

# 德国开放电动车补贴引合作新机 美印贸易谈判终现转机

本报记者 施普皓

近日，德国政府宣布，从2026年起重启电动汽车补贴政策，政策将持续至2029年，预计覆盖约80万辆新车。值得关注的是，此次补贴并未设置地域限制，明确将中国品牌电动汽车纳入其中。这一举措与此前部分欧美电动汽车政策对华采取的排斥倾向形成鲜明对比，在欧洲对华电动汽车保护主义氛围中打开一扇务实合作的窗口。

德国汽车产业电动化转型正面临现实压力。自上一轮购车补贴于2023年底结束后，其电动汽车市场显著降温。2024年，德国纯电动汽车注册量约为38万辆，同比下降27.4%。在此背景下，德国重启补贴并主动向包括中国品牌在内的全球企业开放，不仅意在短期内提振市场，更折射出其试图借助外部优质产能加速自身绿色转型进程的务实路线。

一段时间以来，有的欧洲国家意图以保护主义掩盖其汽车电动化转型阵痛，特别是针对中国电动汽车的正常出口提出反倾销指控，征收反补贴税。然而事实证明，一味构筑壁垒全固守市场无助于真正提升自身竞争力，反而会错过转型发展机遇。此次，德国环境部长卡斯滕·施耐德特别提到，市场数据并未显示所谓“中国车企大规模涌入”，并强调德国制造商将以积极态度应对竞争。这一定程度上是对保护主义的一次理性纠偏。

中国电动汽车能够进入德国及欧洲市场，根本依托在于持续创新的核心技术、不断提升的产品力与品牌价值。例如，比亚迪在2025慕尼黑车展展示的“兆瓦闪充”技术，直击欧洲用户充电焦虑，已引来多家欧洲本土企业寻求合作。此外，中国企业在智能座舱、车联网及整车成本控制等方面的优势，也正在重塑欧洲市场对电动汽车性价比的认知。

中欧在电动汽车领域的合作，早已从单一贸易往来向深度产业融合演进，以实际行动证明开放合作能更快推动本地绿色发展与产业升级。小鹏、零跑等车企通过与大众、Stellantis等企业合作，加速技术创新与本地化落地；奇瑞在巴塞罗那成立合资企业生产新型电动汽车；比亚迪匈牙利新工厂也将于2026年投产。同时，上游核心零部件的配套跟进也同步提速。比如，宁德时代在德国图林根州建立的电池工厂，不仅引入了全套质量标准与智慧能源管理体系，还与德国弗劳恩霍夫研究所合作研发电池寿命预测模型，推动产业链协同升级。

德国此轮补贴政策的开放取向，不仅有助于激发更多中国车企深度参与德国电动汽车产业，也与近期中欧电动汽车贸易争端的积极进展相呼应。欧盟委员会近期已发布《关于提交价格承诺申请的指导文件》，允许中国电动汽车企业通过提交价格承诺申请替代反补贴税。这标志着中欧经过多轮磋商推动电动汽车案实现“软着陆”，有利于中欧电动汽车产业链供应链深化合作，也将对中欧整体经贸关系产生正面影响。

展望未来，在碳中和共同目标下，中德乃至中欧在新能源汽车产业链上互补性强、合作空间广阔。中国一贯支持企业按照市场原则和国际规则赴欧投资兴业，也希望欧方能以德国此次补贴政策调整为契机，进一步营造公平、透明、非歧视的营商环境，共同引领全球汽车产业绿色转型。

当地时间2月2日，美国总统特朗普表示，美国已与印度达成了一项贸易协议。根据协议，美国对印度商品加征的“对等关税”将从25%降至18%。印度也将相应地降低对美国的关税和非关税壁垒，直至降至零。美方还称，印度承诺将大幅增加对美国产品的采购，包括价值超过5000亿美元的美国能源、技术、农产品、煤炭以及其他许多产品。至此，美印贸易谈判历经漫长“拉扯”终于出现转机。

