

经世言

中英互信合作将大有作为 共享中国经济发展红利

本报记者 袁勇 朱琳

稳定的全面战略伙伴关系作出战略指引。习近平主席指出，中方愿同英方秉持大历史观，超越分歧、相互尊重，把中英合作“大有作为”的潜力转化成“大有作为”的实绩，为中英关系与合作开新局，既造福两国人民，也惠及世界。

斯塔默此访是英国首相时隔8年再次访华。近年来，中英关系经历了一些起伏。面对当前国际上单边主义、保护主义、霸权霸凌大行其道，英国急需拓展外交与经济空间，对华政策也日益趋向务实。斯塔默此次率数十家英国大企业高管和机构代表随访，涵盖金融、医药、制造业、文化、创意等英国优势领域，充分体现英方对深化双边经贸关系的热切期待。中方一贯主张，中英应以长远和战略眼光看待两国关系，秉持伙伴定位，发展稳定互惠的双边关系。中方愿以此访为契机，同英方增进政治互信，深化务实合作，共同开启中英关系健康发展的新篇章。

郭言

中英经济互补性强，拥有广泛共同利益，加强务实合作大有可为。长期以来，尽管存在一些“政治杂音”，但中英经贸关系保持了发展。2025年，中英双边货物贸易额达到1037亿美元，服务贸易额有望突破300亿美元，双向投资存量近680亿美元。今年是中国“十五五”开局之年，中国将持续推进高质量发展，坚定不移扩大高水平对外开放，中英在金融服务、绿色能源、生物医药、高端制造等领域的合作潜力将继续扩大，为中英合作提供巨大空间。

从更广阔视角看，作为联合国安理会常任理事国和世界主要经济体，中英加强合作还将为构建多极化世界提供更多机遇。当前全球贸易保护主义加剧，中英均坚持自由贸易，维护多边贸易体制，双方加强沟通协调，有助于提升在各类经贸议题中的话语权，也将维护以联合国为核心的国际体系和以世界贸易组织为核心的多边贸易体制，为推动构建更加公正合理的全球治理体系贡献积极力量。

互信是国与国关系行稳致远的基础。必须充分认识到，驱动过去中英双边关系起伏的扰动因素并未消失。中英合作潜力要真正转化为“大有作为”的实际成果，还需进一步加强战略沟通，夯实互信基础。期待英方抓住这次历史契机，与中方一起共同落实好两国领导人达成的重要共识，进一步完善政府间对话合作机制，更加经常性地开展各层级各领域交往，共同开启增进互信、拓展合作的中英关系新征程。

本版编辑 周明阳 赵以纯 美编 王子莹

中国国家统计局日前发布数据显示，2025年中国国内生产总值首次跃上140万亿元人民币新台阶，比上年增长5.0%。多位跨国企业负责人表示，中国经济顶住前行、稳中有进、向新向好，展现出的韧性、活力与确定性，增强了企业对中国市场的信心，也印证了中国市场蕴含着广阔机遇，企业将进一步深化在华布局，共享中国经济发展红利。

稳中有进显韧性

2025年，中国经济增势稳健，高质量发展基础不断夯实，在创新驱动、产业提质、数字赋能、绿色转型等方面取得不少新进展。多位跨国企业负责人认为，中国经济韧性增强、底气足，这种建立在结构优化基础上的可持续增长，更具长期价值。

达索系统大中华区总裁张鹰表示，在全球经济环境复杂多变的形势下，中国经济展现出强大韧性与结构升级的澎湃动能，其意义远超单一增长数字本身。这不仅深刻印证了中国市场是全球经济的“稳定之锚”，更彰显了其作为面向未来“创新之源”的独特价值。

罗克韦尔自动化(中国)有限公司总裁石安认为，从2025年的经济表现中可以清晰地看到中国经济的韧性与内生动力。在“顶住前行”的背景下，中国经济依然取得5.0%的增长，核心动力正是始终如一坚持高质量发展。中国经济越来越注重“质”的提升，这为跨国企业提供了更加稳定、可预期的发展环境，也让罗克韦尔对深化在华合作充满信心。

“2025年，中国经济稳健前行，在复杂多变的全球经济格局中，充分彰显了强大的内在韧性以及持续向好的发展态势。”康宁显示科技中国总裁兼总经理曾崇凯表示，中国市场消费结构持续升级，制造业韧性不断增强、创新驱动能力持续提升，为高技术产业开辟了新的增长空间。康宁深感中国产业链体系的整体活力正不断提升，保持着旺盛而持续的创新需求。

阿克苏诺贝尔中国区总裁殷涛同样对中国经济成绩单表示高度认可。她表示，在全球经济复苏乏力、地缘政治冲突加剧的复杂背景下，中国依然交出这样的答卷，充分彰显了中国经济的强大韧性、战略定力和高质量发展的内生动力，也为包括阿克苏诺贝尔在内的跨国企业夯实了在华长期发展的信心和根基。

