

# 欧盟关税大棒挥起 价格承诺背后的隐秘博弈

本报记者 陈燕南 北京报道

历时一年多的欧盟对华电动车反补贴调查迎来了终裁结果落地。

据央视新闻报道,当地时间10月29日,欧盟委员会宣布结束针对中国进口电动汽车的反补贴调查,并决定对相关产品征收为期五年的最终反补贴税。

《中国经营报》记者在获取的一份关于欧盟对华电动车反补贴文件中看到,欧盟认为,现有证据表明,补贴的低价进口产品有可能大幅增加,这将对已经脆弱的欧盟产业构成了威胁。这种低价进口的激增,在一个快速增长的市场中获得了巨大的市场份额。随着欧

## 税率最高达35.3%

欧委会并未在终裁公告中纠正之前的诸多错误认定。

根据欧盟委员会发布的公告,调查认定中国电动汽车价值链受益于“不公平补贴”,对欧盟电动汽车生产商造成“经济损害威胁”,决定对进口自中国的电动汽车加征为期5年的反补贴税。

根据此次调查,被抽样的中国出口生产商将被征收不同程度的反补贴税:比亚迪将被征收17.0%,吉利为18.8%,而上汽集团则需支付高达35.3%的反补贴税。

欧委会单独列出了未被抽样但配合调查的公司名单,包括爱驰、江淮、华晨宝马(包括生产宝马MINI的光束汽车)、奇瑞、一汽、长安、东风、长城、零跑、金龙客车、蔚来、小鹏,它们均适用20.7%的反补贴税,其他不合作的公司将被征收35.3%的关税。

针对欧委会当地时间10月29日公布的对华电动汽车反补贴调查终裁结果,商务部新闻发言人10月30日回应称,中方多次指出,欧盟对华电动汽车反补贴调查存在诸多不合理、不合规之处,是以“公平竞争”为名行“不公平竞争”之实的保护主义做法。中方对裁决结果不认同、不接受,已就此在世贸

盟市场向全面电气化过渡,需要大量持续的投资,这将导致欧盟工业遭受严重的财务损失。

对此,中国汽车工业协会表示:“这一终裁结果不客观,对中国汽车企业极其不公平,中国汽车工业协会表示不予认同、不可接受。此次反补贴调查是一起典型的披着合规外衣的贸易保护主义行为。加征关税不仅违背自由贸易公平竞争的基本原则,也不利于中欧汽车产业合作和绿色低碳转型。”

问及解决办法,财经评论员谭浩俊在接受记者采访时表示,首先,要继续与欧盟商谈,积极寻求新的解决方案,最大限度地减少中国车企的损失。“我们注意到,尽管

组织争端解决机制下提出诉讼。中方将继续采取一切必要措施坚决维护中国企业的合法权益。

商务部发言人表示,同时,中方也注意到,欧方表示将继续与中方就价格承诺进行磋商。中方始终主张通过对话磋商解决贸易争端,也一直在为此做出最大努力。目前,双方技术团队正在进行新一轮阶段磋商,希望欧方以建设性态度与中方共同推进,按照“务实、平衡”的原则,相互照顾核心关切,尽快达成双方均可接受的解决方案,避免贸易摩擦升级。

中国汽车工业协会表示:“中国汽车产业界坚决拥护和支持中国政府在世贸组织争端解决机制下开展诉讼,维护中国企业的合法权益。希望中欧双方从产业合作大局出发,继续开展进一步对话磋商,共同维护全球汽车产业链供应链的稳定和畅通,推动中欧汽车产业不断深化合作,实现互利共赢。”

中国机电产品进出口商会(以下简称“中国机电商会”)10月30日发文称,欧委会并未在终裁公告中纠正之前的诸多错误认定,除程序上严重缺乏透明度外,并未从根本

上解决背离规则和以往实践进行抽样带来的底层代表性问题,也未对欧盟产业损害指标进行客观分析,在因果关系上依然存在错误认定。欧委会对本案作出的不公正不合理不客观的认定,严重违反了世贸组织和欧盟反补贴相关规则。

当地时间10月29日,德国汽车工业协会主席希尔德加德·穆勒发表声明称,欧盟对中国进口电动汽车加征关税是全球自由贸易的倒退,对欧洲的繁荣、就业以及经济增长都带来负面影响。穆勒警告称,此举可能会加剧贸易冲突风险,并最终损害整个行业。

