

中歐電動車談判 官媒：欠臨門一腳

專家倡以「最低價格承諾」跨越「稅牆」 互利共贏

新聞熱話

中國與歐盟在今年4月就電動汽車最低價格承諾重啟談判，冀以此取代歐盟對華電動汽車徵收反補貼稅。「目前，中歐電動汽車談判的技術部分已經基本完成，只欠臨門一腳。」微博公眾號「玉淵譚天」4日披露，談判關鍵在於歐方能否展現出相應的政治意願推動問題的解決。

此間專家向《大公報》表示，「最低價格承諾」談判是以精準「劃界」代替關稅「築牆」，中國車企面對最低價格方案，要以更高技術水平打造新的市場亮點，如智能駕駛、快速充電等，利好市場公平競爭，以技術實力論高下，實現中歐互利共贏。

大公報記者 劉凝哲、郭瀚林

2023年10月4日，歐盟委員會對從中國進口的電動汽車啟動反補貼調查，並於去年10月4日投票通過對華電動汽車反補貼調查終裁措施，在當時10%關稅基礎上對產自中國的進口電動車加徵最高35.3%反補貼稅至少五年。中國電動汽車製造商進入歐洲市場，將面臨最高45.3%的超高關稅。

根據歐盟委員會終裁結果，歐盟對三家抽樣公司比亞迪、吉利和上汽分別加徵17%、18.8%和35.3%的反補貼稅，合作企業平均稅率為20.7%，未合作公司則面臨35.3%的稅率，特斯拉得到7.8%的單獨稅率。這些稅率加在歐盟對進口汽車徵收的10%關稅的基礎之上。

4月8日，中國商務部部長王文濤與歐盟委員會貿易委員謝夫喬維奇會談時，雙方同意重啟電動汽車「最低價格承諾」談判。「價格承諾」是指出口商承諾以不低於某一特定價格銷售產品，以避免被徵收反補貼稅。

關稅扼殺技術創新 觸發「內卷」

據歐盟外交人員透露，歐方要求中方不僅在歐洲本地化生產，還需委託歐洲供應商並促進技術轉移。4月11日，歐盟委員會貿易事務發言人奧洛夫·吉爾強調，價格承諾必須確保公平競爭，並且通過可執行、可監測的承諾，切實解決歐方所謂的「不公平補貼」問題。

今年6月19日，中歐雙方就電動汽車反補貼案等貿易救濟案件、出口管制、市場准入等經貿議題進行了深入、專業的磋商，雙方一致同意，應共同努力，相向而行，為中歐今年重要議程做好經貿準備，推動中歐經貿關係健康穩定持續發展。此後，德國汽車工業協會（中國）的消息稱，中歐之間關於進口在華生產電動汽車反補貼關稅案談判的技術部分已基本完成。進入7月，在王毅外長訪問歐洲的同時，「玉淵譚天」發布消息稱，談判「只欠臨門一腳」。

中國社會科學院金融所博士後研究員郭寒冰向



▲在安徽蕪湖的埃夫特智能機器人公司，工作人員測試智能噴塗汽車車身技術。

《大公報》表示，「最低價格承諾」在維護公平競爭方面展現出更精細化的治理智慧。在當前全球產業鏈深度融合背景下，核心價值在於以市場規則來重塑競爭邏輯，而非簡單地以關稅「築牆」來切割市場。關稅形成的「價格壁壘」，一方面模糊了不同企業的成本差異與技術實力，無論效率高低，進口產品均需承擔額外成本，實則保護本土落後產能；另一方面，關稅推高的終端價格最終由消費者買單，既削弱市場選擇多樣性，又可能因價格信號「失真」導致資源錯配，讓企業競爭焦點從技術創新轉向「內卷」。

須提升監管透明度 高效執行

反觀，「最低價格承諾」提供另一種路徑：以分品類、分企業的價格基準為錨點，既劃定「不正當低價競爭」紅線，又保留正常貿易通道，讓技術優勢、成本控制能力真正成為競爭的核心變量。「對中國而言，企業可通過透明的價格承諾鎖定合理利潤空間，將更多精力投入研發而非應對關稅波動，這正是公平競爭的底層邏輯——不是阻斷競爭，而是規範競爭方式」，郭寒冰說。

