世经述评

□ 杨啸林

“欧洲优先”侵蚀全球汽车业健康

近日，德法两国就欧盟汽车产业扶持政策达成一致，将本地化比例作为车企获得补贴与税收优惠的门槛，日本未被纳入特殊待遇范围。此举引发日本产业界广泛担忧，认为“日本汽车正在被欧洲市场排挤”。分析人士认为，欧盟为限制中国电动汽车出台所谓的产业保护措施，触及的却是汽车产业的全球化生产体系。在“欧洲优先”的保护主义倾向面前，如何保住既有市场、维护全球生产网络，已成为多个汽车生产国共同面对的难题。

德法达成的政策共识，属于欧盟《工业加速器法案》（IAA）框架下内容。这套法案打着“扶持本土绿色产业”的旗号，实际上是用极其严苛的本地化比例要求，把全球绝大多数成熟汽车供应链直接隔绝在欧洲补贴体系之外。法案中针对第三国全球产能占比超过40%即触发附加条件的门槛，在电动汽车、电池、光伏和关键原材料领域，客观上只有中国符合这一描述，被认为是为中国电动汽车量身定做、冲着中国来的。

此次德法通过相互妥协达成一致，极大提升了IAA法案保护主义力度和波及范围。法国同意放宽2035年禁售燃油车规定，作为交换，德国在“欧洲制造”规则上接受法国的严苛主张。根据相关方案，享受特定扶持政策的电动汽车必须满足欧洲本地生产要求，包括在欧盟境内完成最终组装，除电池以外的主要零部件有70%的附加值在欧盟境内创造，电池本地化要求也将逐步提高等。同时，德法方案将“本地化制造”的地理范围收窄至欧盟27国及英国等少数欧洲国家。日本产业界此前一直推动将日本列为欧盟的“可信伙伴”，以使在日生产的汽车也能被算作“欧洲制造”，但这一诉求未被采纳。

IAA法案目前仍处于立法提案阶段，但德法倡议将对欧洲层面的谈判产生重要影响，可能使长期在欧洲经营的日本车企面临新的制度障碍。日方对此反应迅速且密集。日本官员回应，日本产品应与欧盟产品受同等对待，并强调日本政府已通过各个层级向欧盟传达关切，以确保日本企业在欧盟市场的公平竞争环境。丰田汽车等日本车企进一步提出以“与欧洲共同制造”取代“欧洲制造”的主张，试图为日系车争取一条“退而求其次”的合规路径。

日本方面紧张并非没有原因。欧洲是日本汽车产业的重要海外市场，日本车企在欧洲汽车市场的份额超过10%。但与此同时，日本厂商向欧洲销售的电动汽车和插电式混动汽车，大多仍在欧盟以外完成生产，难以达到欧盟设定的本地化标准。而欧洲企业用车约占新车注册量的六成，是日系车企在欧销售的核心渠道之一。一旦无法享受购车补贴及企业用车税收优惠，日系车在这一核心渠道上将直接失分。日本车企本就因纯电布局迟缓在欧洲市场处于被动，若协议生效，其竞争力将进一步减弱。



图为一辆有轨电车在德国柏林市区内行驶。 新华社记者 张豪夫摄

市场进一步分析，日本车企若要满足协议要求，需扩大欧盟现有整车厂的电动车生产线并完善配套供应链，这需要大量时间和资金投入。丰田在欧洲的电动车本地化生产，计划2028年才在捷克科林工厂启动。本田、日产等主要日系品牌在欧洲的电动车产能布局同样没有进入实质性爬坡阶段。相比之下，同样面临本地化门槛的中国车企，已提前在匈牙利、西班牙等地布局产能，在应对保护主义政策方面更有底气。

德法协议还波及韩国、土耳其等其他与欧盟保持紧密经贸联系的国家。韩国现代、起亚等汽车品牌，在欧销售的汽车虽有相当部分在欧洲完成组装，但零部件大量从韩国进口，要达到本地化门槛就必须在欧洲追加零部件采购或产能投资。土耳其的处境更为被动。在此前的IAA原始提案中，土耳其曾凭欧土关税同盟关系被纳入“欧洲制造”的认定范围，现代汽车今年8月在土耳其启动新工厂量产，一个重要考量就在于此。但德法协议将土耳其排除在外，不仅使土耳其出口至欧盟的整车难以享受补贴优惠，也将长远影响外资对土耳其工厂的投资意愿。