穆勒表示,贸易争端应通过对话来解决。她呼吁政府采取措施,提升德国作为生产和出口国的国际竞争力,推动市场多元化,鼓励创新,以确保德国在全球舞台上继续发挥积极作用。

与此同时,穆勒坦言,征收关税将直接导致消费者购买汽车的成本上升,并可能阻碍电动汽车的推广。她呼吁各方继续保持谈判的开放性,通过世界贸易组织框架下的对话,努力寻求消除额外关税的解决方案。

穆勒表示,贸易争端应通过对话来解决。她呼吁政府采取措施,提升德国作为生产和出口国的国际竞争力,推动市场多元化,鼓励创新,以确保德国在全球舞台上继续发挥积极作用。

与此同时,穆勒坦言,征收关税将直接导致消费者购买汽车的成本上升,并可能阻碍电动汽车的推广。她呼吁各方继续保持谈判的开放性,通过世界贸易组织框架下的对话,努力寻求消除额外关税的解决方案。

## 价格承诺谈判仍有分歧

欧委会与中方价格承诺谈判的分歧在于如何确定最低限价。

欧盟反补贴终裁结果出炉之后还有回旋余地吗?

对外经济贸易大学教授崔凡指出,此前有过在终裁结果出台之后,再继续通过谈判达成价格承诺的先例,比如欧盟对华铸件反倾销案。“从价格承诺的角度来讲,这意味着中方提高产品出口价格,虽然出口的数量可能因此减少,但可以避免被欧盟征收反补贴税。对欧方而言,欧盟内部汽车厂商面临的竞争压力会小一些,双方通过这种方式各让一步。”崔凡说。

据了解,在反倾销中,价格承诺是指当出口国裁定存在倾销行为时,出口国主动提出提高出口商品的价格。出口的商品不得低于某一价格。这种承诺的目的是为了避免反倾销税或反补贴税。调查当局只有在初步确定倾销和补贴的存在对国内产业造成损害之后,才能要求出口商作出这种提价承诺。

不过有接近中方谈判技术团队的人士称,欧委会与中方价格承诺谈判的分歧在于如何确定最低限价。

中国机电商会称,终裁披露后,在12家电动汽车企业授权下,中国机电商会按照本案调查程序要求,于8月24日代表企业向欧委会提交价格承诺方案。自9月20日起的20余天中,中欧技术团队在布鲁塞尔进行了8轮密集磋商,付出了艰苦努力,取得了重要进展,但欧方始终未积极回应涉及中欧业界的核心关切问题,双方还存在重大分歧。目前,中欧双方技术团队正在进行新一轮磋商。

值得注意的是,在10月25日,中国商务部部长王文涛应约与欧盟委员会执行副主席兼贸易委员东布罗夫斯基斯视频会谈,就欧盟对华电动汽车反补贴案进行专业、务实、坦诚、建设性的交流。双方明确了继



加征关税不利于中欧汽车产业合作。图为国外消费者正在体验中国汽车。张硕/摄影

续将价格承诺作为本案的解决途径,并对下一步磋商方向作出指导。

王文涛强调,下一阶段价格承诺磋商应在相互照顾核心关切的基础上,按照“务实、平衡”的原则进行磋商,兼顾协议效力和企业核心利益;在相互信任的基础上,建立价格承诺执行和监管的双边沟通机制。

事实上,业内屡次有传闻称,在中欧磋商期间,有中国企业单独向欧盟提出价格承诺。对此,商务部明确表示反对。商务部多次发表新闻发言人谈话指出,单独进行的价格承诺谈判将动摇谈判的基础和互信,干扰双方磋商,不利于推进磋商整体进程。

谭浩俊也对记者表示:“应严厉禁止汽车企业单独与欧盟商谈价格承诺问题,只能由商务部或行业协会等统一与欧盟商谈,否则对单独行动的企业采取处罚措施。要知道,如果力量分散,让欧盟各个击破,就更加无法形成与欧盟谈判的有效力量,会让欧盟更加有恃无恐。因此,必须一致对外,共同应对欧盟的加税行为。”

记者在采访中了解到,多家

车企人士也表示,要想扬帆出海,还是要实现与当地市场的合作共赢。“工业尤其是高端制造业,发展到一定程度,不可能只在单一国家发展,而是会利用全球市场技术积累进行资源、技术、人才全球化配置,而汽车是高度全球化发展的行业,优秀车企一定以长期战略思维去经营品牌,去练就坚实的供应链整合能力、技术研发能力和品牌建设能力。”长城国际总裁史青科在接受记者采访时表示:“这样就不是单纯的技术上的输出,而是秉持着与当地各方分享利益、互利共赢的思维。”