美印贸易谈判出现“曙光”此前已有预兆。美国财政部长贝森特近期暗示，因印度“大幅减少俄罗斯石油进口”，美方正考虑对印度商品减征25%惩罚性关税。外界普遍将此举解读为美方在向印方释放信号。这与美商务部长卢特尼克更早之前的对印尖锐指责形成鲜明对比。卢特尼克曾宣称美印之间谈判破裂，并将其归咎为印度总理莫迪拒绝致电特朗普，但印度外交部发言人贾伊瓦尔随即澄清说，2025年印美元首进行了8次通话，涵盖双边合作各领域。此番对比下，体现出贝森特对印在关税事务上的立场软化，这背后固然有出面给两国紧张气氛“降温”的考虑，同时也可看出美对印在惩罚性关税上的态度的确有所缓和。

自2025年以来，美印谈判始终笼罩在美方关税威胁的阴影之下，甚至一度吵得不可开交。美方始终以“进一步提高关税”威胁印度断绝进口俄石油，而印度坚持能源政策自主。与此同时，美国要求印度开放农产品及数字市场，触及印方传统敏感领域，印方坚决不妥协。

2025年7月31日，美国政府宣布对印度输美商品征收25%的“对等关税”，这一关税措施于当年8月7日生效。8月6日，特朗普签署行政令，以印度“以直接或间接方式进口俄罗斯石油”为由，对印度输美商品额外征收25%关税。两项关税措施叠加后，印度输美商品将总体适用50%的关税税率，令印度政府震怒，致使两国关系降至冰点。

重税威胁对印度经济造成了不小冲击。由于印度劳动密集型产业众多，如纺织、珠宝、皮革等，这些行业吸纳了印度国内大量就业，仅纺织业就涉及600万至700万个就业岗位，而这些行业受美关税影响巨大。印度媒体报道称，关税已导致印度出口商错失2025年的圣诞旺季订单，损失惨重。彭博社调查显示，印度珠宝商被迫在美国设立子公司以规避关税，部分企业将产能转移至阿联酋等低税率国家，服装商则探索向非洲转移生产线。

面对压力，印度政府又怒又惧，莫迪出于民意支持和谈判斡旋的考虑，坚持展现强硬谈判姿态。2025年10月，印度

美国近日表示已与印度达成了一项贸易协议，至此，美印贸易谈判历经漫长“拉扯”终于出现转机。自2025年以来，美印谈判始终笼罩在美方关税威胁的阴影之下，甚至一度吵得不可开交。当前来看，美印贸易谈判曙光初现，不过无论哪一方都需要继续做好准备，不仅是要对于协议的最后签署做足功课，更要考虑好未来美印贸易新格局将如何带动本国经济发展。

