业内的情况。他跟我分享了外贸行业不同类型企业现在面临的不同境遇，“外贸转内销”的可行性，未来外贸企业可以怎么办，以及业内部分人士对这轮贸易战走向的判断。

以下是访谈的主要内容：

Q：您个人怎么评估美国关税新政对行业的影响？

A：美国相关政策对整个行业的冲击还是比较大的。传统大宗商品出口面临更高关税壁垒，而如果美国5月取消之前“800美元以下包裹免税”的政策后，跨境电商渠道的“小批量、多

批次”出口模式也会受到影响。整体上，我接触到的企业可以分为三种，它们受到的影响程度也各自不同：

第一种是制造业工厂，且市场单一在美国的，这种是现在最难的，尤其如果还是产业链中低端的制造业工厂的话，更难。我认为目前这一类企业面临的挑战几乎是无解的，他们现在再去布局其他市场，也已经来不及了。我不知道这类企业现在大概占比有多少，但这几天我参加了一些相关座谈会，有一场有一个企业家当场就哭了起来，他没有办法，工厂只能解散，我听了心里也很难受。

第二种是外贸公司，不做制造，纯做流通的，它们现在面对两大问题，一是关税，二是不确定性，实际上，不确定性的问题比关税本身更麻烦，因为你不知道下一步美国会整出什么新东西，你该怎么安排。而且，就算你的客户现在说，他承担关税，你现在敢做这单生意吗？你回款的稳定性、安全性，能保证吗？这就是不确定性。这类企业现在很多暂停了对美国的业务，他们要观望一段时间，但它们大部分是比较全面的外贸公司，其他市场也可以做，所以还可以撑。

第三类企业是头部企业，比如我们是浙江省的头部跨境电商。美国最近的政策对我们有影响，但总体问题不大。我们主要做家居产品，是一个比较典型的工贸一体的外贸企业。我们受影响不大，

一是因为我们全球化布局做得比较早，盘子大，不是单一做美区，尤其从四五年前，我们就特

别注意重点拓展新兴市场，比如韩国、非洲、东南亚等等。去年，我们最大的增量来自韩国。二是在美国我们也有分公司，有完整的团队，有海外仓；三是这几年我们做起来了自己的品牌，产品溢价比较高，客户粘性也比较强。这些都让我们应对冲击的空间比较大。

Q：在现在的局面下，上述出口企业转“内销”是一条路吗？

A：“出口转内销”是对企业自救的鼓励，但从企业端来讲，外贸转内销还是挺难的。一是一些外贸产品未必适合做内销，卖到美区的产品，在中国未必能卖得动。二是国内市场本来就已经很卷了，甚至可以说卷到极致了，“仅退款”“自动跟价”“全网比价”“全网低价”已经是国内电商头上的几座“大山”了。假如，未来外贸企业也进来继续卷，对国内的电商和零售体系来说，那压力更大了。三是，国内普通民众的消费能力，也不一定马上能支撑起来（消化原来外贸的量）。况且，内销和外贸整个“打法”都是两套逻辑，如果一家企业之前就既做外贸、又做内销，现在把内销的比重扩大一些，这是可能做到的。但如果之前纯做外贸，直接转内贸，其实不太现实。

Q：那您觉得出口型企业接下来还可以怎么做？

A：我能想到的有两个方案，也许可以一试。一是考虑延伸海外仓的功能。“800 美元以下包裹免税”的政策如果在 5 月后取消，那现在很多中国跨境电商的“直邮模式”可能会终结，海外仓会成为“刚需”，也就是要把库存提前布置在美国本土，通过批量清关，降低单件成

本。我认为，未来海外仓也可以考虑不仅仅拥有仓储功能，还可以做简单的组装和生产，把这个环节放在美国的海外仓来实现，这样一来，报关的就是原材料和配件，关税要低很多。

二是“中国+N”生产基地。美国现在堵死了一部分转口贸易渠道，但事实上，我认为中企还是有很大腾挪空间的。目前一个很大的变数是对其他国家对美出口的关税，以及它们未来和美国的贸易关系。这个需要我们继续观察。“中国+N”生产基地，就是一部分核心制造在中国国内完成，剩下的一部分组装和贴标等环节放在其他国家。现在美国也有对东南亚等前些年中国出海较多的国家征税的趋势，这是一个现实，但它不可能对全球都这么干，不可能把所有路都堵上。这意味着中国企业要加强全球化布局。总的来看，美国这么大一个市场，企业也不可能简单地说，“完全放弃了，不要了”。你不做，其他国家的企业很快就进去了。媒体可以通过一些“霸气”的报道给大家打气，我觉得这也是应该的，但在现实中，企业还是在想各种办法希望做下去的。

Q：您最近和很多业内人士也有交流，大家对未来的情况有哪些预判？

A：很多业内人士认为，未来几个月内，中美之间的关税还是可能发生较大调整，也许能“折中”到35%左右的关税税率。假使能达到这么一个结果，我觉得，一些优质企业，通过和美国的客户做些协调，还是可以消化的。

从整体来讲，我们当然希望每个企业都能获救或自救成功，但我做企业二十多年了，说实话，很多企业已经是必然要被淘汰掉的，即使没有

这场关税战。这也许就是历史的进程。最近也有一些企业来跟我咨询，我对一些产业链低端的企业的建议也是，“及时止损”。

靠廉价、靠劳动密集，这个模式已经要被慢慢淘汰了。国家这些年也说了很多“外贸高质量发展”，让大家做品牌，这些都不是空话。我以前曾感叹过一句话“低价不是出路，是死路”，现在我也依然这么认为。



唐朝

2025-04-22 12:46

2021 年以来，中国房地产开发商违约的美元债高达 1470 亿美元，这些违约的美元债都进行了债务重组，但迄今为止只收回来 9.17 亿美元的本金，国际债券持有人损失惨重，收回的本金比例只有 0.6%。——华尔街资本损失近一万亿。但是，国内房地产相关债券和信托的投资人损失也不小；许多买房人付出出去的购房款不见了，房子没拿到还背了银行贷款；同时开发商自己也纷纷破产或陷入困境……神奇的魔术，钱呢？