日本车企的焦虑情绪，正是“欧洲优先”逻辑侵蚀全球汽车产业体系健康的缩影。在经济全球化背景下，全球产业合作本应基于市场分工和效率原则展开。然而，当以“优先”为名的保护主义逻辑在全球经贸中不断蔓延，其政策重心往往不是如何提升产业竞争力，而是倾向于不断抬高市场壁垒、扩大排他范围。这套本地化门槛最初的指向不言自明，而如今日本、韩国、土耳其等越来越多国家相继被波及，其负面效应正在侵蚀经济全球化的合作根基。

当前日本方面的交涉正在多个层面展开。近期，日本首相与德国总理举行会谈时，提及修正欧盟的纯电动汽车优惠政策。日本经济产业大臣赤泽亮正酸涩回应“欧盟政策的目的与手段并不相符”，对多国汽车产业也是一种警示，经济全球化时代没有只针对一个国家的保护主义。纵容此种“本国优先”逻辑，只会让规则信用在一次次“选择性适用”中被持续消耗。各方应呼吁以规则为基础解决分歧，避免将产业政策异化为排他性工具，共同维护开放、可预期的全球贸易环境。

为亚太区域合作提供智力支撑

曲 建 冉 冰

日前，中方在亚太经合组织（APEC）第三十三次领导人非正式会议上宣布，将在深圳设立亚太共同体研究中心，开展政策研究与交流，为亚太区域合作提供智力支撑。这一重大举措将搭建起亚太各经济体交流发展经验、深化政策研讨与务实合作的全新平台，标志着中国从基础设施硬联通向发展模式软赋能的亚太合作新阶段迈进，对推动亚太普惠包容增长、携手共建亚太共同体意义深远。

长期以来，全球认知中国对外开放与国际合作，首先聚焦于基建硬实力。中国凭借成熟高效的工程建设能力，帮助众多国家建设公路、港口、电站、铁路等基础载体，快速补齐经济体硬件短板、打通跨境物流与能源通道，为亚太区域一体化筑牢了坚实的物质底座。

而2026年APEC领导人会议周落地深圳，让世界深度读懂了中国更为珍贵、更具长期赋能价值的发展软实力——以经济特区、功能园区、滨海新城迭代升级为载体，沉淀形成的系统化规划、制度化创新、全周期开发、精细化运营、可持续治理的整套现代化发展方法论。深圳及其前海就是这套中国软实力最具说服力的样本。不同于一次性交付、重建设轻运营的传统对外合作模式，中国特区发展模式可因地制宜、按需适配不同经济体的资源禀赋与发展阶段，将是中国面向亚太共同体以及全球南方国家提供的高质量、可复制、可持续的公共发展产品。

这一发展经验，在当前亚太区域协同发展进程中，具备极强的现实价值与时代意义。亚太经合组织涵盖21个成员经济体，2025年整体经济总量约占全球61%，货物与商业服务贸易规模约占全球46%。2025年，中国与APEC其他经济体进出口总值达26.29万亿元，占中国同期外贸总值的57.82%。

但与此同时，亚太区域内部发展不均衡、发展差异显著的特征也较为突出。2025年，区域内发达经济体新加坡人均国内生产总值（GDP）约10.1万美元，而欠发达经济体巴布亚新几内亚人均GDP仅为3000美元左右。当前，部分发达经济体已建成成熟完备的产业体系与科技创新网络，而大量发展中经济体仍面临基础设施薄弱、产业配套欠缺、营商环境不完善、内生增长动力不足等突出难题。如何帮助发展中经济体改善基础条件、加快工业化进程、培育自主发展能力、缩小区域发展鸿沟，是亚太实现整体繁荣、构建亚太共同体必须破解的核心命题。

此次亚太共同体研究中心落地深圳，将精准打通中国特区成熟发展经验与亚太各经济体现实发展需求的对接通道。对大多数后发经济体而言，构建能够持续吸引投资、支撑产业成长、承载企业集聚的优质发展环境，成为其启动工业化、城市化，实现经济起飞的基础性且关键性工程。

