

【东莞市外资外贸领域智库】信息月刊

东莞市外资外贸参阅

〔2026〕第1期

东莞市贸促会

2026年2月26日

目 录

【政策动向】	2
（一）商务部：支持有条件的地方打造出海综合服务港	2
（二）中国贸促会：构建“1+5+10”工作格局	3
（三）中国发起成立“全球治理之友小组”	4
（四）美最高法院裁定特朗普关税违法，特朗普声称加征15%全球关税	8
【市场机遇】	8
（一）2026 中国外贸：全球逆风下的韧性、转型与新机	9
（二）绿色、智能、健康类消费成为春节新三样	11
（三）人工智能 2026 年爆发澎湃动力	13
【智库观点】	14
（一）黄奇帆：科技创新到产业创新涉及五个环节	14
（二）中国品牌出海跃迁：从产品出口到文化价值共鸣	15
【经贸预警】	19
（一）2026 年全球地缘政治和经济风险持续加剧	19
（二）美国推动签署“和平委员会”文件	21
（三）芯片价格飙升困扰电子产品公司	22
（四）印度市场：利润惊人但风险极高，中企该不该进、怎么进？	24
【经验借鉴】	27
为何培育出“六小龙”的城市是杭州？	27

【政策动向】

（一）商务部：支持有条件的地方打造出海综合服务港

2025年10月，商务部等五部门印发《关于进一步完善海外综合服务体系的指导意见》，提出要着力构建海外综合服务体系。2026年1月26日，商务部外国投资管理司负责人介绍，下一步商务部将会同有关部门以“国家平台+地方港+海外站+专业机构”为工作重点，加快打造央地联动、区域协同、资源集聚、内外贯通的立体化、全链条海外综合服务生态。

1.建设国家层面海外综合服务大平台

统筹外事、法律、财税、金融、经贸、物流、海关、贸促等领域服务资源，围绕企业出海有关政策咨询、业务办理、国别信息、动态资讯、资源对接、风险防控等共性需求，形成“一个窗口”“一站式”出海服务平台。该平台将于近期在商务部网站上线。

2.支持有条件的地方打造出海综合服务港，加强线上线下服务

目前部分地方正开展积极探索并已取得成效。比如，浙江积极打造海外综合服务平台，加快实现对外投资“一个平台、一窗受理、综合服务”，有效提升了服务效能。上海整合既有平台资源，推出全市统一的企业“走出去”综合服务

平台。深圳开发“出海e站通”，围绕产品、投资、服务三大场景，助力企业有序、有效、安全出海。

3.建立海外综合服务站，延伸健全海外服务体系

推动具备条件的境外中资企业商协会、境外经贸合作区、中资法律服务机构等在重点国别和地方建立海外综合服务站，协助企业解决落地服务需求，为出海企业建设国际营销网络、开拓海外市场提供持续服务。

4.加快培育一批国际化专业服务机构，从通用服务向精准赋能升级

围绕出海企业反映的痛点、难点问题，推动法律、金融、保险、财会、物流等专业服务机构与企业协同出海，创新产品与服务方式，不断提升国际化服务能力。

（二）中国贸促会：构建“1+5+10”工作格局

2026年1月27-28日，全国贸促工作会议暨中国贸促会第六届全国委员会第六次会议在京召开。会议总结2025年及“十四五”时期贸促工作，部署2026年工作，谋划“十五五”贸促事业发展。会议指出，“十四五”时期，全国贸促系统经历改革创新、创新提质、巩固提升、协同发展四个阶段，服务大局能力不断提升，惠企成效日益显著，深化改革开创新局，协同联动积厚成势，干事创业氛围更加浓厚，成功书写了加快建设具有中国特色、更加充满活力的世界一

流贸易投资促进机构的新篇章，为“十五五”时期贸促事业发展奠定了良好基础。

会议强调，2026年是“十五五”开局之年。全国贸促系统要把协同增效作为主旋律，坚持党中央集中统一领导、树立和践行正确政绩观、深化协作相互赋能、提升效能和挖掘潜能紧密结合、苦练内功增强本领，聚焦推进全面从严治党、服务中国特色大国外交、深化产业促进工作、拓展双向投资合作新空间、提升涉外法律服务质效、参与全球经济治理改革、建设高水平应用型智库等十方面任务，构建“1+5+10”工作格局，高质量编制实施“十五五”贸促事业发展规划。

（三）中国发起成立“全球治理之友小组”

2025年12月9日，中国常驻联合国代表团在纽约联合国总部举办启动会议，宣告“全球治理之友小组”（Group of Friends of Global Governance）正式成立。这个由中国倡议、43个创始成员国携手搭建的多边平台，为动荡变革期的世界注入合作动能。这一新的多边机制是中国全球治理倡议落地生根的重要成果，更是国际社会共克时艰的必然选择，标志着全球治理改革迈出坚实一步。

