

三个“三”读懂中厄渔业合作

■ 李晨

2026年5月起,《中国—厄瓜多尔自由贸易协定》(以下简称“中厄FTA”)生效进入第三年。凭借自由贸易所带来的便利,白虾成为厄瓜多尔对华渔业贸易的主要商品。两国渔业合作除了在贸易方面突飞猛进,在治理和科研合作方面也保持着密切联系,呈现出三重合作的特点;在此基础上,两国在政策支持、产品多元化以及中小企业参与方面拥有进一步深化合作的三条路径;与此同时,也存在卫生检疫、食物主权和地缘政治局势方面的三大挑战。

三重合作:特点与经验

中厄两国在渔业领域形成了以贸易为主,治理和科研为两翼的三重合作。

在2017年至2022年间,厄瓜多尔白虾对华出口额曾经历“爆炸式”高速增长阶段。2022年,厄瓜多尔对华出口白虾约59万吨,同比增长51%;出口额达35.8亿美元,增长56%。2023年,中国冷冻海水虾总进口量为98.7万吨,超过70%来自厄瓜多尔。2025年和2026年,厄瓜多尔对华白虾出口额增长趋缓,其部分原因在于,前期中厄白虾贸易迅猛增长,导致厄瓜多尔出现激进的产能扩张,产能增速已超出市场的消化能力,这使得厄瓜多尔市场白虾价格出现下跌。在中厄FTA框架下,关税下调所导致的涌入效应逐

渐消失,早期高速增长所带来的库存积压和进口萎缩也逐渐被消化。贸易额从增量到存量的转换过程中,开始进入一种新稳态局面。

除贸易方面的持续发展,两国渔业合作也正走向治理与科研方面的深水区。在官方层面,中厄双方多次举行视频会议,巩固和深化相关合作。2025年下半年以来,中国驻厄瓜多尔大使馆与厄瓜多尔渔业主管部门保持较高频率的会晤机制,对话已从单纯的海产品贸易扩展至检验检疫、远洋渔业、IUU捕捞等更细化的治理与科研议题。在民间方面,更多中国水产养殖专业技术人员参与厄方企业一线生产管理。这表明两国之间存在非正式的、企业驱动的技术人才输出与经验交流渠道。

三条路径:机遇与空间

随着渔业合作进入深水区,两国以降税为主,以产品多元化和中小生产者参与为突破口,形成合作发展的新路径。

在关税减让方面,中厄FTA规定自生效第三年起,渔业领域剩余30%的税目将逐步降税。海关数据显示,近十年来,厄对华虾类出口走势与中国整体虾类进口走势高度趋同,白虾占据中国进口虾类市场份额超过70%。随着厄瓜多尔产能逐步增加和其他国家产能下降,该国白虾对华出口迎来新的增长机遇。中国驻厄瓜多尔大使馆曾提到,

2026年中国与厄瓜多尔贸易额有望突破200亿美元,延续两位数增长态势,尤其以白虾为代表的传统优势产品对华出口将持续增长。

与此同时,中厄FTA红利使得厄瓜多尔对华海产品出口加速多元化。除虾类产品外,其他海产品在中厄FTA下也将享有更有利的官方政策。其中,厄瓜多尔产金枪鱼和沙丁鱼将享受比白虾更为优惠的待遇;白虾所适用的税率在中厄FTA生效10年内降为0,而金枪鱼和沙丁鱼则已经享受零关税待遇。2025年2月,厄瓜多尔罐装金枪鱼首次实现零关税对华出口。其他海产品,如冷冻海鱼、鱼油、鱼粉等也逐渐进入中国市场。

除此之外,大量中小渔业生产者的参与使得两国渔业合作具有明显的民生属性。厄瓜多尔央行数据显示,约71%的出口实体为中小企业或合作社,该产业深深嵌入该国沿海地区家庭经济结构。通过将水产品出口列为经济发展核心战略,设立出口促进局并提供各种政策和融资支持,厄瓜多尔政府试图提升中小生产者标准化能力,以更好地适应出口型经济。这对中国来说具有更多的贸易和投资机会。

