

4 国际保护主义撑不起欧洲竞争力

2026年10月10日 星期六

经世言

据新华社报道，5月10日，德国和法国在柏林举行联合声明，承诺欧盟强化使用贸易防御措施，并推出多项保护主义新工具。此举既不利于中欧合作，也解决不了欧洲发展难题，最终只会反噬自身经济。

德国和法国是全球重要经济体，一举一动都有重要影响，理应坚持自由贸易，遵守世贸规则，推动全球开放合作，而不是鼓动欧盟使用保护主义工具。

作为经济全球化的受益者，德法两国的繁荣发展离不开开放的国际贸易环境，多边贸易规则是其经济赖以发展的制度保障。作为欧盟的两大经济引擎，德法在经贸问题上的政策取向不仅关乎两国自身，也左右着欧盟整体的经贸走向，更牵动着国际社会对多边贸易体制的信心。保护主义一旦在欧盟蔓延开来，侵蚀的是规则与信任，伤害的是经济与民生，欧盟的企业和民众将首当其冲。

相互依赖不是风险，利益交融不是威胁，开放合作才是发展的正道。长期以来，德国和法国在与中国的经贸往来中实现互惠互利，这是市场选择、优势互补的结果，也是企业长期耕耘收获的果实。

开展对华经贸合作让两国企业收获颇丰：中国是德国汽车、机械、化工等行业的重要市场，为相关企业贡献了可观的营收与利润；法国的航空、奢侈品、消费品等行业，同样在中国市场找到了广阔舞台。同时，中国也是德法等欧洲国家企业生产、研发和供应链合作的重要伙伴。中国制造的零部件、设备等中间产品，融入欧洲企业生产经营，降低了采购成本，支撑着欧洲生产体系。欧洲企业在中国设立工厂、共建研发中心，与中国伙伴共同开发技术、开拓市场，让双方合作早已超越简单的买卖往来，深入产业链的各个环节。对华贸易也实实在在地惠及欧洲民生：中国产品丰富了欧洲消费者的选择，让当地民众以更实惠的价格享受高品质生活。这种互利关系值得珍惜，不该被轻易动摇。

保护主义撑不起欧洲竞争力。德法此次提出的举措，把经贸问题政治化、泛安全化，将对双边贸易造成破坏。供应链需要韧性，产业需要防范风险，这本无可厚非，但防范的边界一旦被无理扩大，正常的合作就会处处受阻，政策也会越来越偏离经济规律。回望历史不难看到，保护主义换不来技术进步和生产效率提高，关税壁垒将会抬高贸易成本，限制竞争只会扼杀创新动力，贸易摩擦将扰乱投资预期。贸易保护从来没能拯救过陷入困境的产业，反而会一再延误经济结构调整的时机，让问题越积越深。

中欧之间有竞争，更有广泛共同利益，分歧完全可以、也应该通过平等对话化解。坚持开放合作、遵守世贸规则，既是德法等大国的应有担当，也是欧盟经济竞争力的真正根基。希望德法等国从长远出发看待对华经贸关系，扭转错误政策方向，推动欧盟坚持开放合作，与中国共担全球发展重任，共创稳定繁荣未来。

世经述评

中国—东盟价值链深度交融凝聚合力

印度尼西亚中亚银行数据显示，今年一季度，印尼外国直接投资同比增长8.5%，增长动力主要来自中国投资者，即便国际短期资本从印尼证券市场流出，也并未影响中资长期落地布局的步伐。客观的经济数据，折射出中国—东盟区域经济深度融合的真实态势。

当前国际舆论场中，部分声音刻意将中国与东盟的深度合作曲解为零和博弈，炒作中方挤压东盟产业空间、制造单边依赖、带来安全风险等不实言论。这类观点脱离区域发展现实，片面放大竞争、无视共赢硕果。在扎根东盟的产业园区以及基建现场可以看到，双方产业链双向嵌入、投资就业双向赋能、合作机制持续完善，合作红利广泛惠及区域各国企业与民众。所谓“挤压”，既与经济数据相悖，也不符合东盟政界、学界及普通民众的真实体验。