1. 应对治理赤字的机制创新

当前，世界百年未有之大变局加速演进，地缘政治冲突、气候变化危机、经济复苏乏力、发展鸿沟加剧等一系列严峻挑战相互交织，对全球治理体系构成巨大压力。联合国成立

80周年之际，多边主义和国际法治原则受到冲击，全球治理在代表性、有效性和执行力等方面的赤字继续扩大，广大发展中国家在国际上的话语权与其不断增长的实力和贡献不相匹配。改革和完善全球治理体系，使其更加公正、合理、有效，成为国际社会的普遍共识。

2025年9月，习近平主席在天津“上海合作组织+”会议上提出全球治理倡议，以坚持主权平等、遵守国际法治、践行多边主义、倡导以人为本、注重行动导向为核心理念，为全球治理体系的变革指明方向，并迅速获得140多个国家和国际组织的认同与支持。“全球治理之友小组”的成立正是将这一理念转化为集体行动的重要实践，旨在搭建一个跨区域、跨发展阶段的包容性平台，围绕重大议题凝聚共识、协调行动。

“全球治理之友小组”的43个创始成员国均为发展中国家，覆盖亚洲、非洲、拉丁美洲及大洋洲等区域，具有较强代表性。小组在机制设计上注重创新，强调对现有联合国架构的补充而非替代。小组成立后发表的共同声明指出，将共同维护二战胜利成果，支持联合国核心作用，并就全球治理重大问题开展协调，同时欢迎更多国家加入。

在运作模式上，小组不设总部或常设秘书处，实行轮值协调员制度，所举办的会议不设正式记录以鼓励坦诚交流，并可按需设立专题工作组进行深入探讨。这种灵活安排有助

于降低参与门槛、提高议事效率，避免机构冗余和官僚化。中国常驻联合国代表傅聪大使表示，小组并非另起炉灶，而是旨在疏通多边合作管道。通过对话形成共识，并将共识转化为具体倡议与合作项目，最终助力全球治理体系改革。

“全球治理之友小组” 创始成员国（共 43 国）

亚洲	中国、朝鲜、伊朗、哈萨克斯坦、吉尔吉斯斯坦、老挝、马来西亚、马尔代夫、蒙古、巴基斯坦、巴勒斯坦、塔吉克斯坦、泰国、土库曼斯坦、乌兹别克斯坦。
非洲	布基纳法索、布隆迪、佛得角、中非、乍得、科摩罗、刚果（布）、吉布提、几内亚比绍、肯尼亚、莱索托、利比亚、毛里塔尼亚、摩洛哥、莫桑比克、尼日尔、塞内加尔、坦桑尼亚、乌干达、赞比亚、津巴布韦。
欧洲	白俄罗斯。
大洋洲	萨摩亚、所罗门群岛。
拉丁美洲	安提瓜和巴布达、古巴、尼加拉瓜、委内瑞拉。

2.以联合国改革推动全球治理变革

2025 年 12 月 11 日，傅聪大使代表“全球治理之友小组”43 个成员国，在“联合国 80 周年改革倡议”联大通报会上作“共同发言”，系统阐述了小组以联合国改革推动全球治理体系变革核心立场，主要体现在三个方面：

第一，改革核心并非简单的财政节流或机构精简，而是一场旨在全面提升联合国应对 21 世纪挑战能力的系统性革新，必须真正提质增效。需要优化机构职能提升整体效率，并重点增强联合国在预防危机、协调行动上的敏捷性与韧性。在和平安全、可持续发展等重点领域加强战略性投入与能力

建设，最终确保联合国更好履行《联合国宪章》职责，增进各国人民福祉。

第二，必须重视占联合国会员国三分之二的发展中国家的关切，使它们的发展诉求成为改革重点。改革须在机制与资源上实质性向发展领域倾斜，推动落实 2030 年可持续发展议程。同时，应纠正联合国秘书处内发展中国家代表不足的问题，提升其代表性与发言权。

第三，改革进程必须透明包容、由会员国主导，所有国家都平等参与改革议程设置、方案讨论与成果塑造，避免由少数国家私下决定。改革成果应通过广泛协商，寻求达成共识，以保障改革的合法性与团结度。

这三项主张构成“全球治理之友小组”推动联合国改革、进而助力全球治理体系改革的行动纲领，内在逻辑一以贯之：一个有效的全球治理体系必须建立在能力提升、公平普惠和民主决策的基石之上，这不仅是对改革的技术要求，更是重建多边主义信任、构建更加公正合理国际秩序的政治主张。

改革方向明确后，“全球治理之友小组”将不断完善自身机制，围绕深化交流合作愿景，聚焦气候变化、可持续发展融资、数字治理、公共卫生等全球性重大议题，通过专题对话促进政策沟通与经验分享，凝聚国际共识并推动转化为务实成果，为维护以联合国为核心的多边主义、完善全球治理体系注入动力。

中方作为“全球治理之友小组”的倡议国和牵头方，将继续与各成员国一道，坚持共商共建共享原则，保持对话效率，平衡不同利益诉求，确保各项共识有效转化为切合实际的治理成果。