三大挑战:风险与应对

尽管贸易往来保持热度并且发展机遇良多,仍然不可忽视三大挑战给中厄两国渔业合作带来的风险

与隐患。

首先,卫生检疫摩擦可能构成非关税壁垒。近年来,水生动物疫病和防腐剂超标始终成为两国海产品贸易的一大障碍。2026年5月数据显示,4月份32批次、485吨厄瓜多尔白虾因动物疫病被中国海关退运,占退运总量的76.9%;5月份,12家厄瓜多尔工厂的约100条集装箱白虾因焦亚硫酸钠超标在天津港被退运,退运量占厄出口加工总产能的70%至80%。由于检疫标准差异、自然环境变化、生产标准化不足等诸多方面原因,卫生检疫摩擦仍会不时给两国贸易造成干扰。

其次,厄瓜多尔宪法中的食物主权条款对中厄FTA效力造成潜在隐患。该条款规定,厄可依主权理由单方面暂停自由贸易协定。买方市场集中度过高使得白虾出口对中国市场极度依赖,给厄瓜多尔出口带来脆弱性。中国的市场需求一旦出现重大变化,可能导致厄方出口积压并损害中小生产者的利益,进而触发厄瓜多尔宪法第281条促进中小型生产单位和渔业转型有关条款,给中厄FTA带来不确定性。

最后,国际局势和地缘政治可能抬高两国贸易成本。军事冲突所导致的运费上涨可能导致进出口利润率降低。中美两国在北美地区的博弈可能改变厄瓜多尔国内的政治生态的变化,进而给中厄两国渔业合作带来压力。



海关人员对自厄瓜多尔进口的冷冻南美白对虾开展现场查验。
图片来源:海关总署

面临渔业合作的机遇与挑战,两国可以在非关税政策及共同制度标准方面加强工作,以深化相关领域合作,降低当前各类自然、政治、经济不确定性所带来的风险,提升贸易与投资质量。

从短期来看,厄瓜多尔中小渔业生产者容易受到国际市场波动的影响,两国可以在卫生检疫降费、制定共同检疫标准方面给予中小生产者以费用减免,促进检疫效率便捷化,并利用各种官方和民间的交流渠道,加强两国技术人员交流,提供技术支持以帮助其产品符合检疫标准。此

外,可以提供在国际供需剧烈波动时的中小生产者的保护性配额和关税方案,以对抗国际市场风险。

从长远来看,双方可以继续在海产品精加工方面提供更为便利化的投资机会,加强规模化技术人员流动,以解决质量参差不齐所导致的初级水产品的品控问题,降低库存。

(作者系西南科技大学拉美研究中心讲师、巴西圣卡塔琳娜联邦大学博士后)

中瑞自贸协定升级意义深远

■ 张潇文

8月20日,商务部部长王文涛与瑞士联邦主席兼经济、教研部长帕姆兰在瑞士首都伯尔尼共同宣布完成中瑞自由贸易协定升级谈判并签署谅解备忘录。中国与瑞士选择扩大制度化经贸合作,反映出两国坚持互利共赢的姿态度和决心。

中瑞自贸协定的升级为中国企业带来了市场准入、交易手续和制度环境等方面的多重升级。

第一重升级是市场准入的自由度升级。对于农业产品来说,升级后的协定将覆盖约97.3%的中国农产品出口,其中约80.1%可以享受零关税待遇。瑞士方面提到,一些中国农产品是瑞士方面特别关切的产品,如各类水果和蔬菜、果汁、宠物食品、葵花籽和各类油料及种子。在升级后的中瑞自贸协定作用下,更多的中国农产品将以更优惠的价格进入瑞士市场。在服务业方面,瑞士也扩大了市场准入承诺,包括允许某些根据合同赴瑞士提供服务的自然人每年最多停留90天,为中国同类服务企业提供了更多的市场准入机会。

第二重升级是交易手续的便利度升级。对于工业产品来说,升级后的协定维持了原有自贸协定对来自中国的工业产品不征收进口关税的承诺。此外,新协定进一步调整了原产地规则和运输要求。未来,符合条件的产品可以在第三国进行加工,运输路线不必在中瑞两国间直航,便能享受优惠待遇。对于全球布局供应链的中国制造业企业而言,新协定降低了合规成本和物流约束,使供应链布局更加灵活。