“这次电动车贸易争端不仅显示了中国电动车巨大的竞争优势,而且暴露了欧洲汽车工业转型的滞后。欧洲汽车工业特别是新能源车工业要扭转颓势,需要与中国大规模合作。反之,中国电动车产业要巩固欧洲市场,并开拓其他市场,也需要与欧洲汽车工业密切合作。最直接的途径是相互直接投资,共同做大蛋糕,取代反补贴税和贸易摩擦。”国际贸易学会常务理事及专家委员会首席专家、中国人民大学重阳金融研究院原高级研究员何伟文表示。

# 理想汽车杀人“百万俱乐部”

本报记者 陈燕南 北京报道

从此前增程路线备受争议,到经历行业的大浪淘沙,理想汽车终于迎来了曙光。

近日,理想汽车第100万辆整车——理想L9下线,历时58个月,理想汽车突破中国豪华品牌最快达成百万辆纪录。同时,理想汽车还是中国首个达成百万辆里程碑的新势力车企。

事实上,理想汽车交付量冲高的背后代表着国产供应链也正在崛起。

理想汽车董事长兼CEO李想表示:“理想汽车坚持与本土优质供应商合作,不断完善供应链体系与管理标准,让‘理链’快速、健康成长。未来我们会拥抱智能电动车时代的技术变革,不断提升产品质量和服务水平,让更多家庭可以放心选择理想汽车的产品。”

“理想汽车的一百万辆,也同样地是地平线引领智驾规模化量产、加速智驾普及的一路征程。”地平线方面对《中国经营报》记者表示。

记者了解到,目前地平线在智能驾驶领域位于行业第一梯队,于不久前已正式在港股上市。理想汽车的供应商孔辉、保隆分别为中国空气弹簧悬架市场第一和第三,总份额为62.8%,突破了国际供应商的垄断。另外,禾赛、森思泰克等供应商通过与理想汽车的合作,赢得了新能源汽车市场的人场券。

中国电动汽车百人会副理事长张永伟则认为,理想汽车100万辆下线是一个重要的有里程碑意义的时刻。“中国在新新能源汽车领域走在全球前列,在这个过程中,像理想汽车这样的新兴科技企业发挥了重要作用。”他表示。

## 交付量在争议中节节攀升

历时58个月达成百万辆里程碑,理想汽车是中国首家达成这一成绩的新势力车企,创下中国豪华车最快达成百万辆纪录,同时也是唯一一个均价超过30万元、拥有百万规模的中国豪华汽车品牌。理想汽车第100万辆整车下线,不仅是企业的里程碑,也是中国智能电动汽车发展的重要节点。

回望理想汽车走过的9年,经历了种种挑战。但是理想汽车坚持自己的战略方法,在大浪淘沙的

## 平台化成销量迅速爬坡关键

在过去很长一段时间,行业都在探究理想汽车崛起的原因。这一次,有了些许答案。

自理想汽车上市以来,车型少、高度平台化等策略一度被外界戏称为“套娃”,但在理想汽车供应链副总裁孟庆鹏看来,平台化不仅

## 带动“理链”向上

事实上,从1台到100万台,理想汽车畅销的背后,其实是整个新能源汽车供应链蓬勃发展催生的必然结果。

“消费者购买中国品牌的车,我们就大胆使用中国本土供应链企业。”李想表示。

事实上,理想汽车选择合作伙伴的三个要求一直被津津乐道——细分行业小龙头,技术层面足够专注;创始人还在公司努力工作,不只看眼前利益;拥有相对健康的资本储备。

“成为行业龙头,意味着企业拥有过硬的技术积累;创始人躬

身入局,必然带动企业保持锐意进取的状态。”欣旺达电子股份有限公司董事长王威说,理想汽车和供应商打地铺、同劳动的艰苦奋斗故事不胜枚举,在汽车行业这个长链条中,他们塑造了共创文化。

回顾理想汽车的征程之路,从第一辆理想ONE开始就标配辅助驾驶功能,采用了国外供应商的芯片,导致在后续计划产品配置升级中受到限制。面对这一困境,理想汽车毅然决然地开启了携手本土供应商之路。

## 平台化成销量迅速爬坡关键

是车企提升产品质量的关键,对于供应商而言也更为友好。

孟庆鹏表示,平台化对QCDDM(Q-质量、C-成本、D-供应、M-制造)都有好处。从样车试制到量产,传统玩家的爬坡都说要花半年时间才能跑到一个月5000、8000辆。