数据显示，今年上半年，中国与东盟贸易总值4.34万亿元，同比增长18.2%，中国与东盟已连续多年互为第一大贸易伙伴。其中，中间品进出口2.86万亿元，同比增长24.5%，占双边贸易总量三分之二，凸显区域价值链深度绑定。其中，东盟对华出口的机电产品、矿产、建材、特色农产品持续增长，中国自东盟进口的干果鲜果占全球进口总量三分之二以上。博鳌亚洲论坛2026年年会发布的报告指出，东盟对亚洲内部的依存度稳定在70%左右，区域枢纽地位持续巩固。区域价值链中，东盟各国对华依存度超20%，中国对东盟的产业、市场依存度也持续提升，双方供应链合作是互依共生，而非单向依赖。

印尼中亚银行测算，每100万美元中国直接投资，可为当地创造18.4个就业岗位，高于其他外资平均水平。2021年至2026年上半年，中国对印尼累计投资383.4亿美元，创造超55万个就业岗位。新加坡尤索夫伊萨东南亚研究院调查显示，超半数东盟精英认可中国的区域核心经济影响力，多数人看好对华关系持续改善，这份认可源于合作带来的实实在在的发展红利。

从产业链格局来看，中国与东盟合作是良性分工、协同互补。20年来，区域生产网络完成迭代升级，从以往单一的日本辐射型体系，转变为以中国为支柱、多国协同互联的分布式产业格局。这一变革是区域一体化的自然分工再平衡，而非中方挤压他国发展空间。中国深耕新能源、光伏、动力电池等完整新兴产业链，东盟依托人口、资源和市场优势承接适配产业环节，各方配套协作，构筑起稳固的区域产业共同体。

“中国+东盟”模式持续助力东盟国家工业化转型升级。在泰国，中资车企



图为位于泰国罗勇府的比亚迪泰国工厂。
新华社记者 孙玮彤摄

带动本土零部件企业配套升级，本地化采购率大幅提升，位于泰国罗勇府的比亚迪泰国工厂创造了大量本土就业，推动泰国从汽车组装基地向新能源制造中心转型；越南依托中资电子项目，稳步推进东南亚半导体产业集群建设；雅万高铁、中老铁路的高效运营，畅通了跨境物流与人员往来，激活沿线经贸、文旅产业，助力老挝实现从“陆锁国”向“陆联国”的跨越发展。

印尼学界专家表示，中国始终尊重并支持东盟中心地位，为构建命运共同体筑牢基础。当地工业园区依托中资合作快速发展，吸纳大量本土就业，未来发展潜力充足。众多印尼留学生深耕前沿技术领域，将成为双边产业合作的重要桥梁。印尼政府部门多次表示，欢迎中资企业深度参与本土建设，共同完善供应链、培育本土人才、开拓全球市场。

长期以来，东南亚多国以劳动密集型加工和资源出口为主，产业附加值偏低。在中国资本、技术、模式的赋能下，东盟逐步形成出口配套、技术合作、人才共育的递进式升级路径。以泰国新能源汽车产业为例，在中国车企落地赋能下，

当地新能源汽车销量大幅攀升，产业配套持续完善，顺利实现传统汽车产业的绿色转型。

同时，数字经济与绿色经济成为双方合作的全新增长极。中国与东盟多国共建人工智能创新平台，联动高校开展技术协同攻关，助力区域数字产业发展。越南、马来西亚的数字经济、电子制造产业依托中方赋能加速迭代，本土半导体产业与人才队伍持续成长。《区域全面经济伙伴关系协定》（RCEP）的深入实施持续深化区域价值链融合，中国—东盟自贸区3.0版升级协议将数字、绿色、供应链联通、标准互认纳入制度框架，标志着双方合作从传统货物贸易，迈入全方位制度型共建的新阶段。