第三重升级是制度环境的清晰度升级。新协定扩展了原有协议范围,新增数字贸易、资源保护、可持续发展等环节的制度化保障。例如,新协议规定了加强两国海关之间的数据交换,推动电子文件和数字化商业流程的使用,以减少行政负担、提高效率 and 降低交易成本,为跨境电商带来更清晰的制度环境。双方还首次就非服务业投资作出了国民待遇和最惠国待遇承诺。这意味着,对于希望在瑞士设立研发中心、进行技术合作、投资当地企业的中国企业来说,未来可能出现更清晰或更有利的制度框架。此外,双方表示将共同致力于清洁能源转型、资源保护和循环经济,并针对气候变化、生物多样性、森林保护、可持续渔业和农业制定了具体条款。

升级后的协定也将显著改善瑞士产品进入中国市场的条件。根据瑞士方面公布的数据,长期来看,99.8%的瑞士出口产品将能够零关税进入中国市场,其中77.5%将在升级协定生效后获得零关税待遇。修订后的协定预计可为瑞士对华出口带来约2.44亿美元法郎的额外关税节省,尤其惠及钟表、机械和制药产业。中国作为瑞士继欧盟和美国之后的第三大贸易伙伴,在可预见的未来,将会为瑞士提供更大的销售空间和更多元化的市场选择。

中瑞自贸协定升级意义深远,它不仅带来了利好的经贸信息,更释放出了清晰的信号。在全球经贸面临挑战的背景下,瑞士坚定选择与中国深化经贸合作,并一直走在对华合作前列,向其他欧洲国家表明,与中国保持紧密经济关系不仅是可行的,而且是必要的。作为非欧盟国家,瑞士用合作、开放、平等的视角与中国交往,为中欧贸易争端的解决提供了有益参考。

对全球经贸而言,此次中瑞自贸协定的升级表明,扩大开放、坚持规则、维系合作始终是应对单边主义对全球供应链冲击的一剂良方。中瑞双方在此次升级谈判中均多次强调对以世界贸易组织为中心、以规则为基础的多边贸易体系的支持,而此次自贸协定升级正是双方对自身承诺的兑现。同时,升级后的协定纳入环境标准、数字经济、企业责任等议题,表明双方贸易体系正朝着更高质量、更可持续的方向演进。

(作者单位:新加坡国立大学)

农业贸易百问百答·推广

作为世界数一数二的养鸡大国,在2019年之前我国曾长期处于鸡肉净出口状态,每年净出口额在5亿美元左右。但随着2018年非洲猪瘟爆发,国内猪肉产量急剧下跌,叠加国内鸡肉产量因禽流感下降,为弥补肉类空缺,鸡肉进口大幅提升。2019年我国鸡肉净进口额达4.7亿美元,2023年更是增长到24.4亿美元高峰。近年来,随着国内猪肉产能恢复以及鸡肉产量稳步提升,我国鸡肉进口逐步下降,出口逐步上升,鸡肉贸易终于在2025年实现了从净进口到净出口的翻转,全年净出口额达4.8亿美元,且这一趋势在2026年得到增强,仅上半年鸡肉净出口额就已达5.3亿美元。我国鸡肉短期内如何“翻回”净出口的?有三大原因。

一是种源突破,为鸡肉出口打下坚实基础。长期以来,我国白羽肉鸡种源高度依赖进口,核心种源被少数国外企业垄断,不仅需要支付高额引种费用,而且受制于人,在引种的时间、数

量、质量等方面均缺乏控制力,国内产业的稳定发展面临较大风险。曾因国外禽流感疫情,导致国内引种量锐减,鸡肉产量大幅萎缩。近年来,随着国内政策大力支持,育种研发持续投入,多个自主培育的白羽肉鸡品种通过审定并逐步实现产业化推广,彻底打破了国外的种源垄断。种源自主可控不仅大幅降低了国内养殖企业的引种成本,而且能根据国内养殖条件、市场需求灵活优化品种性能,从产业链源头为鸡肉产能提升并超越快速增长的消费需求打下坚实基础,从根本上激活了国内鸡肉产业的竞争力。

二是节本增效,有力增强国际竞争力。依托国内完备的饲料工业体系和成熟的规模化养殖模式,鸡肉产业成本管控能力不断增强。一方面,国内玉米、豆粕等大宗饲料原料产量稳定,供应链配套完善,加上近年来饲料加工技术与加工工艺不断改进,料肉比持续下降,有效降低了单位鸡肉的养殖成本。另一方

