卢克文 的主题

2025/4/17 15:36

# 电车关税战反转，中欧博弈新选择？

文/卢克文工作室嘉宾 小小罗

4月10日，中欧宣布就中国电动车出口事宜达成价格承诺方案，消息一出，轰动全球。

这标志着中欧之间围绕电动汽车近两年的

关税之争出现重大反转。

那么中欧为何能在此时达成共识？在特朗普关税战的背景下，此举对全球贸易格局又有何影响呢？

## 1

所谓价格承诺，即中国出口的电动车价格不低于3万欧元/辆，换取欧盟取消关税。

根据这一方案，中国车企可以自主定价，但不能低于这个价格，溢价部分归车企所有，不用交给欧盟。作为交换条件，中国车企需要增加在欧洲的投资和技术转让。

这样既给了欧盟电动汽车产业的生存空

间，避免本土车企被低价冲击（如某国产车型在欧售价曾一度低至2.5万欧元），也保障了我国电车企业的利润水平（留出15%的利润率和每年50万辆的出口配额）。

中国电动车靠着技术和性价比，在欧洲市场越来越受欢迎，就算加了关税，也挡不住消费者的热情。

所以关税政策真这么执行下去的话，欧洲自己也肉疼，要么得罪消费者（车价上涨），要么逼死经销商，还可能引发中国的报复，典型的七伤拳。

现在这个限价的方案，就显得文明公平了

一些，因而被欧洲媒体称为“聪明的妥协”。当然这也是中欧双方利益考量下的理性抉择。

欧洲本土车企电动化转型迟缓，2024年新能源车渗透率仅22.7%，远低于中国市场的35%，
宁德时代在德国图林根州的工厂就供应着宝马iX3、奔驰EQS等车型的电池，欧盟内部文件显示，若阻碍中国电池进口，欧洲电车生产成本将激增40%。

考虑到2035年禁售燃油车政策在即，为了不使计划流产，碳排放时间节点倒逼欧盟妥协。

在去年欧盟祭出关税后，中方精准反击，

宣布对法国白兰地产业实施临时反倾销措施。中国市场可是占法国干邑出口量的45%，为了保护车企，就得搭上酒企，这一得一失使得扮演关税战核心角色的法国骑虎难下。

这一招打蛇打七寸，使得欧盟其他成员国担心可能会步法国的后尘，为这次对华妥协埋下了伏笔。

更深层次的驱动，还是特朗普的关税战，美国对欧洲加征累计45%的关税，使得欧洲车企基本失去美国市场，大众已暂停了对美出口。

在这种背景下，欧洲只能更加重视中国市

场。

至于有些人担心欧盟当下只是受制于特朗普的关税，才暂时与我们妥协，将来会不会首鼠两端再背刺的问题？

这种想法是有可能的。

但要知道，欧洲汽车业的发展，与特朗普的重振美国汽车业的诉求，是对立的。

因此，特朗普很难取消针对欧盟的汽车关税，欧盟现阶段与咱们的合作，哪怕是虚情假意，也得维持一段时间。

欧盟打开大门共享产业链红利，换取中国让渡部分价格以及技术输出，而我们用短

期的利润空间换取了长期的准入资格。

这招既给了中国面子(承认价值)，又保了欧洲里子(缓解竞争压力)，还避免了贸易战升级，活脱脱一出刀切豆腐两面光的好戏。

不得不说，老牌资本主义国家在商业博弈上,确实比只会抡大棒的美国佬圆滑一些。

2

危机危机，是危也是机。我们不仅要正视关税战的危险，也要看到背后所带来的机遇。

特朗普1.0时期发动贸易战之时，我们就希望与欧洲联手起来共同应对美国。

当时协商的中欧投资协定虽然最后被拜登给搅黄了，但起码留下了合作的火种。

3月3日，德媒爆料：中欧双方正就《中欧全面投资协定》重启谈判展开实质性磋商。

这场戏剧性转折的背后，是欧洲人在白宫遭受一连串边缘化对待后的应激反应。

当马克龙被特朗普挤到办公桌边缘，当斯塔默遭遇自己对付俄罗斯的灵魂拷问，当万斯在慕尼黑公开训斥的时候，欧洲领导人们终于清醒过来，自己已经被美国人从

大人那桌，赶到了小孩儿那桌。

而得益于特朗普2.0的关税大战，美国成功地把自己变成了中欧共同的敌人，有了美国的神助攻，无形中助推了中欧合作。

这次电车行业合作的达成，就是这样的典范。

双方结成一个占全球近70%市场份额的电动车产业联盟，无论是上游资源开采，还是中游电池产能扩充，以及下游的市场销售，中欧联手完全可以自立门户，在全球新能源赛道上构建去美国化的经济生态，赶走这个搅屎棍。

