

【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8期

东莞市贸促会

2026年9月27日

目 录

【政策动向】	2
中美达成八点成果共识	2
【市场机遇】	3
（一）全球五大出海市场贸易投资机遇	3
（二）中国企业加速拓宽南美市场新版图	9
【智库观点】	11
中国前十大贸易伙伴，十年换了半桌人	11
【经贸预警】	21
WTO：全球贸易体系面临最严峻冲击	21
【经验借鉴】	29
虹桥海外综合服务平台建设经验及其对东莞的启示	29

【政策动向】

中美达成八点成果共识

新华社华盛顿9月25日电 当地时间9月23日至25日，中国国家主席习近平对美国进行国事访问。其间，两国元首就中美建设性战略稳定关系及重大国际地区问题深入交换意见，达成八点成果共识，包括：

1.双方同意构建“基于尊重、公平、对等的中美建设性战略稳定关系”。

2.双方同意相互支持对方办好亚太经合组织（APEC）领导人非正式会议和二十国集团（G20）领导人峰会。两国元首有意出席对方主办的会议。

3.两国元首同意伊朗应履行不发展核武器的承诺，任何国家或机构都不得对国际水道征收通行费。

4.两国元首忆及中国和美国是二战盟友，并肩作战赢得战争胜利。

5.两国元首认可中美经贸磋商机制积极作用和双方经贸团队磋商成果，包括建立并推进贸易理事会等机制，达成“300亿美元”对等降税安排，延期吉隆坡经贸磋商成果等，并指示予以落实。

6.中美禁毒执法部门合作取得可视化成果。近期，双方密切合作，联合破获多起涉新精神活性物质及前体化学品案件，在两国抓获数十名相关犯罪嫌疑人。

7.双方同意建立中美人工智能对话，交流人工智能相关风险和惠益。下次对话将于今年 11 月举行。双方同意建立人工智能事件的沟通渠道。

8.美方欢迎中方租借给美国亚特兰大动物园的一对大熊猫抵美。

此外，中美两军还同意尽快签署加强危机沟通与预防的谅解备忘录，继续合作搜寻在华美军失踪人员遗骸。（摘自《人民日报》2026.9.27.2 版）

【市场机遇】

（一）全球五大出海市场贸易投资机遇



1.东南亚：正在吃掉最大的外贸增量

数据：2025 年，中国与东盟贸易总值 7.55 万亿元，增长 8%，占中国外贸总值的 16.6%；按美元计首次突破 1 万亿

美元大关（1.05 万亿美元）。东盟连续多年保持中国第一大贸易伙伴地位，对东盟出口增长 14%。

分国别看：越南双边贸易 1.73 万亿元，增长 14.1%；印尼 9630.6 亿元，增长 14.9%；泰国 9055.2 亿元，增长 17%。



机会：RCEP 关税红利实打实，大部分商品关税逐步降为零；华人商业圈广，很多经销商直接用微信沟通；海运距离近，运费通常是欧美的三分之一到一半；时差一两个小时，沟通响应快。

风险：价格战凶，走量市场压价厉害；部分客户回款慢，账期要管好；本地化要求越来越高。

适合谁：第一次出海、想低风险快速验证的工厂。

2.中东：高客单价、低竞争，正在爆发的市场

数据：2025 年，中国对沙特出口 3824.01 亿元，增长 7.4%；对阿联酋出口 5214.08 亿元，增长 11.7%。汽车行业最典型：对沙特出口汽车 30.2 万辆，同比增长 55%；对阿联酋出口

57.2 万辆，增长 73%。海湾轻型车市场规模约 110 万辆，中国品牌市占率从 2019 年的 2% 跃升到 2023 年的 13%。



机会：购买力强、客单价高，同样的产品在中东售价往往是东南亚的两倍以上；竞争小，很多品类还是蓝海；需求刚性，沙特“2030 愿景”推动 4000 多个大型项目，价值数万亿美元，建材、机械、智能产品的需求是持续的。

风险：认证门槛高。2025 年 8 月沙特宣布永久停止进口不符合安全标准的汽车，所有进口车辆必须通过 GCC、SASO、SABER 三重认证，含 82 项技术标准测试，不过关的货物直接被海关拦截。非汽车品类同样有类似认证要求。另外文化差异大，斋月节奏、商务礼仪都要专门学习。