面,规模化养殖的普及以及国内禽肉屠宰加工产业链的完整配套,进一步降低了生产加工环节的综合成本。此外,国内肉鸡产业集中度不断提高,目前行业CR10(前十家企业合计市场占有率)已突破50%,有助于实现规模经济和提高生产效率。多因素协同作用下,我国鸡肉产品在国际市场上形成了一定的价格优势,为出口业务持续拓展奠定了坚实的基础。

三是市场开拓,充分挖掘出口增长潜力。传统上,我国鸡肉出口主要集中在日韩等周边国家和地区,近年来,国内有关部门、协会和企业加大了海外市场开发力度,在巩固既有市场份额的基础上,主动对接不同区域的市场需求,推进出口市场多元化布局。一方面,针对周边国家和地区的饮食消费习惯,开发适配的鸡肉加工产品,持续稳定拓展近邻市场的出口份额;另一方面,积极深化与共建“一带一路”国家的贸易合作,主动对接重点目标市场检验检疫准入等要求,通过参与国际

食品展会、搭建海外销售平台等方式,加强海外市场营销促销,不断拓展新兴市场需求空间。目前,我国鸡肉出口市场已拓展至全球超100个国家和地区,中亚、中东、俄罗斯等新兴市场占出口总量的比例逐年提升,分散了单一市场波动带来的贸易风险,进一步筑牢了出口增长的基础。出口产品也不再局限于初级生鲜产品,分割鸡肉、调理预制鸡肉制品等高附加值产品的出口占比持续提升,出口效益进一步增强。

我国鸡肉实现从净进口到净出口的恢复,是禽肉产业多年来坚持自主攻关、推进全链条升级的成果。这一变化不仅验证了我国农业种源自主可控战略的成效,也为畜禽产业参与国际竞争、拓展发展空间探索出了可行路径。未来随着国内产业进一步升级,我国鸡肉产品的国际竞争力还将持续提升,有望成为畜禽产品出口的重要增长极。

【来源:中国贸促会农业行业分会(农业农村部农业贸易促进中心)】

跨越净出口:中国机器人供应链的全球化重构

■ 刘春生

机器人产业是一个横跨制造业、信息技术与人工智能的复合型领域,按照国际机器人联合会(IFR)的分类框架,机器人主要分为工业机器人和服务机器人两大类。工业机器人包括多关节机器人、协作机器人、SCARA机器人、并联机器人等,广泛应用于汽车制造、3C电子、新能源、物流搬运等场景;服务机器人涵盖清洁机器人、配送机器人、医疗机器人、教育机器人等,面向家庭与商业服务场景。

2025年是中国机器人贸易史上具有里程碑意义的一年。海关总署数据显示,2025年中国工业机器人出口规模首次超过进口,同比增长48.7%,中国正式成为工业机器人净出口国。2026年上半年,工业机器人的出口延续强劲势头,商用服务机器人出口也迎来飞速增长,2025年全球商用服务机器人出货量前十厂商中,中国厂商占据绝对优势,合计出货量占比超过90%。

从出口品类结构看,中国机器人出口已形成“消费级领跑、工业级追赶、高端品类突破”的多元矩阵。消费用清洁机器人是中国机器人出口的绝对主力;工业机器人中,人形机器人、手术机器人、智能仿生机器人等新兴高附加值机器人品类出口增速尤为亮眼。

值得注意的是,中国机器人企业的全球化如今已不是单纯的产品出口,而升级为“研发、生产、销售、服务”全链条的海外布局,形成多层次的出海梯队。

第一梯队是工业机器人整机企业,通过跨国并购和本地化运营深度嵌入全球供应链。以埃斯顿为例,该公司是中国工业机器人行业首家“A+H”上市企业,2026年海外营收占比为36.33%。公

司先后收购德国Cloos(焊接机器人)、德国Trio(运动控制),参股美国Barrett(协作机器人),构建了覆盖核心技术的全球化产组组合。2026年6月,埃斯顿德国子公司开业,通过中国本土供应链的效率优势叠加欧洲本地化服务能力,持续提升国际市场占有率。