今年是中国—东盟建立对话关系35周年、全面战略伙伴关系5周年，双方合作机制越发成熟完善。目前，双方已搭建65个常态化合作平台，覆盖经贸、产业、人文、基建等关键领域。东盟多国政要均高度认可中国—东盟合作的战略价值，看好双方长期合作前景，普遍认为双边友好合作为区域和平稳定与共同发展提供了坚实

保障。正视合作短板，才能推动双方合作提质增效。东盟部分本土中小企业面临市场竞争压力，部分国家希望进一步提升价值链地位，新兴领域的规则对接仍需持续完善。但化解问题的出路，绝非脱钩断链、对立博弈，而是深化务实合作、补齐发展短板。今年7月，中国—东盟外长会达成共识，将持续深化绿色、数字、供应链等领域合作。多国推动互免签证、常态化人文交流等举措，持续夯实合作民意基础。

在全球贸易碎片化、地缘局势复杂多变的背景下，中国与东盟坚持互利共赢、开放合作，以制度化合作抵御外部风险，以产业链融合共创共同繁荣，彻底击碎了零和博弈的片面叙事。所谓“挤压”，既解释不了东盟工业化提速、产业升级的客观事实，也忽视了东盟各国主动深化对华合作的战略抉择。如今，商品、资本、技术、人员的双向深度交融，早已融入双方产业发展与民生根基，合作共赢已然成为区域发展的主流大势，“中国挤压”的论调终究是脱离现实的伪命题。

中国低速电动车走俏北美市场

本报记者 梁 桐

低速电动车在中国是最为常见的交通工具之一，而在美国佛罗里达州的养老小镇、加州的阳光社区，以及大学校园与大型农场里，配置丰富的中国造低速电动车也正成为风靡北美的爆款。

长期以来，北美低速车与高尔夫球车市场长期由克拉博卡（Club Car）、雷诺（EZ-GO）、雅马哈等老牌巨头把持。但近年来，中国制造的低速电动车凭借较高产品力和性价比，迅速在北美市场走红。全球咨询公司弗若斯特沙利文数据显示，中国低速电动车对美出口呈现指数级增长态势。行业分析预计，未来，美国低速电动车及社区代步车市场每年新增需求将达百万辆级别。中国品牌通过快速扩张经销商网络，正在重塑美国社区出行的品牌格局。

中国制造低速电动车在北美市场的爆火，离不开企业在法规合规化和产品竞争力两端同步发力。进入美国市场的中国制造低速电动车，严格遵循美国联邦交通部与美国国家公路交通安全管理局制定的联邦机动车辆安全标准（FMVSS 500）规范，拿到了合法上路的资格证。根据美国多个州的法律，通过FMVSS 500认证并配备安全带、后视镜、转向灯、刹车灯的低速电动车可以合法上牌，并允许在最高限速35英里/小时（约56km/h）及以下的社区道路、乡村小镇道路上行驶，这为产品打开了广阔的合规使用场景。

与此同时，与美国同类产品相比，中国制造的低速电动车拥有较强的竞争力。

价格设定上，美国传统品牌的高端高尔夫球车或社区低速电动车售价在1.5万美元至2万美元之间，而中国出口的合规低速电动车，将售价锁定在7000美元至12000美元之间，大幅降低了普通家庭的购车门槛；动力系统上，美国本土老牌车传统上采用笨重、寿命短的铅酸电池，而中国产品则使用磷酸铁锂电池，不仅续航更长、充电更快，还提供了长达5年的质保，解决了用户的核心需求；驾乘体验上，中国出海产品车型具备超高配置——高底盘越野造型、触控大屏导航、倒车影



像、蓝牙音箱、皮革座椅、彩色铝合金轮毂等一应俱全。这种产品力，极大满足了美国中等收入水平家庭接送儿童、社区购物、短途遛狗等“第二辆车”的场景需求。

不过，随着销量和口碑一路飙升，中国制造低速电动车也引发美国本土竞争对手警惕，关税与贸易壁垒风险正加速显现。美国本土车企已联合向美国商务部及国际贸易委员会提交申请，对原产于中国的低速载人车辆发起反倾销与反补贴调查。“双反”税率高悬导致直接从中国本土整车出口北美市场的关税成本骤增。同时，依据美301条款叠加的额外关税，以及对中国电池、软件等供应链的限制政策，也给依赖单一中国制造基地的出口模式带来了巨大的政策不确定性。