2025年7月31日

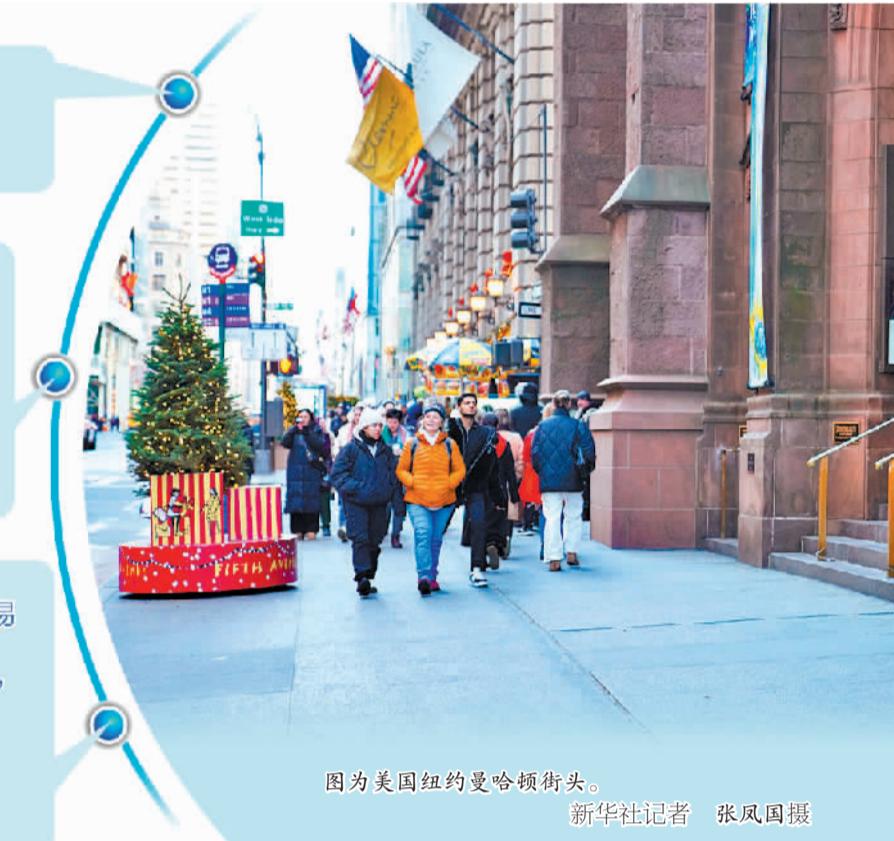
美国政府宣布对印度输美商品征收25%的“对等关税”

2025年8月6日

美方以印度“以直接或间接方式进口俄罗斯石油”为由对印度输美商品额外征收25%关税  
两项关税措施叠加后  
印度输美商品将总体适用50%的关税税率

当地时间2026年2月2日

美国表示已与印度达成一项美印贸易协议  
美国对印度商品加征的“对等关税”将从25%降至18%  
印度也将相应地降低对美国的关税和非关税壁垒，直至降至0%



图为美国纽约曼哈顿街头。

新华社记者 张凤国摄

最后没有让民众享受到经济利益，这样的情绪难以变现到选票中，为此莫迪须尽快与美达成较为满意的协议。

当前来看，美印贸易谈判曙光初现，

不过无论哪一方都需要继续做好准备，不仅是要对于协议的最后签署做足功课，更要考虑好未来美印贸易新格局将如何带动本国经济发展。

国际航空业

润率最高地区，但受地缘政治风险影响较大。北美地区航空业预计也将保持稳定增长，但增速有所放缓。美国内外市场面临挑战，但国际市场表现强劲。报告指出，由于不同地区存在基础设施、市场规模、竞争环境、政策环境等结构性差异，并且在技术水平、服务质量、人才储备上存在发展水平差异，各地航空业发展失衡较为严重。报告预计，未来各地区航空业发展不平衡的局面将继续存在，亚太地区的航空业将继续保持领先地位，但其他地区也将实现增长。

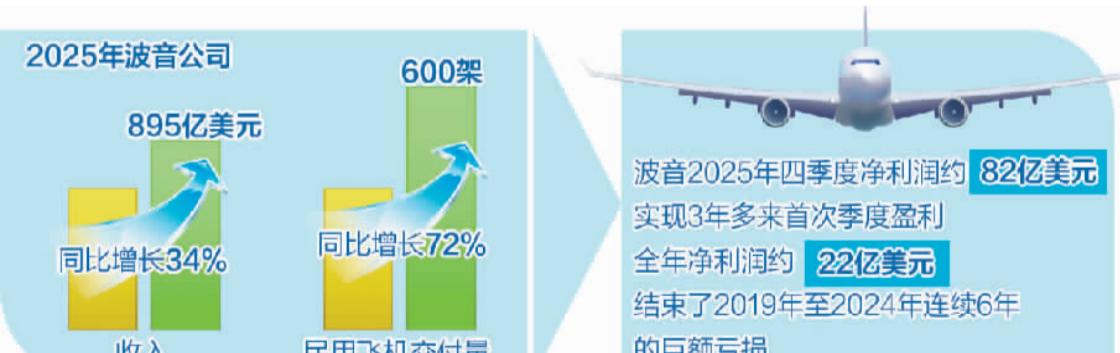
报告指出，人工智能和绿色转型将为航空业带来机遇，但也带来了挑战。在航空安全方面，智能无人机可能会干扰航空交通，人工智能算法的错误可能导致飞控系统出现问题；人工智能技术需要收集大量数据，有可能对乘客隐私造成影响。绿色转型对航空业的影响主要体现在航空燃料方面。