（四）美最高法院裁定特朗普关税违法，特朗普声称加征 15%全球关税

近日，美国最高法院裁定，特朗普政府依据《国际紧急经济权力法》（IEEPA）实施的相关大规模关税措施缺乏明确法律授权。这意味着，特朗普政府目前实行的大部分关税将被迫中止，包括所谓“芬太尼关税”以及去年4月首次宣布的对等关税。此次裁决影响对等关税，钢铝和汽车关税不受影响，裁决未提及是否应退还关税。经济学家估算相关关税已征超1750亿美元，若全额退还或使关税税率降低过半。特朗普称最高法院的裁决“可耻”。他表示将签署一项命令，依据美国《1974年贸易法》第122条，在目前已经征收的常规关税基础上，额外对全球商品加征10%的关税。2月21日，特朗普发文称，将把对全球商品加征10%的进口关税的税率水平提高至15%。之后数月内，美国政府将确定并公布新的、在法律上允许的关税措施。

【市场机遇】

（一）2026 中国外贸：全球逆风下的韧性、转型与新机

当全球贸易增长被按下“慢放键”，中国外贸正在用结构升级与制度创新给世界一个确定性答案。

根据世贸组织研究报告预测，2026 年全球货物贸易增速仅为 0.5%；IMF 警示：贸易保护主义抬头、关键技术竞争加剧，正成为全球贸易的主要挑战。而在海南自贸港全岛封关运作首周，新增外贸企业 1972 家，离岛免税销售额达 11 亿元。在不确定性加剧的全球环境中，中国外贸正在展现出另一种叙事。

1.全球贸易图景：逆风与不确定性并存

根据世界贸易组织最新报告，受全球经济复苏乏力、美国关税政策等多重因素影响，2026 年全球货物贸易增长预期被下调至 0.5%。这一数字，相比 2025 年 8 月预测的 1.8%，显著下滑。

同时，服务贸易同样承压：2026 年全球服务出口增速预计降至 4.4%。区域分化愈发明显。亚洲：仍是全球贸易增长的最大引擎；北美：今明两年将持续拖累全球贸易表现。世贸组织经济学家指出：贸易限制措施和政策不确定性正向更多经济体与行业蔓延，关税不确定性正在削弱企业信心、投资意愿与供应链稳定性。

2.中国外贸的韧性：不是“逆势增长”，而是“结构升级”

在全球贸易逆风中，中国外贸交出了一份超预期的答卷。2025年，中国出口增速达到5%，顶住了外部压力。更重要的是，这并非靠“低价冲量”，而是结构性优化。（1）从终端组装，走向关键环节供给，中间产品出口占比提升至45%；（2）电动汽车电池、光伏组件等中间品出口比重已超过30%，中国正在深度嵌入全球价值链的“核心节点”。（3）市场多元化成效显著，东盟、欧盟成为出口重要支撑；对“一带一路”国家贸易额增长6%；占外贸总值比重升至35%。这意味着：中国外贸对单一市场的依赖正在持续下降。

3.制度型开放新样本：海南自贸港的深度试验

2025年12月18日，海南自贸港正式启动全岛封关运作。这不仅是一次政策升级，更是中国制度型开放的重要里程碑。封关后的关键变化：“一线”进口零关税商品税目比例从21%提高至74%；吸引超120万家企业注册落户。海南探索的是“一线放开、二线管住”的全新监管模式。封关不是封闭，而是通过制度重构，打造更高层级的开放体系。海南的意义，也不仅是贸易增量，而在于制度红利的系统性、整体性与可复制性。

4.区域合作与供应链重构：从“单点布局”到“网络协同”

面对全球供应链重构，中国企业正在加速布局“中国+N”模式。东盟，成为关键枢纽。调查结果显示：东盟占据了40%的最重要的海外采购市场比重，37%的最重要的终端市场比例，48%的未来投资首选地的比重。其中：马来西亚热度最高，泰国、新加坡、印尼紧随其后

RCEP持续释放红利，零关税覆盖70%商品，2025年区域内贸易额突破12万亿美元，占全球贸易比重升至35%。区域协定，正在重塑全球贸易版图。

5.未来外贸新动能：技术、绿色与数字贸易

全球贸易摩擦的焦点，正在从商品转向技术与规则。（1）技术竞争。AI、算力芯片、绿色能源成为新博弈点。中国在AI大模型、算力基础设施等领域持续突破。（2）数字贸易加速崛起。AI相关产品贸易额占全球贸易比重突破15%，数字服务出口增速达12%。（3）绿色技术输出。新能源技术、储能系统、电网互联项目成为新出口亮点。

结语：在不确定的世界，提供确定性的中国方案。第八届中国国际进口博览会意向成交额超830亿美元，创历史新高。海南自贸港封关运作后，多家国际科技巨头已开始布局云计算与AI研发中心。当全球贸易保护主义抬头、技术竞争加剧，中国外贸，正在通过结构转型+制度型开放。