实践证明，发展基础薄弱地区即便引入市场经济体制，实施对外开放政策，也无法自动实现资本流入、产业崛起与经济增长。落后的交通、电力、物流基础设施，不完善的营商体系与产业配套链条，将持续推高企业生产经营成本、压低市场投资预期，最终陷入投资不足、产业薄弱、就业不足、发展受限等恶性循环。而中国经济特区实践充分证明，通过特区平台集中发力、重点突破，统筹推进基础设施集中建设、体制机制制度创新、全链条产业培育，能够系统性破解后发地区的发展桎梏，为后发经济体实现弯道超车提供可行路径。

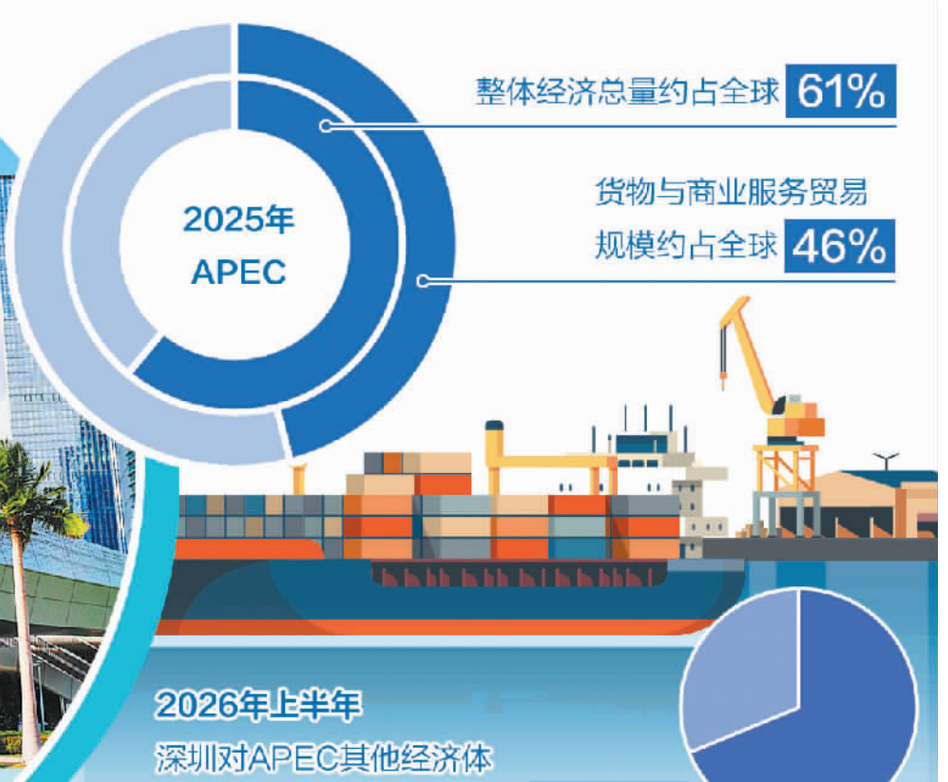
中国经济特区发展的核心竞争力，不仅在于成熟的理论体系与规划方法，还在于强大的落地转化与实践运营能力。经过数十年积累，我国构建了涵盖基础设施建设、产业链组织培育、多元化投融资安排、园区综合开发、专业化招商运营的完整服务体系。针对港口枢纽型区域、内陆腹地型区域、财政薄弱型区域等不同类型经济体，能够因地制宜排布开发时序、创新投融资模式、构建可持续运营机制。这套集理论、规划、技术、运营、服务于一体的综合发展能力，为亚太不同发展阶段的经济体，提供了一整套完整、成熟、低成本、可复制的现代化发展路径。

粤港澳大湾区的协同发展实践，进一步丰富和升华了中国经济特区的发展内涵与开放价值。依托紧密的亚太经贸联系，2026年上半年，深圳对APEC其他经济体进出口额占全市外贸总值的68.8%，来自APEC经济体的实际使用外资占全市93.6%。深圳高度紧密的经贸纽带、完备的产业体系、成熟的开放合作网络，将为亚太共同体研究中心开展学术研究、政策交流、国际合作奠定得天独厚的基础优势。

