

>>> 上接 1 版

欧盟对华临时关税落地

近日，中国商务部部长王文涛应约与欧盟委员会执行副主席兼贸易委员东布罗斯基斯(Valdis Dombrovskis)举行视频会谈。双方商定，就欧盟对华电动汽车反补贴调查案启动磋商。

路透社报道称，一项针对欧盟各国政府的非正式民调显示，欧盟多数国家仍在评估升级与中国贸易争端利弊。在“最后一刻”到来之前，磋商进程备受关注。

近年来，中国以新能源汽车、锂电池、光伏产品为代表的“新三样”出口快速增长。根据海关总署数据，2023年，中国共出口新能源汽车177.3万辆，增速达67.1%。

不只是“卖车”，中国的汽车制造商正在加速在海外投资建厂。

2023年12月，比亚迪宣布将在匈牙利塞格德市建设一个新能源汽车整车生产基地，预计可为当地创造数千个就业岗位；今年4月19日，奇瑞汽车与西班牙政府达成协议并与当地企业签署合资合同，重启原先日产在巴塞罗那的工厂，生产奇瑞电动车型。

东南亚也成为中国车企出海的“热土”。2023年11月，长安汽车泰国制造基地正式动工，预计将于2025年投产；今年3月，哪吒汽车泰国生态智慧工厂开始投产，5月印度尼西亚工厂开启本地化量产……

技术方面，国内“造车新势力”领先全球，得到海外产业资本的认可。

2023年10月，销量位居全球前五的汽车跨国公司斯特兰蒂斯(Stellantis)集团宣布，将投资15亿欧元，成为零跑汽车的战略股东。借助斯特兰蒂斯在欧洲、拉美、中东等地的销售服务网络及本地化经验，零跑可以更快、更低成本地进入这些市场。

目前，中国是全球最大、增长速度最快的汽车市场。在此前的瑞士日内瓦国际车展上，中国厂商大放异彩——车内的娱乐屏幕可以播放多样化的影音节目，智能语音交互可以准确提示红绿灯时间，以及几乎是“标配”的按摩座椅。

KSquared 也对中国新能源车座椅的按摩功能赞不绝口，并表示，“如果我住在中国，我想我会住在这样的车里。它们太舒适了！”

“感谢你向我们介绍中国汽车的先进程度以及如此疯狂的价格，真让人大开眼界！”有澳大利亚的网友在看过视频后留言表示，自己已经购买了一款比亚迪的顶配车型。“很幸运我们能够在澳大利亚买到中国汽车。我们的美国朋友都快嫉妒死了”。

毕马威分析师贝恩德·迪普塞芬(Bernd Diepenseifen)指出，中国车企的竞争力很大程度上来自于其锂电池产业链。“不论是从产量、产业创新能力，还是销量来看，中国在该领域的竞争力都是毫无争议的第一名，所以中国的厂商现在具有主导地位”。

面对来自中国车企的竞争，马斯克曾在特斯拉2023年四季度财报电话会议上表示，“中国车企是世界上最具竞争力的。我认为它们将在中国以外的市场取得巨大成功。当然，这取决于建立了什么样的关税或贸易壁垒。如果没有贸易壁垒，中国汽车制造商将干掉世界上其他大部分车企。”