据了解，面对日益严峻的贸易环境，中资企业通过全球化产能布局和本土化运营迅速开展风险规避。其中，部分企业积极推进美国本土工厂以及其他海外生产基地的建设与投产，通过在美国当地组装或在第三方国家完成主要加工，实现供应链的区域化履约，大幅降低单一出口地的贸易风险。此外，中国企业还越来越注重打造品牌，通过在美国设立大型仓储中心、建立本土售后服务团队，以及为数百家当地经销商建立深度绑定关系，树立起良好的高端品牌形象。有的企业还走上了双品牌和产品多轨化路线，通过打造针对不同客群的品牌矩阵，以及灵活调整产品定价与配件结构，保持在高端市场与中端普及市场的双重防御，提升抗风险能力。

肯尼亚特色茶迎来新机遇

新华社记者 许嘉桐 杨 光

东非高原的清晨，肯尼亚穆兰加郡的层峦叠翠披上一层浅金色的光辉，马西奥亚地区的空气中，青草与茶香交织弥漫。在基里蒂茶厂，一批批茶叶经过加工、分选后，被送往中国等市场。

今年5月1日起，中国对包括肯尼亚在内的53个非洲建交国全面实施零关税举措，为肯尼亚茶叶带来新的市场机遇。肯尼亚茶叶局企业传播部副主任伊诺克·马特说，零关税举措降低了肯尼亚茶叶进入中国市场的成本，也提振了当地茶叶生产商开拓中国市场的信心。

茶叶是肯尼亚重要经济作物和出口创汇来源，众多种植户和加工企业参与到这一产业链之中。“我们生产优质茶叶，但需要更多优质市场和更好的价格。”马特说，中国庞大的消费市场为肯尼亚茶叶提供了新的增长空间。

对于基里蒂茶厂而言，市场机会很快传导到生产端。这家2021年开始商业化的年轻茶厂，与约3450户当地小农户建立合作。面对中国市场释放的新机遇，如何保持茶叶品质、提高产品分选能力，成为茶厂需要面对的新课题。

“好茶叶不仅是种出来的，也是标准化加工出来的。”茶厂首席执行官史蒂夫·迈纳说。

今年8月，一台来自中国企业的茶叶色选机在这里完成安装调试并投入使用，

可以根据茶叶的不同特征进行识别和分选，有助于提高产品品质和分选效率。对茶厂而言，这台设备不仅带来了加工环节的一次升级，也让小农户生产的茶叶有了更稳定的品质控制方式。

“中国的设备和技术，让我们能够更好地控制茶叶品质。”迈纳说。

从市场到生产，一条新的链条正在形成。零关税带来的市场机遇，让茶厂有了更强的升级动力；茶厂生产能力提升，让更多当地茶农有机会分享拓展市场带来的红利。当地茶农约瑟夫告诉记者，他预计零关税举措将带来更多收益，改善他的经济状况。另一位茶农露西·万吉库说：“很高兴中国市场向我们打开了大门，希望以后能有更多茶叶卖到中国。”

在产业链的另一端，中国采购商正在寻找来自肯尼亚的特色茶。在肯尼亚从事茶叶采购的中国进口商李雅玲说，她在这里发现了符合中国消费者口味的红茶，下一步将与当地茶厂进一步沟通，了解茶叶品质、产量和供应情况，并推动建立长期采购合作，让更多肯尼亚特色茶进入中国市场。

对非零关税举措带来的市场机遇，正沿着产业链传导，连接起茶农、茶厂和消费者。从商品往来到产业共进，中非合作的故事正伴随着茶香跨越山海，走进更多人的生活。

（据新华社内罗毕电）