本文摘自2026年1月汉海国际外贸资讯。

（二）绿色、智能、健康类消费成为春节新三样

央视财经：春节新三样卖爆了！春节假期前两天，全国消费购销两旺，商务大数据显示，2月15日，重点平台智能穿戴设备销售额增长1.3倍，智能血压仪、血糖仪增长超60%，有机食品增长52%。服务消费方面，重点平台年夜饭预订量增长80.7%，酒店住宿交易额增长32.7%，租车订单量增长54%，冰雪游消费增长1.2倍，避寒游消费增长68%。

21世纪经济报道：近两个月，深圳华强北科技年货销增30%，其中AI眼镜销量激增70%至80%，无人机、机器人销量增长30%至50%。多家入驻生产厂家透露，复工首日便同步启动了基于榜单数据的研发规划调整，让产品更贴近市场需求。

央视新闻：根据预测，今年春节假期全国口岸日均出入境旅客将超过205万人次，较去年春节假期增长14.1%。随着入境旅游持续升温，到中国过春节成为一种新风尚，越来越多的外国游客开启了一场特殊的中国之约。

美团旅行：大年初二开始掀起一波出行小高峰。初二至初五期间，机票预订量同比增长40%。一批文化底蕴深厚、体验独特的中小城市快速“出圈”，广西崇左、江西景德镇、河南开封、安徽宣城、福建莆田、河北唐山、广西防城港、江西上饶、四川宜宾、云南普洱跻身游客关注热度增速最高的城市。春节假期，消费场景下沉趋势愈发明显，一二线城市热门玩乐业态加速向三四线及县域普及。中低线城市休闲

玩乐订单同比增长近三成，年轻人消费占比超六成，消费活力持续释放，邯郸、南阳、包头、柳州等城市跻身全国休闲玩乐消费热门小城。

（三）人工智能 2026 年爆发澎湃动力

中国 AI 巨头在春节打响营销大战。今年的春节假期正在演变为中国版的“超级碗”：一场被 AI 公司营销活动占领的年度盛事。随着马年于周二到来，AI 开发者们正通过提供免费茶饮、免费用车，甚至送机器人等促销活动来锁定用户。为锁定用户，阿里巴巴、字节跳动等聊天机器人开发商纷纷送福利。春节被视为积极拓展用户的主要窗口。今年春晚，机器人的表现再次惊艳众人。行业分析指出，2026 年是人形机器人规模化应用的关键转折点。瑞银证券预测，全球人形机器人出货量将达 3 万台，而中国市场规模已突破 85 亿元，占全球比重超 50%。

德勤预测，全球半导体行业 2026 年销售额将增长 26%，达到 9750 亿美元的历史新高，这主要得益于人工智能基础设施建设的蓬勃发展。即使此后增速放缓，到 2036 年，年销售额仍有望达到 2 万亿美元。

巴克莱银行发布研报指出，随着人工智能与机器人技术深度融合，AI 机器人和自主机器市场规模有望在 2035 年前膨胀至万亿美元级别，成为未来十年最具潜力的投资主题之一。

AI 热潮激发出空前电力需求，全球燃气轮机巨头集体开启史无前例的超长高盈利周期。Global Energy Monitor 追踪数据显示，燃气轮机制造商的积压订单已普遍排至 2030 年。GE Vernova、西门子能源和三菱重工占据在建燃气发电市场 75% 以上的份额。

【智库观点】

（一）黄奇帆：科技创新到产业创新涉及五个环节

黄奇帆认为，科技创新到产业创新涉及五个环节，这五个环节需要一体化运用：

1.0 到 1 的原始积累。研发费用投入应有 20% 用于自立自强的原始创新，包括技术创新、理论创新、科学工具创新等。

2.1 到 100 的转化。让转化者拥有专利，发明人和转化者的收益分配应合理，如美国制度中谁发明、谁投资、谁转化各占三分之一。

3.100 到 100 万。私募基金、公募基金、风险基金等要投早、投小、投硬科技，形成独角兽企业。

4.100 万到 100 亿。龙头企业围绕大产品形成产业链集群，涉及各种生产性服务业，如研究开发、物流配送、金融等。

5.市场准入。整个国家的市场准入包括企业生产体系的准入、产量规模的指标的准入、产品质量标准的一刀切的标准，避免产能过剩。

黄奇帆认为，“十五五”期间落实中央创新、产业创新一体化相融合战略的关键在于把生产性服务业搞上去。生产性服务业来自制造业，对制造业有四个帮助：一是帮助制造业提高技术创新水平；二是帮助制造业提高运行效力；三是帮助制造业形成投入产出利润；四是帮助制造业发展成为产业链集群。同时，生产性服务业自身能成为一个国家、城市、社会最大的经济板块，包括最大的 GDP 板块、独角兽板块、服务贸易板块（摘自 2026 年 2 月 7 日《新经济学家》微信公众号）。