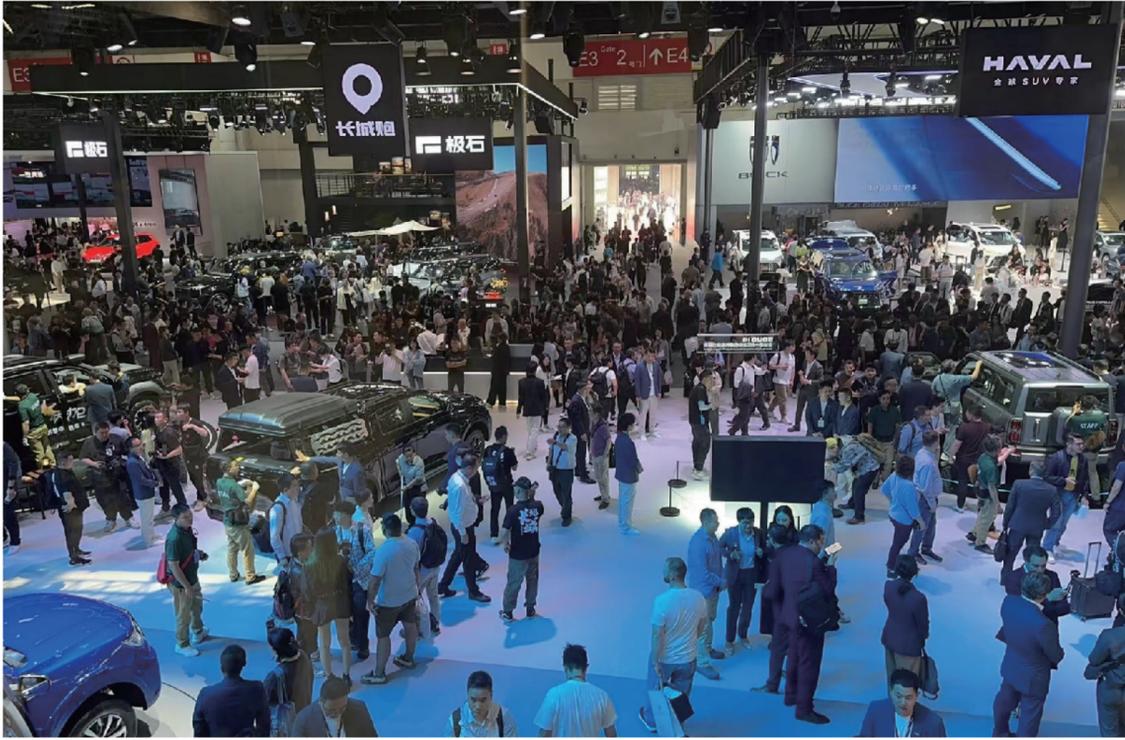
而传统汽车制造商要想与中国汽车制造商竞争，则需要重新思考其业务发展流程和汽车开发速度。艾睿铂汽车和工业业务全球联席负责人马克·韦克菲尔德(Mark Wakefield)指出，中国电动汽车制造商创造新产品的速度是传统汽车制造商的一半，他们还拥有35%的“中国制造”成本优势。

“产能过剩”伪命题

实际上，车辆进口报关本就要征收关税、增值税、消费税等税款，加上运输、当地市场认证、海外经销商交付、售后服务等，海外用户需要支付的额外成本并不少。这也是很多车企选择在海外建厂的原因。

然而，中国车企大力发展海外业务，有的地区认为是机会，有的地区却视之为“致命威胁”，所谓的“产能过剩论”也甚嚣尘上。

除了前文提及的美国和欧盟对中国进口的电动汽车加征关税外，还有一些国家蠢蠢欲动。



吴迪 摄

中国电动汽车制造商	当前关税税率	临时加征关税税率	临时加征后的关税税率
比亚迪	10%	17.4%	27.4%
吉利汽车	10%	19.9%	29.9%
上汽集团	10%	37.6%	47.6%
其他参与调查但未被抽样的电动汽车制造商	10%	20.8%(加权平均税率)	30.8%
未配合调查的电动汽车制造商	10%	37.6%	47.6%

张力 制表

7月2日，加拿大财政部发布声明称，当日启动为期30天的公众咨询期，讨论针对中国电动汽车进口的一系列潜在措施。咨询文件称，加拿大政府希望了解“是否需要采取额外行动，如进一步的指导、监督或限制加拿大电动汽车供应链中来自中国的交易和投资等举措”。

世界银行的一篇文章曾指出，一直以来，电动汽车的讨论更多集中在中国、美国、欧洲等传统市场。但随着供应链的转移，以及一些媒体炒作“气候变化”“经济转型”等叙事，越来越多的发展中国家参与到新能源汽车产业之中。

但遗憾的是，一些新兴市场也选择对华加征关税。

6月8日，土耳其宣布对原产地为中国的燃油及混合动力乘用车征收40%的额外进口关税，并自发布之日起30日后实施。这不是土耳其首次对中国车企出手。去年，土耳其对中国进口的电动汽车征收额外关税，并颁布了一系列关于电动汽车维护及服务的相关法规。