既然电车行业可以，那么在半导体、AI大模型、农业，高端装备制造等领域都可以实现合作。

最终向全球产业界做出表率：（中欧）规则协商替代（美国）关税对抗的新合作模式。

在这个新模式的指引下，解决贸易纠纷和逆差问题没必要使用两败俱伤的关税手段，完全可以兼顾双方利益。

这不，西班牙首相时隔半年再次访华，拿下肉制品樱桃等农产品的准入资格，还收获了宁德时代41亿欧元的电池工厂投资。

桑切斯不理会美国的威胁，从中国满载而归，这就给全世界开了个好头。

除此之外，我们自己还要抓三方面工作。

一是周边地区的统战工作，也就是日韩和东盟。

最近接连举行的中日韩外长会和经贸部长会都明确了通力合作，推进自由贸易协定（FTA）谈判和全面经济伙伴关系协定（RCEP）的实施。

在特朗普的冲击下，中日韩虽然是被动靠近，但三方诚意满满，同时对于日韩而言，这可能也是一个摆脱美国控制的契机。

而今年高层的首次外访也选择了东盟三

国，我们与东盟现在互为第一大贸易伙伴，双方更是相互依存的关系。

官方数据显示，中国与东盟零关税覆盖率保持在65%以上。2024年，双边货物贸易额达到9823.4亿美元，同比增长7.8%。

刚刚召开的周边工作会议标志着我们的外交重心由大国外交（对美）转变为周边外交（邻居）
要通过周边外交来稳固自己的政治、经济基本盘。

二是推动自身从世界工厂向全球供应链枢纽转变。

过去我们以低成本加工能力向全世界提供

高性价比工业品，而供应链枢纽则更强调对关键环节的掌控力。

以半导体产业为例，中国虽未完全掌握高端芯片制造技术，但通过掌握原材料供应（全球70%的稀土加工能力）、封装测试（全球38%的封装测试市场份额）和市场需求（全球30%的半导体消费市场）等关键环节，已然成为全球半导体产业链中的中间枢纽

包括这次的对欧电车谈判，我们也承诺向欧洲进行更多的产业链出口，不只是电车零配件本身，还要包括下游智能电网及充电设施和储能设施的出口。

三是扩大内需，提振消费能力。

一提到提振消费,我知道很多人心生厌烦,过去这几年在刺激消费方面就没停过，发文发券发信心，就是不发钱，结果是越刺激越是背道而驰。

这次关税战之后，有一个非常清晰的启示摆在我们面前：一个14亿人口的国家，不能再靠外需来支撑发展。

特朗普敢于对全球发动关税战，仰仗的不就是美国拥有全球最大的消费市场吗?

毫无疑问，这一次是外部形势倒逼我们动真格的了。

3

最近网上流传一个说法，说的是未来世界要形成以北京为首的尊重自由贸易的“北约”，和以华盛顿为首的关税壁垒和地方保护的“华约”。

看起来是一个梗，细想起来其实有一定道理。

特朗普发动关税战，表面上说是要解决财政赤字促使制造业回流，实质上却是对全球经贸秩序的大洗牌。

有点类似当年苏联经互会的计划思维做法，依靠差别化的等级关税制强行要求不

同类别的行业企业迁移产业链。

但美国用关税大棒逼迫他国投降时，却忘了全球化时代没有谁能赢者通吃。

当美债遭全球抛售、通胀吞噬民生之际，美国正沦为信用破产的金融孤岛，而中国凭借多边合作+战略耐力，在这场世纪博弈中悄然掌握主动权。

这次中欧联手，从电动汽车开始，誓将产业链去美化，重构全球贸易新版图。

历史终将证明，以邻为壑的霸权终将反噬自身，开放包容的新秩序才是未来。