（二）中国品牌出海跃迁：从产品出口到文化价值共鸣

2026 年 2 月 5 日《中国贸易报》刊登的《中国品牌出海跃迁：从产品出口到文化价值共鸣》一文认为，未来十年是中国品牌出海的“黄金十年”，亦是中国文化与产业深度融合、价值体系重构的重要阶段。中国品牌出海的发展模式正从“出口产品”向“输出价值”转变，其底层逻辑也完成了从“制造驱动”向“文化驱动”的跃迁。中国品牌出海初期，以代工、供应链配套为核心，呈现出典型的产品出口模式；在当下，伴随中国原创品牌产品力的持续提升，越来越多品

牌开始以营造体验、叙事表达与精神内核塑造为抓手，构建全球层面的价值认同，出海模式也由此从制造业的外溢延伸，转向文化赋能的系统性布局。

此类以文化为核心内容、以市场为落地路径、以创意为表达语言的新型出海模式，正逐步成为未来十年中国品牌出海的主流方向。从单纯的展陈展示到沉浸式的生活体验营造，当前中国文化设计类品牌出海呈现出显著特征，即品牌通过产品设计与体验场景的融合叠加，让东方文化以更自然的方式融入国际社会的日常消费与生活场景，实现文化价值与商业价值的协同传递。

中国品牌能够实现出海模式的转型，源于产业层面的坚实基础积累。从产业支撑来看，中国完备的制造业体系为多品类品牌出海提供了柔性供应支撑，能够快速响应全球市场的多样化需求；从传播渠道来看，创新商业模式的涌现与数字营销生态的成熟发展，大幅提升了中国品牌触达全球消费群体的效率；从市场需求来看，西方市场对东方美学的关注与需求呈长期增长态势，而相关文化创意产品在国际市场中仍处于供给稀缺状态。同时，中国原创品牌的产品研发能力与全球化运营能力持续提升，成为参与全球竞争的新优势；企业在设计、制造、营销等产业链环节的整合效率，让文化设计类品牌具备了国际化复制推广的基础条件。

以文化与创意为核心竞争力的品牌，正成为中国外贸发展与文化国际传播的双重增长极。这一发展趋势不仅意味着中国品牌的全球市场空间得到进一步拓展，更标志着东方文化价值在全球语境下的重新定义与传播。泡泡玛特的出海实践便是典型例证，该品牌凭借盲盒商业模式与原创 IP 打造，成功突破跨文化壁垒布局全球市场。通过系统化的全球化战略布局，泡泡玛特海外营收占比已接近四成，成为以创新内容与 IP 价值驱动品牌出海的代表，也充分展现了中国品牌将供应链优势与创新能力融合所形成的新型全球竞争力。

中国品牌出海仍面临跨文化经营的系统性挑战：（1）商业环境的差异性挑战。不同国家和地区的市场规则、法律制度与商业运行逻辑存在显著差异，使得国内品牌既有的推广模式往往难以直接移植。（2）文化理解的偏差性挑战。文化表达一旦脱离本土语境，极易产生解读偏差或流于表层化表达，如何在坚守文化深度的前提下实现文化内涵的商业化转译，成为品牌出海必须解决的核心问题。（3）渠道与资源的不对称性挑战。海外市场存在较高的信息壁垒，品牌渠道拓展、本地化落地搭建与日常运营的成本居高不下，尤其是中小品牌普遍缺乏国际资源整合能力与风险管控能力，难以实现海外市场的可持续发展。

未来十年的中国品牌出海竞争，已不再是单一环节、单一产品的单点突破，而是产业链、价值链层面的体系化竞争，

是品牌产品力、文化力与运营力的综合比拼。如何以更低的
风险、更高的效率实现海外市场的本地化落地与可持续运营，
成为所有中国出海企业面临的共同课题。

面对体系化的竞争与挑战，一批兼具国际落地执行力与
跨文化洞察力的出海服务平台应运而生。这类平台不仅为品
牌提供海外市场的进入渠道，更积极搭建系统化的文化贸易
基础设施，为品牌出海提供全链路支撑。以“新杭线”杭州
文化产业推广平台为例，其从早期组织品牌参与国际展会、
实现产品初步出海，逐步升级为独立策划海外文化空间、打
造快闪活动等沉浸式体验场景，实现了从产品输出到内容、
体验与价值体系全方位输出的转变。旗下 **Bamboo Zoo** 伦敦
快闪店的实践，正是服务型出海生态的生动缩影，该项目通
过深度的本地化策展设计与沉浸式的互动体验打造，将中国
文化元素以年轻化、社交化的方式融入当地市场，既实现了
品牌的高效落地，又达成了与当地消费者的深层次文化共鸣，
清晰印证了服务型平台在连接中外市场、解读跨文化需求、
推动品牌本土化发展中的关键作用。

从本质上看，中国品牌出海并非单纯的经济行为，而是
一场文化价值的全球再叙事。未来十年，中国品牌的全球化
进程将摆脱以价格竞争为核心的传统模式，而是以实现跨文
化价值共鸣为核心目标。在此过程中，中国品牌面临的核心
挑战并非如何实现全球市场的曝光与认知，而是如何让自身