郭寒冰表示，「最低價格承諾」依託成本核算、動態核查等機制，將貿易摩擦限定在可量化、可監督的範圍，避免關稅措施易引發的報復性連鎖反應。至於未來「最低價格承諾」政策能否順利執行，其關鍵仍在於細節設計，也就是價格基準需兼顧企業合理成本與市場活力，同時監管過程也需保持透明。



▲專家指出，以「最低價格承諾」化解關稅爭端，長遠而言讓技術優勢、成本控制能力成為車企間的競爭賽道，中歐可望互利共贏。圖為汽車運輸船在山東港口煙台裝運出口汽車。新華社

面對關稅壁壘 中國車企變陣

混能汽車攻堅

自去年10月底起，在原有10%稅率基礎上，歐盟對在華生產並出口至歐盟市場的純電動汽車加徵最高35.3%的反補貼稅，為期5年。中國車企通過增加插電式混合動力汽車以及油電混合動力汽車供應，在歐洲擴大產品線。今年1-4月，我國油電混合動力汽車出口同比增長117%，插混車出口同比大漲436%。

調整產品結構

比亞迪Seal U是歐洲市場比較暢銷的插混車型。比亞迪原本計劃在匈牙利和土耳其工廠只生產純電動汽車，現開始調整策略，上述兩座正建設中的工廠還將生產插混車型。比亞迪還計劃年內在德國推出兩款插混新車型。

助歐復興品牌

歐盟《新電池法》等政策法規促使中國車企加速在歐洲本土生產。奇瑞與西班牙EV Motors合作，借助原日產西班牙工廠，合資生產EBRO品牌車型，開創中國車企以技術輸出方角色參與歐洲本土品牌復興的先例。去年11月，EBRO品牌首款車型S700下線，其實就是瑞虎7 Plus的海外版，定位緊湊型SUV，後續還將提供插混版本。

資料來源：中國汽車報



掃一掃有片睇

逆境自強 國產混能車款歐洲大賣

靈活變通

面對歐盟高額反補貼稅，在歐洲運營的中國車企急速變陣，通過增加插電式混合動力汽車（PHEV，可通過外部電源充電）以及油電混合動力汽車（HEV，無法通過外部電源充電）供應，在歐洲擴大產品線。PHEV尚未成為歐盟加徵關稅目標，這一政策環境為中國車企提供重要突圍窗口。

Jato Dynamics數據顯示，今年4月，歐洲新車總銷量為107.85萬輛，同比微增0.1%。其中，純電動汽車銷量為18.4萬輛，同比增長

28%，市佔率為17%，高於去年同期的13.4%。插電式混合動力汽車銷量為97715輛，同比增長31%，市佔率為9%，高於去年同期的6.9%。

儘管被歐盟加徵關稅，但4月中國車企在當地的電動汽車銷量同比增長59%，接近1.53萬輛。其中，PHEV汽車成為增長主力。當月，在歐洲插混車細分市場，中國品牌的銷量同比增長546%，從2024年4月的1493輛增長至2025年4月的9649輛，中國汽車品牌現佔歐洲PHEV汽車總銷量近10%。



▲國產新能車技術不斷精進。圖為北京小米汽車超級工廠展廳。

Jato Dynamics分析師指出，Jato Dynamics數據顯示，今年4月，比亞迪在歐洲純電動汽車銷量達到7231輛，同比激增169%。若再加上PHEV汽車，比亞迪4月份歐洲銷量同比飆升359%，在一些歐洲國家，其銷量已超過老牌歐洲汽車品牌。

中國車企力拓歐洲市場

比亞迪

今年5月比亞迪宣布，歐洲總部選址匈牙利，承載銷售與售後、車輛認證及測試、車型本地化設計與功能開發三大核心職能。匈牙利乘用車工廠預計2026年投產，產能規劃15萬輛，目標到2027年實現歐洲市場佔有率突破8%。