目前，可持续航空燃料的生产成本较高并且供应有限，限制了其推广使用。此外，航空业需要进行大规模基础设施改造以适应绿色转型，包括建设更多的充电和加氢设施。报告指出，航空业致力于到2050年实现二氧化碳净零排放，但作为关键解决方案的可持续航空燃料推广速度不佳。面对这一问题，政策制定者需要采取协调一致的措施，支持可再生能源以加速航空业脱碳转型。



□ 周明阳

## 波音扭亏为盈隐忧仍存



波音2025年四季度净利润约82亿美元

实现3年多来首次季度盈利

全年净利润约22亿美元

结束了2019年至2024年连续6年的巨额亏损



图为一架深航  
波音飞机在深圳机场三跑道进行验证飞行。  
(新华社发)

视频报道请扫二维码

导致的额外费用累计达数十亿美元，暴露了公司在高端机型研发和认证上的短板。

更关键的是仍需重建信任。尽管监管机构已取消737MAX的产能上限，但安全事故的负面影响仍未完全消除，波音需要在产能扩张与质量管

控之间实现平衡，通过持续的安全投入与信息披露，重塑与监管机构、航司及公众的信任关系。对于波音而言，唯有坚守安全底线，持续优化产品质量，才能重新巩固其在全球航空制造领域的地位。

外企新语

波音扭亏为盈隐忧仍存

美国波音公司1月27日发布2025年四季度财报显示，得益于公司收入和飞机交付量同比大幅上升，波音当季净利润约82亿美元，实现3年多来首次季度盈利；全年净利润约22亿美元，结束了2019年至2024年连续6年的巨额亏损。同时，财报显示，2025年全年波音公司收入达895亿美元，交付民用飞机600架，分别比前一年增长34%和72%。波音总裁兼首席执行官凯利·奥特伯格表示，2025年，公司在复苏方面取得重大进展，为在新的一年继续保持势头奠定了基础。

与此同时，近期波音公司的股价也重回250美元区间，从2025年4月跌破137美元的低谷完成了一次“深V”反转。摩根士丹利将波音公司目标股价从235美元上调至245美元，摩根大通将波音目标股价从245美元上调至270美元。分析人士认为，股价反转表明投资者对波音公司的复苏有着乐观预期。

近年来，波音多个型号飞机发生安全事故，严重损害其品牌形象和市场地位，直接拖累了公司业绩与股价表现。为扭转颓势，波音公司进行了一系列业务改革，在业务修复、产能爬坡与战略调整上持续发力。围绕安全与质量，波音进行了全链条整改，推动工程师回归核心决策岗位，建立跨部门安全管理体系；针对737MAX系列等核心机型进行质量攻坚，加快新机型的试飞和认证进度，并针对亚太、中东等核心市场推出定制化方案。此外，波音加快产能提升和智能化改造，并强化供应链协同。这些努力也重获客户认可，数据显示，2025年全年波音公司共获得商用飞机订单1173架，自2018年以来首次超越其竞争对手欧洲空客公司。

尽管出现回暖态势，波音的复苏之路仍需克服诸多挑战。核心供应商的生产波动，以及全球通胀带来的原材料与人工成本上涨，可能制约其产能爬坡进程。777X项目进展滞后也不容忽视，多次延迟