的文化内涵与价值理念被国际市场深度理解。而品牌出海的核心机遇，也并非源于海外市场的外部红利，而是根植于中国品牌自身文化自信的提升与创新能力的持续生长。当东方智慧以更开放、更包容的姿态融入全球多元文化体系，中国品牌的下一个十年，将以创意为表达语言，以文化为情感纽带，以市场为合作桥梁，让东方文化的独特价值传递联结世界的温度，推动中国品牌在全球市场实现文化与商业的双重赋能、协同发展。

【经贸预警】

（一）2026 年全球地缘政治和经济风险持续加剧

近期，世界经济论坛发布的《2026 年全球风险报告》认为，地缘经济对抗成为 2026 年首要风险，其次是国家间武装冲突、极端天气、社会极化以及错误信息和虚假信息。全球前景依然充满不确定性：半数受访专家预计全球前景可能出现剧烈动荡，而仅 1% 的受访者预计局面平静。

报告从三个时间维度分析了全球风险：当前（2026 年）、中短期（未来两年）和长期（未来十年）。近期内，武装冲突、经济工具武器化与社会分化正形成叠加冲击。随着当前这些风险不断升级，从技术加速发展到环境持续恶化等长期挑战，也正在产生连锁效应。

1. 地缘政治、经济与地缘经济风险激增

“地缘经济对抗”在近期风险排名中排名首位，18%的受访者认为它最有可能在 2026 年引发一场全球危机。同时，在未来两年的风险排名中，地缘经济对抗也成为严重性排名第 1 的风险，同比上升 8 个位次。“国家间武装冲突”在 2026 年风险排名中居第 2 位，在未来两年风险排名中则降至第 5。

在竞争加剧与冲突延宕的全球背景下，对抗态势正同时威胁全球供应链安全和宏观经济稳定，也削弱了抵御经济冲击所需的国际合作能力。展望地缘政治前景时，68%的受访者预测未来十年将形成“多极化或碎片化格局”，这一比例较去年上升 4 个百分点。

在未来两年风险展望中，经济风险集体上升最快。“经济衰退”和“通货膨胀”均上升 8 个位次，分别位列第 11 和第 21 位，而“资产泡沫破裂”上升 7 个位次至第 18 位。日益严重的债务问题和潜在的资产泡沫，再加上地缘经济冲突，可能会引发新一轮形势动荡。

2.技术、社会与环境

在未来两年风险展望中，“错误信息和虚假信息”位列第 2，而“网络不安全”排在第 6 位。“AI 技术带来负面影响”风险呈现出最显著的变化趋势，从未来两年排名的第 30 位，升至未来十年风险的第 5 位，反映出人们对于 AI 可能影响就业市场、社会发展和安全的焦虑。

“社会极化”在 2026 年排名中位列第 4，而在未来两年风险展望中升至第 3 位。“不平等”在未来两年和十年展望中均排在第 7 位，同时也连续第二年成为最具关联性的风险，随着社会流动性的降低可能会加剧其他风险。“经济衰退”是关联性仅次于“不平等”的风险。在这些相互关联的背后，潜藏着对生活成本压力持续加剧与 K 型经济分化的深层忧虑。

随着短期关切取代长期目标，环境风险在未来两年展望中排名下降。“极端天气”从第 2 位降至第 4 位，“污染”从第 6 位降至第 9 位，而“地球系统出现重大变化”和“生物多样性丧失”则分别下降 7 个和 5 个位次。所有环境风险的严重性得分均有下降，体现出趋势的绝对改变，而非相对变化。然而从十年的维度来看，环境风险仍然是最严重的风险，排名前三的分别是“极端天气”、“生物多样性丧失”和“地球系统出现重大变化”。四分之三的受访者预计环境前景将出现剧烈动荡，比例高于其他任何类别的风险。

（二）美国推动签署“和平委员会”文件

据 CCTV 国际时讯消息，当地时间 2026 年 1 月 22 日，美国总统特朗普与十余个国家和地区的代表在瑞士达沃斯签署文件，启动所谓“和平委员会”。

签字方包括蒙古国、阿根廷、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、巴拉圭、印度尼西亚、阿塞拜疆、哈萨克斯坦、匈牙利、沙特、土耳其、卡塔尔等国代表，甚至包括国际社会并不承认

的科索沃，签字方中不包括巴勒斯坦和以色列代表。曾与美国关系密切的西欧国家无一参加，安理会其他四个常任理事国也均未参加。美方称，委员会旨在让加沙“和平计划”得到落实，但希望其在世界其他地区也发挥作用。外界担心，该组织可能削弱联合国作为全球外交和解决冲突主要平台的作用。

在签约仪式上，特朗普的女婿、出任该组织创始执行委员会成员的库什纳公布了一份加沙未来的“规划图”，称加沙地带未来将发展住宅区、旅游度假区、工业区和农业区等。有评价称，仪式犹如房地产商路演。