奇瑞

去年4月與西班牙企業EV MOTORS簽署合作協議，開創中國車企以技術輸出方角色參與歐洲本土品牌復興的先例。去年11月，EBRO品牌首款車型S700下線。

長安汽車

今年3月攜旗下三大品牌9款新車在德國慕尼黑亮相，正式宣布進軍歐洲市場。計劃年底前，擴展至少10個歐洲國家，到2028年在全歐洲建立業務。

小鵬汽車

今年4月底，小鵬汽車宣布與歐洲最大充電服務商Plugsurfing達成合作，成功接入歐洲27國超85萬台充電樁，構建跨越歐亞的充電網絡。

大公報記者劉凝哲、郭瀚林整理

蔚來

今年6月，蔚來宣布進一步拓展歐洲市場，將在2025~2026年攜5款深度本土化車型進入歐洲12國。

吉利

計劃今年第四季度在意大利推出兩款運動型多用途車(SUV)：純電動EX5和一款超級混合動力插電式混合動力汽車。

創新合資模式：中企技術 + 歐企網絡

競合新風

德國汽車工業協會（中國）首席代表兼總經理張琳接受內地媒體採訪時表示，近年來，中國市場出現了一些反向合資新風——中方輸出電動化與智能化技術，德方提供工程積澱與銷售網絡，中德車企正以優勢互補的「競合」新範式超越傳統「市場換技術」的合作模式。張琳表示，2024年中國新能源汽車

滲透率突破40%，2025年前五月達45%，相較之下，歐洲幾個主要市場滲透率僅20%-25%。當前，中德合資合作方式已經發生變化，德企正通過多種方式深化與中國本土優秀供應商的合作，包括共同研發、金融合作、早期投資乃至建立合資企業。隨着電子化、智能化、電氣架構日益複雜，單一產品規範已逐漸演變為「體系要求」。實現中歐或者世界範圍之

內標準法規的協同，對於跨國企業在華發展及中國企業出海均「至關重要」。

「避免零和和心理，擁抱技術合作。」張琳強調，無論是歐盟反補貼談判還是中德企業合作，長期主義與本土化思維始終是破局關鍵。在以研發2.0為代表的新合資合作的時代，中國車企出海應以本土化合作突破貿易壁壘，避免將過度競爭內卷帶入海外市場。

車企出海新路 「天津港—秘魯錢凱港」新線首航

用誌輪▶搭載近1500輛國產汽車的「天津港—秘魯錢凱港」新線首航圓滿成功。圖為天津港啟航儀式現場，國產汽車裝載上船。



【大公報訊】據央視網報道：近日，搭載近1500輛國產汽車的馬紹爾群島籍「閩江口」輪從天津港啟航，朝南美洲西海岸進發，這標誌「天津港—秘魯錢凱港」國際滾裝航線的正式通航，京津冀地區車企出海再添新通道。

推動京津冀車企集聚發展

「閩江口」輪於2024年7月9日交付，應用最新LNG雙燃料動力技術，續航力12000海里，擁有13層車輛甲板，7500個標準車位，包括4層可調節甲

板，可裝載乘用車、卡車、工程機械等各類車輛，在環保性能和運輸效率方面達到國際領先水平。

秘魯錢凱港是南美西海岸的新興樞紐，憑藉其輻射巴西東南部、阿根廷北部等經濟帶的地理優勢，成為中拉貿易的「黃金接口」。而作為中國北方國際航運樞紐，天津港近五成進出口作業車輛來自京津冀車企，並不斷開闢海上新航線。

針對新航線首航特殊性，天津邊檢總站東港邊檢站提前與海關、海

事、碼頭公司等單位通聯，採用「線上預審+線下核驗」的雙線模式，整合多項工作流程，為該輪一次性辦結通關手續，實現船舶到港即作業、離港「零延時」，較傳統流程節省1至2小時通關時間。

相關負責人介紹，此次「天津港—秘魯錢凱港」航線的開闢將吸引更多京津冀車企選擇從天津港出口海外，並有效推動區域內汽車產業的集聚發展，讓國產品牌商品車得以更高效地抵達南美市場。