

□ 郭言

中俄关系进入更有作为更快发展新阶段

5月20日，国家主席习近平在北京同来华进行国事访问的俄罗斯总统普京举行会谈。双方就一系列重大问题进行了战略沟通，还共同签署两国关于进一步加强全面战略合作、深化睦邻友好合作的联合声明，见证达成多份重要双边合作文件，为新时代中俄关系发展把舵定向，以中俄关系的行稳致远为变乱交织的世界增添信心与力量。

今年是中俄战略协作伙伴关系建立30周年和《中俄睦邻友好合作条约》签署25周年。在这样一个具有特殊意义的年份，习近平主席用三句诗形容中俄关系，以“千磨万击还坚劲”的毅力不断深化政治互信和战略协作，以“更上一层楼”的精神拓展各领域合作，以“乱云飞渡仍从容”的勇气捍卫国际公道正义、推动构建人类命运共同体。这三句诗，既是对中俄关系风雨兼程、砥砺前行的生动写照，也是对新时代两国关系继往开来、行稳致远的精神引领。

当前，世界进入新的动荡变革期，单边主义和霸权行径甚嚣尘上。作为联合国

今年是中俄战略协作伙伴关系建立30周年和《中俄睦邻友好合作条约》签署25周年。中俄关系进入更有作为、更快发展新阶段，要聚焦两国发展振兴目标，以新质生产力打造增长新引擎；要立足加强人文交流，夯实两国友好的社会民意基础；要深化多边协作，引领全球治理体系改革正确方向。

安理会常任理事国和世界重要大国，中俄关系进入更有作为、更快发展的新阶段。双方唯有更加紧密地站在一起，才能有效应对共同挑战，以更高质量的全面战略合作助力各自国家发展振兴，推动构建更加公正合理的全球治理体系。

要聚焦两国发展振兴目标，以新质生产力打造增长新引擎。中俄经济互补性强，合作韧性足。2025年，中俄贸易额连续三年突破2000亿美元。在此次元首外交期间，第十届中国—俄罗斯博览会正在火热举行，从展出智能机械设备，到交流电竞文旅新模式，处处迸发着合作新活

力。双方要乘势而上，深化中国“十五五”规划同俄罗斯2030年前发展战略对接，推动经贸投资、能源资源、交通运输等各领域互利合作提质升级；还要积极布局前沿领域，在人工智能、量子计算等方面开展联合攻关，以创新驱动实现两国关系更具战略性、更长远的发展。

要立足加强人文交流，夯实两国友好的社会民意基础。近年来，中俄在教育、文化、电影、旅游、体育等人文领域交流合作多点开花。今年“中俄教育年”正式启动，两国青年将更频繁地走动交流，不仅要让《莫斯科郊外的晚上》的旋律在中

国大地继续流淌，让《红楼梦》的深邃在俄罗斯读者心中生根发芽；还要深化人才培养合作，共同培育顶尖人才队伍、壮大国家战略科技力量，携手攻克前沿科学难题，助力两国创新发展。

要深化多边协作，引领全球治理体系改革正确方向。中俄都是反法西斯战争胜利成果和国际公平正义的坚定捍卫者，是世界百年变局中的关键力量。面对个别国家挥舞单边制裁大棒、挑起阵营对抗，中俄要坚定捍卫联合国权威和国际公平正义，高举多边主义旗帜，推动构建相互尊重、公平正义、合作共赢的新型国际关系。双方还应密切在上海合作组织、金砖国家、亚太经合组织等多边平台的协调配合，携手全球南方国家，让国际秩序更加平衡地反映大多数国家的意愿和利益。

当前，中俄关系处于历史最好时期。站在新的历史起点上，中方愿同俄方一道，切实落实两国元首达成的重要共识，推动中俄关系实现更高质量发展，为促进两国发展振兴、维护国际公平正义作出更大贡献。

丰田、本田、日产组成的日系车企在全球汽车产业格局中长期占据行业盈利高地，领跑全球车企利润榜单。不过，在2025财年（2025年4月至2026年3月）中，这份辉煌没能延续，三家车企集体进入经营低谷，业绩承压态势十分明显。