（三）芯片价格飙升困扰电子产品公司

根据 2026 年 2 月 17 日《全球企业动态》，包括马斯克、库克在内的科技行业领袖纷纷警告一场全球性危机正在酝酿：存储芯片短缺开始冲击利润、打乱企业规划，推高从笔记本电脑、智能手机到汽车和数据中心等各类产品的价格，而且供应紧张只会愈演愈烈。今年初以来，特斯拉、苹果等十多家大型企业暗示 DRAM 这种几乎所有科技产品都要用到的存储芯片严重短缺，势将制约生产。库克表示，这将压缩 iPhone 的利润率。美光科技称短缺程度“前所未见”。马斯克甚至表示特斯拉将不得不自建芯片工厂。存储芯片巨头 SK 海力士称，受人工智能客户强劲需求和供应增长有限推动，全球存储器产业已彻底转向卖方市场，预计 2026 年价格涨

势将贯穿全年。公司透露目前 DRAM 及 NAND 库存仅剩约 4 周，且没有任何客户能完全满足需求。

存储芯片价格飙升正迫使全球最大的电子产品公司面对三个让人难以接受的选项：提高产品售价，自行消化成本，调整产品配置。这是全球性的人工智能(AI)热潮给供应链带来的严重影响，AI 需要大量数据中心的支持，而数据中心的服务器需要海量存储芯片。对于任天堂(Nintendo)等公司来说，这场存储芯片困境来得不是时候。存储芯片的成本上升意味着部分消费电子产品的价格更高、利润空间更小，且内存更小。

美光科技(Micron Technology)斥资 2000 亿美元以突破 AI 内存瓶颈。美光科技是美国最大的存储芯片制造商，这种微小的硅片用于存储和传输数据，为从智能手机、汽车电脑到笔记本电脑和数据中心等各种设备提供动力支持。美光科技正加紧增加产能，以应对存储行业 40 多年来最严重的供应紧张。

中国最大芯片代工企业--中芯国际(SMIC)联席首席执行官赵海军表示，半导体行业对人工智能(AI)热潮推动的存储芯片短缺感到“有点慌张”。AI 网络对存储芯片的强劲需求挤占了手机等其他行业的供应，尤其是在低端市场。由于制造商为锁定急需的零部件而超额下单，存储需求因为危机感可能被放大了。九个月后可能会有更多供应进入市场。

（四）印度市场：利润惊人但风险极高，中企该不该进、怎么进？

1.为什么说印度“利润惊人”？

14 亿人口，城市化率仅 35%，基建缺口每年超 1.5 万亿美元；

智能手机年销量超 1.5 亿台，电商 GMV 突破 1800 亿美元；

在“印度制造 2.0”政策下，电子、新能源、基建等领域提供税收减免+土地补贴+本地采购优先等红利；

小米曾创下“2 万台手机 2.4 秒售罄”的神话；富士康、立讯精密等果链企业正加速在印建厂；连 SHEIN 被封杀后，也通过与信实集团合作悄然回归。

2.为什么说印度“风险极高”？

表面看，印度是下一个“中国式增长”的蓝海。但在这片蓝海之下，暗礁密布，漩涡丛生。

风险一：政策突变，无所适从。2020 年 6 月，印度以“国家安全”为由，一夜之间封禁 59 款中国 APP；后续累计下架超 300 款。理由？无需司法程序，一纸行政通知即可执行。更可怕的是“溯及既往”征税——2012 年，印度议会专门修法，只为向沃达丰 2007 年的交易追缴 56 亿美元税款。虽最终被国际仲裁驳回，但过程足以让任何投资者胆寒。如今，针对中资的 Press Note 3 政策明确规定：所有来自陆地接壤

国家（即中国）的投资，一律需政府审批。审批周期动辄 6 - 18 个月，且无明确标准，随时可因“安全审查”搁置。

风险二：法律体系混乱，诉讼如入泥潭。印度法院平均审理周期 15 年；商业合同纠纷若未约定国际仲裁，几乎等于“自断后路”；全国 28 个邦、22 种官方语言、上千部地方法规，合规成本极高；26134 条法律条款涉及“监禁”，企业稍有不慎，高管可能面临刑事风险。

风险三：营商环境“选择性执法”。“高标准立法、普遍性违法、选择性执法”是印度的真实写照。小米被指“非法汇款”，冻结资产超 54 亿人民币；OPPO 遭遇突击搜查，银行账户被冻结；上海电气 13 亿美元电站项目，因印方拒付尾款，十年未收回；即便合规经营，也可能因节日停工、工人罢工、环保组织起诉而无限期停摆。正如业内一句苦笑：“印度赚钱印度花，一分别想带回家。”

3.那中企到底该不该进？

答案是：可以进，但必须“有备而来、小步快跑、合规先行”。

如果你满足以下任一条件，建议暂缓或放弃：（1）缺乏长期资金准备（至少预留 2 - 3 年运营现金流）；（2）无法接受“利润留在当地、本金难回流”的现实；（3）没有专业本地法律+税务+劳工团队支持；（3）试图用“国内那套灵活操作”应对印度监管。