向新向好拓机遇

中国经济向新向优的发展态势，体现在众多产业领域，给跨国企业带来了更加广阔、更具层次的市场机遇。

泰国天丝集团首席执行官许馨雄表示，在食品饮料这一赛道，中国市场的机遇正不断涌现，并呈现出全方位、多层次叠加的态势。中国拥有规模巨大的消费市场，市场韧性强、创新速度快、消费结构持续提升



参观者在第八届中国国际进口博览会美敦力公司一款超硬导丝产品展台前驻足观看，这是该产品的全球首展。
新华社记者 方喆摄

2025年中国国内生产总值首次跃上140万亿元人民币新台阶

比上年增长5.0%

级。随着消费者健康意识不断增强，高品质饮品需求日益旺盛，文旅、体育、户外、数字消费等新场景加速涌现，为企业释放产品价值提供了更加多元的空间。

近年来，美敦力聚焦数智医疗创新，持续升级本土价值链布局，取得一系列标志性进展。2025年10月，美敦力在华首个数字化医疗创新基地落地北京，成为深化本土创新的重要支点。美敦力全球高级副总裁及大中华区总裁顾宇韶指出，近年来，中国创新呈现出“快速、高效、智能”的鲜明特征，中国医疗科技行业正从“快速跟随”稳步迈向“突破性创新”的新阶段。医疗科技创新与开放合作高度契合美敦力在华发展的战略重点，也进一步坚定了企业长期深耕中国的信心。在美敦力的全球布局中，中国是唯一同时设有两家创新中心、两期风险投资基金的市场，战略地位独一无二。

2025年，康宁宣布计划追加5亿美元投资中国市场，进一步深化在光通信、汽车应用、显示科技等重点领域的制造与运营布局，同时加码人工智能(AI)数据中心、半导体等新兴赛道。曾崇凯表示，中国市场为高端制造与科技创新提供了肥沃的土壤和充满活力的舞台。当前，新型显示产业呈现出“技术多元创新”与“应用场景爆发”并进的态势，多条技术路线齐头并进、不断突破。车载显示、智慧教学、医疗、半导体等应用场景持续拓展，也为材料技术创新带来了更广阔的空间。

近年来，阿克苏诺贝尔不断强化本地产业链布局，提升供应链响应效率。目前，公司已在中国布局3家国家级绿色工厂、3家省市级绿色工厂和2家智能工厂。殷涛表示，中国推动发展新质生产力，以科技

创新引领高质量发展，这与阿克苏诺贝尔长期坚持的“以创新驱动可持续”理念高度契合。在建材、航空、新能源汽车以及航运领域，阿克苏诺贝尔都看到了广阔的市场机遇。

深耕中国信心足

中国经济展现出的稳定性、成长性和可预期性，不断增强跨国企业对中国市场的信心，推动跨国企业坚定深耕中国、加码投资中国。

顾宇韶表示，对跨国企业而言，把握中国市场机遇的关键，不在于“进入”，而在于“融入”，成为中国创新的参与者、发起者，而非旁观者。2026年，美敦力将站在“本土化3.0时代”的新起点上，以“中国为全球”为核心目标。一方面，加速全球创新在中国落地，让前沿技术更快惠及中国患者；另一方面，激发源自中国的创新，推动其走向全球。

许馨雄表示，2026年是“十五五”规划的开局之年，中国巩固实体经济根基、扩大高水平对外开放的战略部署，为天丝集团锚定了清晰的发展方向。天丝集团将持续

加码在华投资，加快生产体系数字化、智能化升级，依托全国统一大市场优化资源配置，精准对接消费升级趋势，为中国消费者提供更优质的产品和服务，以实际行动践行“投资中国就是投资长期确定性”。

“过去一年，达索系统持续加大在华布局，设立粤港澳大湾区运营总部，助力制造业高端化、智能化转型；在四川宜宾联合中国专家团队共建‘中法电池数智加速实验室’，推动新能源产业链价值升级。这些实践，正是公司‘在中国、为中国、与中国一起，并让中国创新走向世界’长期承诺的生动体现。”张鹰表示，2026年，达索系统将继续推动“技术深耕”与“生态共建”双轮驱动，重点围绕工业AI与虚拟孪生技术落地应用，拓展本土创新生态与行业合作。

石安表示，罗克韦尔将积极融入中国大市场，聚焦解决产业和社会发展的真实挑战，在痛点中发掘新场景、创造新需求。例如，在城市更新领域，持续探索智慧绿色立体停车等新形式，推动传统项目的智能化改造；同时，积极助力中国企业“走出去”，打造贯穿全生命周期的全球化服务体系，与中国经济高质量发展同频共振、共同成长。