从输出基建硬实力，补齐亚太发展硬件短板，到输出特区发展软实力，破解亚太发展制度难题、产业难题、治理难题，这是中国助力亚太共同体建设的核心升级方向。面向未来，亚太共同体研究需要以新发展经济学理论、系统化特区发展模式、蛇口前海迭代经验、粤港澳大湾区协同实践为核心研究载体，深化亚太各经济体发展模式比较研究，聚焦工业化推进、营商环境优化、投融资机制创新、产业迭代升级、跨境规则衔接等核心议题，常态化开展政策对话、学术交流、人才培育与示范项目合作。未来，中国将以特区经验赋能亚太合作，以软硬协同的综合发展能力助力区域均衡发展，为推动亚太命运共同体建设、促进亚太经济普惠包容增长、实现区域互利共赢繁荣，持续贡献中国智慧、中国方案与中国力量。

【作者分别系综合开发研究院（中国·深圳）前海分院院长、综合开发研究院（中国·深圳）前海分院助理研究员】





图为深圳前海景观。 新华社记者 毛思倩摄

跨国公司在中国

中[illegible]

访英格卡购物中[illegible]

本报记者 朱 琳

“中国市场发展节奏快，变化也快，人们对新模式和新体验保持高度开放的心态。中国市场始终充满机遇，这为企业不断探索和创新提供了广阔空间。”英格卡购物中心全球总裁海文天（Sebastian Hylving）近日接受经济日报记者采访时表示。

英格卡集团旗下的英格卡购物中心，是全球性商业地产开发及运营管理公司，在全球14个市场运营35家聚会中心。2009年进入中国市场以来，英格卡购物中心自主打造和运营了品牌名为“荟聚”的10座聚会体验中心和3个办公项目。

海文天告诉记者，他曾参与中国市场早期3座荟聚的落地与发展，这些经历让他更能从国际视角和本土实践两个维度理解中国，并对中国市场的发展变化有着持续而深刻的感受。

“对我们而言，中国是一个具有战略意义、充满活力且蓬勃发展的市场。”海文天指出，中国市场的规模、发展潜力以及持续演进的消费环境，为外资企业的长期发展提供了重要机遇。常变常新的生活方式、不断迭代的商业模式，以及衍生出来的多元消费需求，为行业创新业务模式、拓展体验场景创造了更多可能。

数据显示，2026财年（2025年9月1日至2026年8月31日），英格卡购物中心在中国市场实现连年正增长，全年访客量近1.5亿，整体出租率达98%。在海文天看来，坚持深耕中国市场，将全球经验与本土需求相结合，根据不同城市和社区的特点持续优化运营、创新活动和服务，与顾客、社区及合作伙伴共同成长，是英格卡购物中心在中国市场取得成功的重要原因之一。

“我们的目标不只是打造购物中心，更希望通过引入多元品牌与创新体验、持续推出主题活动、推动可持续生活实践及社区共创，不断丰富顾客体验，深化与社区的连接。”海文天说。

2025年12月，英格卡购物中心宣布与高和资本达成战略合作，成立一只专项不动产基金，共同持有无锡、北京和武汉三地的荟聚。对于3座荟聚被“打包”注入基金，是否影响英格卡购物中心在中国的战略布局，海文天说：“对资产进行投资和优化，是英格卡购物中心商业模式中常见的战略举措。英格卡购物中心也通过持续优化资产组合、释放资金用于再投资，推动可持续增长，为大众、社区和地球带来积极影响和持久价值。”

适逢中国“十五五”开局之年，海文天认为，在中国市场，顾客期待、市场节奏和场景需求都在不断演变，这对公司的运营和服务提出了更高的要求。

“如今购物中心的竞争力已不仅取决于‘有什么店’，还取决于能为顾客创造怎样的价值。面对多元化的商业选择，关键在于持续打造差异化、贴近本地需求的体验，并形成自身特色。这要求我们始终保持对本地市场的敏锐度，及时把握顾客和社区的需求变化，对运营进行灵活调整。”海文天说。

海文天还强调，公司将持续聚焦中国现有的10座荟聚，通过精细化运营、空间与体验焕新，不断提升聚会体验中心的品质和吸引力，回应消费者及社区对美好生活的追求，并与本地合作伙伴共同创造更多体验。同时，公司还将持续探索数字化等新技术在购物中心运营中的应用，在会员运营、社区共创和可持续发展等方面持续投入，更精准地把握消费者个性化、多样化需求，提升运营效率，为中国消费者创造长期价值。

本版编辑 刘 畅 徐毓雪 美 编 夏 祎