但如果你具备以下特质，印度仍值得尝试：（1）愿意从小型 EPC 或合资试点项目起步；（2）能接受本地化深度运营（雇佣 30% 以上印籍员工，尊重宗教文化）；（3）有耐心构建三层防火墙（保险+本地伙伴+国际仲裁）；（4）核心技术/资金不依赖印度市场回流。

4.如果决定进入，律师建议你这样做

第一步：架构先行，绕开政治敏感。通过新加坡或阿联酋控股公司投资印度，规避 Press Note 3 直接审查；控股比例建议 $\geq 51\%$ ，确保对合资公司实际控制权；提前 6-8 个月启动建筑/制造许可申请，涉及 15+政府部门，流程极其繁琐。

第二步：合同必须包含五大核心条款。货币条款：坚持美元计价、部分外币回款，规避卢比贬值（5 年贬值超 20%）；争议解决：明确约定新加坡或香港国际仲裁中心管辖，排除印度法院；停工补偿：停工超 60 天，承包商有权索赔全部损失并终止合同；BIS 认证：所有建材（钢材、水泥、电缆等）必须通过印度标准局认证；本地成分：政府项目通常要求 30% 本地采购，合同需列明合格供应商清单。

第三步：合规雷区，绝不能碰。劳工合规：10 人以上企业必须缴纳公积金（EPF）+养老金（EPS），否则罚款可达工资总额 50%；签证合规：严禁用商务签代替工作签，否则面临遣返+500 万卢比罚款；环境合规：项目需通过环评+森

林许可，部分要求 10%土地用于绿化；CSR 义务：年收入超 2 亿美元企业，须将 2%净利润投入社会责任项目。

第四步：构建三道防火墙。 保险组合：投保中国信保政治风险险+工程一切险+第三方责任险；本地伙伴：选择无腐败记录、有政府背景的合资方，避免“空壳中介”；合规团队：聘请中印双语律师+本地税务师+劳工顾问，每月审计。

印度不是不能做，而是不能用“淘金心态”去做。它不是一个标准化市场，而是一个需要文化融入、政治敏感、法律敬畏的复杂生态。那些成功的企业，无一不是把合规成本当作必要投资，而非可压缩的“额外负担”。在印度，合规的成本，永远低于违规的代价（摘自 2026 年 2 月 12 日的贸企通公众号）。

【经验借鉴】

为何培育出“六小龙”的城市是杭州？

杭州“六小龙”的群体性出现，根本上源于杭州独特的制度环境和创新生态系统。这种制度环境和创新生态系统为企业的成长提供了全方位的支持，促进了企业的创新发展。具体到政策层面：

首先，杭州构建了系统性与灵活性相结合的制度体系，为企业提供了全方位的支持。杭州出台了《杭州市构筑科技成果转化首选地实施方案（2022—2026 年）》等一系列

政策，构建了从研发到成果转化的全链条支持体系。这种制度体系既保障了政策的全面性和连贯性，又确保了政策的针对性和有效性，为企业的成长创造了有利条件。

其次，杭州准确定位政府的服务角色，形成了政府与市场的良性互动。政府官员对于创业者做到了“三到”——不叫不到、随叫随到、服务周到。这种服务理念体现了政府对创业者的高度重视和全力扶持。例如，“不叫不到”意味着政府不会过度干预企业的正常经营，给予企业充分的自主发展空间；“随叫随到”则体现了政府的高效服务意识，当创业者在发展过程中遇到困难和问题时，政府能够及时响应，迅速提供帮助和支持。

再次，杭州向中小微创新型企业给予充分的政策倾斜，并坚决贯彻执行。杭州不像一些城市只热衷于挖龙头企业，反而更注重给予中小微企业充分的成长空间，对很多中小微企业的支持力度较大，尤其是人才政策，补贴实实在在、不折不扣地发放。

同时，杭州市政府不仅有政策，而且在政策知晓度上工作到位。而在有些地区，不少相关人员对当地政府制定的和自己相关的政策知晓度很低，表面上有政策，但由于相关人员不知晓，导致有和没有一个样。

杭州还通过政策引导，促进企业加大研发投入，出台了一系列鼓励企业研发投入的政策，全面落实企业研发费用加

计扣除政策，同时实施更大力度的企业研发投入补助政策。这些政策激励企业加大研发投入，提高创新能力。

此外，政府政策制定和执行的诚信度高。东部、中部、西部和东北四个区域对人才激励、企业支持等方面的政策的制定与执行情况是，大多数地方都有相关方面的政策，但政策的执行力和相关政策稳定性方面相对来说有点欠缺，而杭州政府的执行力较强，稳定性相对更高（本文节选自《领导文萃》2026年1月下旬刊“高端访谈”栏目）。

发：市直有关单位、各镇（街道）。