三家车企2025财报数据，直接反映出日系车企的困境。2025财年，丰田汽车整体营收虽保持增长态势，却未能实现利润同步提升，净利润约3.85万亿日元，同比下滑19.2%，面临“增收不增利”难题；本田汽车的经营形势更为严峻，出现上市近70年来首次年度亏损，净利润亏损4239亿日元，同比暴跌150%；日产则持续深陷亏损泥潭，净亏损5331亿日元，虽然较上一财年的6709亿日元亏损有所收窄，但连续两年大额亏损的现状，足以暴露企业深层的经营隐患。

外部市场环境的多重挤压，是三家日系车企业绩集体下滑的关键因素。

一方面，美国关税政策持续施压，直接侵蚀企业利润。美国是日系车企核心海外市场之一，尽管2025年9月日本输美汽车关税从27.5%降至15%，但高关税仍大幅压缩利润空间。有数据显示，关税问题导致日系车企2025年利润损失超2万亿日元。同时，美国新能源政策波动、补贴退坡，进一步打乱日系车企在美电动化布局，投入与产出严重失衡，海外盈利能力持续走弱。

另一方面，汽车行业竞争规则正在改变。作为全球最大的汽车消费市场，中国市场曾是日系车企关键的利润来源。但近年来，中国新能源汽车产业快速发展，自主品牌凭借电动化、智能化核心技术突围，而日系车企电动化转型缓慢，仓促推出的“油改电”车型因续航短、价格高难以跟上市场需求变化，这也导致日系车企在华市场占有率从2020年的23.1%急剧下滑至2025年的9.8%，竞争力逐渐减弱。

此外，中东冲突延宕，令对中东市场高度依赖的日系车企遭遇严重冲击，丰田、日产纷纷减少其对中东地区的汽车产销量。霍尔木兹海峡断航也使日系车企面临油价上涨、原材料成本飙升，以及零部件供应中断等挑战。

除了受到外部冲击外，日系车企自身的战略保守、转型迟缓，是业绩崩塌的重要原因。长期依赖燃油车、混动技术的固有优势，导致三家车企对新能源赛道的重视不足、布局滞后。面对中国汽车快速更新的智能座舱、自动驾驶等技术，日系车企产品迭代缓慢，创新不足，老旧的产品体系，早已无法适应当下消费者的用车需求，逐步被市场边缘化。

对于深陷困境的日系车企而言，唯有主动求变，才能突破发展瓶颈。这不仅需要根据经营情况调整技术战略，补齐技术短板，也需要深耕本土化运营，针对核心市场制定差异化发展策略，精简冗余产能，优化供应链体系，压缩运营成本。更应紧跟智能化发展趋势，加速智能驾驶、车载智能系统研发升级，重塑产品核心竞争力。

近期，本田宣布，计划将部分车型开发周期减半，并加码混合动力车型研发生产；日产汽车为改善盈利状况，正在推进大规模结构改革，包括缩减全球整车工厂数量、通过裁员削减人工成本等；丰田也应对成本危机启动了全方位降本增效举措。一方面加速全球生产布局优化，推进零部件采购本地化，减少跨区域物流成本。另一方面从产品设计源头削减零部件成本，提升生产效率。

日系三家车企业绩大滑坡，既是传统燃油车企转型阵痛的缩影，更是整个行业面临技术选择、市场适应、大国战略竞争等综合“大考”的写照。加速转型能否给老牌日系车企带来扭转颓势的机会，还是个巨大的未知数。

刘畅

印度“星链”上天为时尚早

本报记者 王宝钺



近日，来自印度的一则消息在全球产业界引发广泛关注：印度信实工业集团（Reliance Industries）计划投资数十亿美元，对标美国太空探索技术公司的“星链”项目和亚马逊公司的“柯伊伯计划”（Project Kuiper），打造印度本国近地轨道卫星星座体系。当前，全球近地轨道卫星市场正处于强劲增长势头，印度显然不满足于仅仅充当外国卫星服务的市场，而是决心打造一个由本土主导、兼具商业与战略价值的卫星互联网体系。