国际能源署预测，2030年，全球需要新能源汽车4500万辆，而中国去年的产(销)量为950万辆，出口量只有121万辆，远远不能满足全球需求。欧美经济体频繁炒作的“产能过剩”，其实是一个伪命题。美欧国家口头上喊着“产能过剩”，为中国设置重重关税壁垒，实际上是对自身竞争力不足的焦虑投射。

历史上，美国不止一次以类似“产能过剩”为借口阻碍别国产业发展。上世纪50年代开始，美国接连指责日本在纺织、钢铁、彩电、汽车、半导体等领域“过度生产”，强迫日本接受不公平的贸易协定，并“自愿”限制产能。通过这种方式，美国低效率企业的利益得到维护，代价却是良性竞争受阻，技术进步缓慢，日本经济增长也因此放缓。

德国《世界报》文章也列举了类似案例：德国联邦邮电部在上世纪80年代曾警告消费者不要购买物美价廉的日本电话答录机，从而造成了

当时德国的电信资费居高不下、技术水平逐渐落后于人。该报指出，欧盟即将开始征收的中国产电动汽车附加关税只会像当年那样遏制创新和竞争。

德国法兰克福金融管理学院教授霍斯特·勒歇尔在《法兰克福汇报》发表的评论文章称，所谓中国“产能过剩”是伪命题，固守贸易保护主义对欧洲产业发展并无益处，欧盟应加强自身企业和市场竞争力与创新力。

“欧洲在经济增长、人均收入、生产效率方面正在全面落后于美国和中国”，德国经济学家克里斯蒂安·伯尔霍夫(Christian Bollhoff)在《明镜周刊》发表评论文章指出，“我们应该更多聚焦于我们所能掌控的东西，比如欧洲优秀的科研机构、大小不一的市场领军企业等。”

反对声渐高

根据全国乘用车市场信息联席会数据，2023年，中国出口欧洲的新能源汽车占比达38%，远超其他地区。针对中国的电动汽车等新能源产品加征关税或威胁加征关税，最终只会损害当地消费者的利益。

KSquared 在惊异于中国新能源车的舒适体验后，又被价格“暴击”。他在视频中直言不讳，“我发誓，我们在北美买车‘被宰’了……(这样的价格)我无言以对。在加拿大、在美国、在欧洲……无论你来自哪里，在购买汽车方面肯定是‘被宰’了。”

《世界报》援引基尔大学世界经济研究所的预测称，欧盟关税可能导致中国对外出口汽车减少14%，从而在欧洲市场显著抬高所有电动汽车的价格。届时，受益者将会是德国大众等欧洲厂商，他们将有更多的时间来开发软件问题，推出更有说服力的车型。

“这种局面有利于制造商，却不利于消费者，后者暂时将以更高的价格获得更差的汽

车。”《世界报》文章指出。

前述澳大利亚网友则给出了更直观的对标，比亚迪的一款顶配车型，价格不到6万欧元。相比之下，特斯拉的一辆纯电动汽车的价格为8万欧元，配置更少，且需要额外付费。这样的情况在那些施加关税的国家只会更加糟糕。

霍斯特·勒歇尔进一步指出，国际贸易的基础是价格和质量上的比较优势，毕竟没有任何企业或消费者是被迫购买外国产品的，购买某种产品更大程度上源自经济层面的理性思维。如果全由德国自产，价格就会上升，德国民众的生活水平就会相对下降。

就连关税政策的“受益方”也表示了反对——梅赛德斯-奔驰和斯特兰蒂斯集团均强调了自由贸易的重要性。

斯特兰蒂斯表态，不支持“助长世界贸易碎片化”的措施；齐普策也称，这是一个“错误的决定”。英国电动汽车咨询公司 Rho Motion 汽车研究主管威尔·罗伯茨(Will Roberts)指出，欧洲的汽车制造商仍然依赖中国市场，来自中国的利润下降只会减缓他们向电动汽车有效转型的能力。

英国“脱欧”后，法国、德国成为欧洲经济的重要力量，在欧盟内部，德国、瑞典和匈牙利强烈反对对华加征关税的举措。

匈牙利欧盟事务部长博考表示，“不存在一概而论的‘经济安全’，如果我们的安全存在风险，那么该风险必须是具体的可识别的”，“如果在通常意义上谈经济安全，那么其实谈的是‘脱钩’”。