## 带动“理链”向上

事实上,从1台到100万台,理想汽车畅销的背后,其实是整个新能源汽车供应链蓬勃发展催生的必然结果。

“消费者购买中国品牌的车,我们就大胆使用中国本土供应链企业。”李想表示。

事实上,理想汽车选择合作伙伴的三个要求一直被津津乐道——细分行业小龙头,技术层面足够专注;创始人还在公司努力工作,不只看眼前利益;拥有相对健康的资本储备。

较大,空气悬架、智能驾驶、智能空间等一系列豪华和智能化配置都可以成为标配,性价比比较高的理想ONE成为家庭首选。

在疫情期间,在车企都面临着销售难题和断供应风险时,理想汽车却成为一匹黑马。数据显示,2020年6月,理想ONE累计破万。目前,理想ONE累计交付量突破21万辆。

之后,2022年10月,理想ONE换代成理想L8,理想内部重新梳理并定义了产品序列。L9成为理想

## 平台化成销量迅速爬坡关键

“但有了平台化以后,当第一条线稳定以后,我们就会按照第一条线的标准工艺、成熟工艺进行复制。第二条线的产能、质量就很稳定,这对投资分摊,管理成本分摊等都有好处。”孟庆鹏表示,“平台化策略是我们聚量策略的起步,比

## 带动“理链”向上

想汽车与国内智驾科技供应商地平线达成了深度合作。在今年4月,地平线正式推出新一代征程6系列,并宣布理想汽车成为征程6E/M的首发量产合作车企。

在汽车零部件配合方面,理想汽车选择了国内汽车悬架龙头企业孔辉科技作为空气悬架系统的供应商。

在新能源电池研发方面,理想汽车与宁德时代共同开发了麒麟5C电池组,并在动力电池技术、产品性能优化等方面展开了深入合作,共同提升了理想汽车的电池性能,也推动了新能源电池技术的不断进步。

增程SUV中的旗舰产品,价格在40万元以上的区间;L7和L8在30万—40万元,这两款车的区别主要在于5座和6座;2024年新上市的L6则是在20万—30万元。

据了解,L9累计交付量突破21万辆,L8累计交付量突破18万辆,L7累计交付量突破22万辆,L6自今年4月上市以来,累计交付量突破11万辆,创造新势力最快交付纪录。

9月,理想汽车交付量达到5.3万辆,创造历史新高,重塑了中国豪

## 平台化成销量迅速爬坡关键

如L7、L8、L9智驾控制模块、芯片选型是一样的。”

孟庆鹏表示:“得益于平台化,在过去两年,我们内部加外部成本竞争力提升了16%,可能1/3来自平台化贡献。”

另外,记者注意到,一直以来,理

## 带动“理链”向上

在传感器解决方案层面,理想汽车与国内激光雷达研发与制造企业禾赛科技达成了基于车规级混合固态激光雷达的合作。禾赛激光雷达已搭载于理想汽车全系Ultra与Max车型,为其智能驾驶提供了强大的感知基础,大幅提升了理想汽车的智能驾驶感知能力。

“我们这几年业务发展比较快,一开始的时候我们不敢把国外的这些企业做成我们的学习榜样,因为觉得差距太大了,连追赶都不敢。得益于整车厂创新的时候我们也同时跟进,一方面是能力跟

华品牌市场竞争格局。得益于市场规模迅速扩大、企业经营效率持续提升,理想汽车成为中国第一家年营收突破千亿元的新势力车企,是首个实现盈利的新势力车企,也是最年轻的胡润世界500强企业。

10月31日,理想汽车公布了2024年第三季度财报。公司第三季度交付15.28万辆新车,同比增长45.4%;营收达到428.74亿元,同比增长23.6%;净利润达到28.2亿元,同比增长0.3%,连续八个季度盈利。

想汽车被称为“极厂”,但是得益于精细化、平台化的管理以及成本的控制,理想汽车的毛利率一直保持着较好。

数据显示,第三季度理想汽车的车辆毛利率为20.9%,上年同期为21.2%。车辆毛利率增加主要是由于成本下降。

## 带动“理链”向上

上,另一方面是速度跟上,这就给我们带来了这样一个机会。”汇川联合动力常务副总经理首席运营官杨睿诚说。

汇川联合动力董事长兼总经理李俊田则表示,我们回顾整个汽车行业的历史,比如国际上大型一级供应商,本质上是随着主机厂一起成长起来的。现在电动化给了中国车企和供应商同样的机会。因为中国电动化的发展速度最快,而且市场体量巨大。我们认为,按照这种模式发展下去,几年后,中国企业应该在全球Tier 1供应商中占有一定比例。