信实工业集团已将本土卫星互联网项目视为优先事项，内部组建了6支专项团队，分别负责卫星研发、火箭发射、有效载荷和用户终端等关键环节，目标是成为全球卫星通信领域，特别是近地轨道卫星互联网市场的重要参与者。该计划得到了信实工业集团董事长穆克什·安巴尼的大力支持，目前信实工业集团已开始与印度电信部接洽，协助向国际电信联盟申请轨道位置和频谱资源，同时考虑收购已经拥有轨道资源的国际卫星公司。

信实工业集团在印度私营企业中颇具体量，其自主卫星互联网产业计划得到了印度政府的支持。2025年，印度电信监管局不顾本土电信巨头通过拍卖获取卫星频谱的强烈要求，宣布卫星通信频谱将采用行政分配而非拍卖的方式授予，这一决定打破了印度电信行业长期以来的频谱拍卖惯例，降低了准入门槛，吸引了更多企业参与，也让信实工业集团获得了进入卫星领域的便利通道，但同时也要面对“星链”和“柯伊伯计划”加速抢滩登陆印度市场的竞争压力。

2025年10月，印度电信部部长乔蒂拉迪蒂亚·辛迪宣布，印度政府将投入巨资建立国家卫星通信监控中心，负责监控印度上空所有本地卫星和外国卫星的运行情况，并建立相应协调机制。此外，印度政府还明确表示，将为未来可能出现的本土近地轨道卫星运营商预留宝贵的轨道位置和频谱资源，防止印度企业进入卫星互联网



图为印度安得拉邦斯里哈里科塔运载火箭发射现场。（视觉中国）

- 2025年“星链”获得印度国家空间促进与授权中心最终批准和印度电信部授权，但其商业服务至今未全面启动
- 信实工业集团目前的计划仍处于早期论证阶段

市场时处于被动地位。

印度虽然在政策层面对外资保持开放态度，但在涉及国家安全的监管环节非常严格，导致外资实际落地非常困难。2025年，“星链”就获得了印度国家空间促进与授权中心的最终批准和印度电信部的授权，但其商业服务至今仍未全面启动。关键掣肘在于国家安全审查，印度政府要求“星链”能在印度政府指令下对特定区域“切断”网络服务，并对用户数据存储和地面站人员构成提出严格要求。同时，政府对卫星制造与运营、卫星数据产品、运载火箭及相关系统等太空领域的外资持股比例设定了较为严格的审批标准，也为外企在

印度本土的运营增添了程序性关卡。

印度政府对本土“星链”计划的支持还有超越商业的战略逻辑。信实工业集团在介绍其近地轨道星座计划时表示，“拥有自己的星座，将为印度带来数字主权、安全和数据隐私保障，同时保护关键基础设施并满足太空监测需求”。目前，印度在近地轨道卫星通信领域的参与度“微乎其微”，相较而言，“星链”在轨卫星数量已突破10000颗，亚马逊的“柯伊伯计划”的最终目标是部署一个由3000多颗卫星组成的低地球轨道星座。印度政府既不愿在全球技术浪潮中落后，也不愿在战略基础设施上受制于人，这也是印度加速培育本土力

量的根本动力。

然而，从雄心到现实之间的差距仍不容小觑。首先是后发劣势。“星链”目前几乎主导近地轨道卫星领域，其巨大的先发优势意味着后来者需付出更高追赶成本。信实工业集团目前的计划仍处于早期论证阶段，从申请轨道资源到卫星制造、发射组网，再到终端铺开和用户积累，每一步都将面临严峻考验。其次是市场定价。“星链”在印度的初期套餐定价较高，对印度大多数消费者而言高不可攀。即便印度本土星座最终建成，也需要解决在覆盖偏远地区的同时实现可持续的商业回报的难题。最后是卫星制造和发射能力，印度虽然积累了可观的技术实力，但与美国太空探索技术公司的可回收火箭技术和发射能力相比仍有较大差距，能否在关键技术环节实现突破，将决定印度本土卫星互联网产业的成色。



图为日本横滨一处港口的待售车辆。新华社记者 贾浩成摄

本版编辑 陈艳 孙亚军 美编 吴迪

郑州商品交易所
Zhengzhou Commodity Exchange

聚酯期货板块引入境外交易者

中国·郑州 2026年5月22日



郑商所官方网站



郑商所微信公众号