德国总理朔尔茨更是直言，“孤立和非法的关税壁垒最终只会让一切变得更加昂贵，让人民变得更加贫穷。”

“长期而言，政府出手保护本土产业免受外来竞争者更具创新力、更有价格优势产品的侵袭，只会营造一种假象。哪怕用‘欧洲自主性’这个概念予以包装也改变不了这个事实。”《世界报》批评道。

>>> 上接 1 版

全球债务遭遇“大选年”

此外，两家顶级信用评级公司——标准普尔全球评级和 Scope Ratings，也在近期对美国及其他发达经济体不断攀升的债务问题发出警告。

标准普尔在报告中指出，除非面临巨大的市场压力，否则美国、意大利和法国等国家很难改变当前的债务轨迹。

Scope Ratings 则指出，持续的高借贷成本将对这些国家，包括英国的预算状况造成压力，这种转变可能会增加主权债务可持续性的风险。

两家评级公司都关注到了美国国会经常就债务上限展开的争论。Scope 分析师丹尼斯·陈表示，这类争论反映了修复公共财政的困难程度。

“大选效应”

债务激增已经成为全球繁荣日益增长的负担。

在新冠疫情暴发之前，全球债务率就已经上升了几十年。

自20世纪70年代中期以来，全球公共债务增加了两倍，于2022年底达到了GDP的92%(略高于91万亿美元)。虽然比新冠大流行时期的债务水平有所下降，但仍与长达数十年的上升趋势保持一致。

私人部门债务也增加了两倍至GDP的146%(接近144万亿美元)，但这是在1960年至2022年的更长时间内发生的。

除此之外，隐性债务同样损害经济。这种债务往往被排除在政府的官方资产负债表之外。据IMF估计，全球隐性债务已经达到1万亿美元。

美国有线电视新闻网(CNN)报道指出，近几年各国政府之所以会债务高企，一部分原因是因为受到疫情影响，为了刺激经济而举债。但大多数政客在选举时都刻意忽略这个问题，不愿对选民描述债务洪流所带来的增税、削减开支措施。有些政客甚至作出近乎“大撒币”的承诺。报道认为，此举恐会再次推高通胀，甚至引发新的金融危机。

从上世纪80年代的拉美债务危机，到90年代的亚洲债务危机，再到2007至2009年由美国次贷危机引发的金融海啸，历史已多次证明，通过积累债务推动经济增长是不可持续的，最终会酿成系统性风险，导致金融危机爆发。

国际社会正在呼吁，各国政府应采取紧急措施，帮助降低债务脆弱性，扭转债务的长期趋势。

如果拖延控制债务的时间，会使政府受到金融市场的惩罚。此前，英国前首相特拉斯在2022年试图通过增加借贷来推动大幅减税，结果反而引发英镑暴跌。

国际清算银行警告说，不断上升的债务水平使各国政府面临类似于英国2022年所遭遇的危机的风险。

减轻债务负担、腾挪更多财政空间并非一日可以实现，况且，今年全球政府债务水平的可持续发展正受到选举年的威胁。

2024年，举行全国选举的国家数量将创历史新高。历史表明，政府在选举年往往会增加支出、减少税收。财政政策在选举年会经历更大的下滑并且更具扩张性。与非选举年相比，选举年的赤字占GDP的比重往往比先期预测还要高出0.4个百分点。

IMF 财政事务负责人维托尔·加斯帕(Vitor Gaspar)表示，今年的情况尤其复杂，因为“政治话语主要是提及财政扩张和呼吁财政支持公共支出。”

IMF 预计，各国到中期将实行适度的财政紧缩，但这不足以稳定许多国家的公共债务。到2029年，约三分之一的发达和新兴市场经济体以及近四分之一的低收入发展中国家的基本赤字(不包括利息支出)将继续高于债务稳定水平。而进一步财政调整规模各不相同。目前新兴市场公共债务与GDP比率不断上升，这些国家基本赤字所需进行的削减幅度尤其大，估计占GDP的2.1%。