美国单边贸易政策加剧自身经济压力

孙天昊

近日，德国基尔世界经济研究所发布最新研究报告指出，美国近年来大规模加征关税所产生的额外成本，绝大部分由美国进口商、企业和消费者承担，而非由外国出口商消化。这一结论与美国政府长期宣称的“关税由外国支付”形成鲜明反差，也从实证层面揭示出一个日益清晰的现实：在当前全球供应链高度分工、价格传导机制成熟的背景下，美国将关税作为对外博弈工具，正在演变为对本国经济的“内生性冲击”，其负面效应更多在国内积累和放大。

从研究结果看，美国关税政策的成本转嫁程度远超官方表述。基尔世界经济研究所通过对2024年至2025年间约4万亿美元货物运输数据进行计量分析发现，外国出口商仅承担约4%的关税负担，而高达96%的成本最终由美国买家吸收，并通过更高价格向美国企业和消费者传导。这意味着，美国加征关税在实际效果上更像是一种“对内征税”，而非有效压低外国出口价格、迫使外方让利的谈判工具。

这一发现并非孤立结论。此前，高盛、哈佛商学院、耶鲁大学预算实验室以及彼得森国际经济研究所等多家机构，均从不同样本和模型出发，得出大体一致的判断：美国消费者和企业承担了关税成本的主要部分，外国出口商仅承担很小比例。多项研究共同表明，在当前全球供应链高度分工、替代性有限的背景下，出口商更倾向于维持价格体系，通过市场结构调整或贸易路径变化应对关税冲击，而非大幅下调价格自行消化关税成本。

从价格传导机制看，这种结果具有较强的经济逻辑基础。首先，许多关键商品和中间品处于相对集中或技术门槛较高的领域，替代性有限，美国进口商在短期内难以迅速转向完全不同的供应来源。其次，跨国供应链已形成较为稳定的合同关系与成本结构，出口商在面临关税时，更可能通过维持离岸价格，将关税压力转嫁给进口端。最终，关税并未显著压缩外方利润空间，反而通过进口价格上涨，抬高美国国内生产和消费成本。

关税负担“内化”的直接结果，是美国国内通胀压力累积。基尔世界经济研究所指出，自美国本届政府加征关税以来，美国海关关税收入累计增加约2000亿美元，这相当于从美国企业和家庭部门中“抽取”了同等规模的资金。对普通家庭而言，这种成本并不以显性税种形式出现，而是通过日常商品价格上涨的方式体现，被多家研究机构形象地称为“隐形税”。

从宏观层面看，这种以关税形式向国内转移成本的做法，在一定程度上削弱了美国经济增长的内生动能。一方面，企业成本上升压缩利润空间，抑制投资意愿。另一方面，消费者实际购买力受到侵蚀，制约消费扩张。在货币政策仍面临通胀约束、财政空间相对有限的背景下，关税所带来的额外成本，客观上增加了宏观调控的复杂性和政策权衡难度，使经济运行承受更大压力。

更值得关注的是，关税并未显著改善美国制造业基本面。最新数据显示，2025年，美国制造业就业连续多月下降，全年新增就业规模明显低于维持劳动力市场稳定所需水平，显示关税难以形成长期产业支撑。

从供应链角度看，美国关税政策还加剧了结构性摩擦与效率损失。面对持续上升的关税和政策不确定性，美国企业普遍采取“前置进口”和库存囤积等应对策略，将未来需求提前释放。这在短期内可能推高进口数据，制造贸易“繁荣”的统计假象，但本质上并未改善真实需求，而

是增加了库存压力和资金占用。随着高关税正式生效、库存逐步消化，进口和生产活动可能出现阶段性回落，对经济增长形成拖累。

在更长周期内，关税带来的不确定性本身，正在成为比关税水平更具破坏性的因素。企业在难以判断政策走向的情况下，难以对中长期投资、产能布局和供应链调整作出稳定决策。这种不确定性溢出效应，不仅影响美国自身，也通过全球供应链传导至其他经济体，推高整体贸易成本，加剧全球贸易碎片化趋势。正如多家国际机构所指出的，企业可以在一定程度上适应更高成本，但难以适应反复变化、不可预测的政策环境。

从对外博弈的角度看，关税成本主要由美国自身承担，也在削弱其作为谈判工具的实际效力。如果关税未能显著压低外国出口价格，反而主要转化为美国国内成本，那么其对外方施加经济压力的效果将明显打折。更为关键的是，这种“对内转嫁”的关税机制，与美国政府对外宣示的政策逻辑之间存在明显差异。一方面，美国官方反复强调关税将迫使外国为不公平贸易行为买单；另一方面，越来越多的实证研究却显示，真正为关税买单的主要是美国企业和消费者。这种政策叙事与经济现实之间的背离，不仅影响政策公信力，也可能在国内政治经济层面引发更大争议。

(作者系中国社会科学院美国研究所副研究员)

基尔世界经济研究所通过对2024年至2025年间约4万亿美元货物运输数据进行计量分析发现

外国出口商仅承担约4%关税负担

而高达96%成本最终由美国买家吸收



1月22日，在美国纽约一处购物中心，顾客查看价签。
新华社记者 张凤国摄