第二梯队是人形或四足机器人企业,凭借技术创新和产品力打开海外消费级、行业级市场。以宇树科技为例,其IPO招股书披露,2025年该公司境外营收达7.32亿元,2022至2024年海外收入占比长期高于50%。公司海外业务已成为增长基本盘,是最早完成规模化外销的人形机器人厂商。另一家人形机器人领军企业优必选则宣布在中东等关键市场设立分支机构、服务网点和研发中心,构建贴近用户的本地化运营网络。

第三梯队是以石头科技、科沃斯为代表的消费级服务机器人企业,在全球市场建立品牌影响力和供应链韧性。石头科技产品遍布全球170多个国家和地区,在主要海外市场设立当地分公司或子公司。面对国际贸易不确定性,公司于2024年第四季度启动越南代工生产业务,2025年进一步拓展马来西亚代工产能,通过多元化产能布局保障供应链的灵活性和安全性,成为首家成功在海外建立代工生产能力的中国清洁机器人企业。

此外,核心零部件企业也在加速全球化。汇川技术的伺服系统、变频器产品已进入特斯拉、福特等车企的北美工厂;新时达、埃夫特分别在德国、意大利设立研发中心和生产基地,以规避欧盟反倾销关税并贴近高端客户。云迹科技2026年出海营收增长90%,视源股份海外自有品牌营收增长54.83%,在东南亚、

中东、日韩、欧美等地构建代理体系和本地化团队。

中国机器人产业的全球竞争优势植根于“全产业链协同+超大规模市场+快速迭代能力”的复合结构。从市场规模看,2024年全球工业机器人新装54.2万台,中国以29.5万台占据54%的全球份额;2025年全球机器人安装量57.5万台,其中中国33.4万台,占比进一步升至58.1%,连续多年稳居全球第一大应用市场。从产业链协同看,中国已形成“材料、零部件、整机本体、商业场景、数据服务”的完整生态。从成本优势看,核心零部件国产化率从2020年的30%跃升至2025年的70%以上,直接推动整机价格年均下降12%,国产六轴机器人均价约9.73万元,仅为外资产品(18万至25万元)的一半。从品牌份额看,2025年中国工业机器人自主品牌市占率达到55.3%,首次超越外资品牌。

然而,挑战同样不容忽视。其一,高端核心零部件仍存在“卡脖子”风险。谐波减速器国产化率虽已突破60%,本土企业绿的谐波国内市占率超60%,但在RV减速器领域,本土企业双环传动、中大德仍处于小批量量产阶段,2025年国产产能25万台仅满足国内约三分之一需求;高精度减速器寿命仅为国外产品的50%,高端伺服电机、六维力传感器、行星滚柱丝杠等环节国产化率仍然偏低。其二,高端应用市场外资垄断格局未根本改变,外资品牌在汽车制造业市场占比仍达70%以上,高速、高精、重载等高性能机器人整机供给能力不足。其三,国际贸易壁垒和地缘政治风险上升,欧盟反倾销调查、美国出口管制、部分国家设置的技术标准壁垒,都对中国机器

人出海构成阻力。其四,全球标准话语权不足,长期以来机器人行业国际标准由日德企业主导,中国企业在标准制定中的参与度和影响力有待提升。

面向未来,中国机器人产业的发展及全球化进程任重道远,应做好长远规划。第一,以具身智能和人形机器人为战略制高点,推动从“演示”到“作业”的产业化落地。2026年2月,工信部发布《人形机器人与具身智能标准体系(2026版)》,这是中国首个覆盖人形机器人与具身智能全产业链、全生命周期的标准顶层设计;同年6月,工业和信息化部、国资委联合启动2026年度人形机器人与具身智能实景实训专项行动,目标到2026年底实现万台级规模化部署。上海、杭州等地相继出台具身智能产业实施方案,上海提出到2027年核心产业规模突破500亿元。第二,持续攻坚核心零部件国产化,工业和信息化部已明确提升核心零部件国产化率,重点突破RV减速器、高精度伺服电机、六维力传感器、行星滚柱丝杠等环节,推动绿的谐波、双环传动、汇川技术等本土企业向高端市场延伸。第三,深化全球化布局与供应链韧性建设,鼓励企业通过海外并购、本地化生产、区域产能多元化(如东南亚代工基地)等方式,降低单一市场依赖和贸易摩擦风险,同时在欧美主流市场建立研发中心和服

(作者系中央财经大学副教授)