适合谁：产品有认证基础、愿意投入资质、追求利润率的工厂。

3. 欧美：仍是最大存量市场，但门槛越来越高

数据：欧盟仍是中国的第二大贸易伙伴，2025 年前 11 个月对欧盟出口增长 8.9%。但美国市场直接面对关税冲击，前 11 个月对美出口下滑 18.3%。



机会：体量大、客单价高、品牌价值大，做进去就是长期生意。

风险：认证严（CE、FCC、UL）、合规多（产品责任、环保法规、数据合规）、品牌竞争白热化。对小厂来说，认证周期和费用是硬门槛。

适合谁：资金厚、产品强、有耐心的工厂。第一次出海不建议从这里开始。

4. 拉美：近岸外包红利，工业品的新机会

数据：2025 年，中国对拉美出口前 11 个月增长 7.9%。全年对墨西哥汽车出口 62.52 万辆，墨西哥首次超越俄罗斯成为中国汽车出口第一大目的国。墨西哥是全球第五大汽车

生产国，80%的产量出口美国。2025 年中国对巴西汽车出口 32.21 万辆，巴西是南美最大汽车消费市场。



机会：“近岸外包”趋势下，全球工厂向墨西哥聚集，中国约七成对墨投资流向制造业，零部件、机械配件的采购需求持续增长；很多中国工厂还没注意到这个市场，先到者有优势。

风险：关税政策变化快。墨西哥 2026 年 1 月起对 1463 类中国商品加征 5%-50%关税；巴西 2026 年 7 月将电动车进口关税上调至 35%。物流慢、清关复杂，回款周期长。

适合谁：做工业品、机械零部件、汽配的工厂，能接受较长回款周期。

5.非洲：基数小、增速猛，长线布局的选择

数据：2025 年前 11 个月，中国对非洲出口增长 27.2%，是所有区域里增速最快的之一。尼日利亚、埃及、肯尼亚等市场正处于基建和工业化早期。



机会：需求增长快、竞争极小，基建类产品（建材、机械设备、电力设备）的机会大。

风险：单价低、回款慢、基础设施待完善，物流和支付都不成熟，需要有长线耐心。

适合谁：做基建类产品、愿意长线布局的工厂。想赚快钱的别来这里。

6. 一张表看懂 5 大区域

16:9

五大市场一句话速查表

区域	出口表现	门槛	利润	竞争	适合谁
东南亚	+14%	低	中	中	第一站最稳
中东	沙特+7.4%、阿联酋+11.7%		中	低	高利润蓝海
欧美	欧盟+8.9%、美国-18.3%		高	极	强者游戏
拉美	+7.5%	中	高	极高	工业配套
非洲	+27.2%	低	低	极低	长线布局

数据来源：海关总署 公众号 · 贸易便利化服务资讯

一句话记住：第一次出海从东南亚开始最稳；想赚高利润看中东；做工业配套看拉美；欧美留给强者；非洲适合长线。

最后提醒一点：这张地图是 2025 年的快照，不是永久答案。关税政策、市场热度每年都在变，选市场之前，一定要用最新数据核实一遍。下一步，就是搞清楚你的产品具体适合哪个区域——这需要一套方法，而不是感觉。（摘自“贸易便利化服务资讯”公众号 2026.9.4）

（二）中国企业加速拓宽南美市场新版图

依托全球经贸格局深度调整与中拉友好合作的坚实基础，国内众多企业立足市场真实需求、打破区域发展壁垒，持续深耕南美市场，从产品输出、渠道搭建、本地化布局到产业链深耕多维发力，精准对接南美各国消费升级与产业升级需求，稳步拓宽海外发展版图，让中国智造、中国模式、中国服务深度扎根拉美大地。

1.以市场需求为导向是中国企业出海南美的核心突破口

相较于传统出海模式，本轮国内企业拓市浪潮彻底摒弃粗放式铺货的发展路径，坚持“以需求为翘班”的核心思路，以南美市场差异化需求为切入点，精准拆解区域市场痛点、消费特性、产业短板，实现精准入局、高效破局。南美地域辽阔，巴西、墨西哥、智利、秘鲁等各国市场业态、消费习惯、产业结构差异显著，既有新能源、基建通信、跨境电商的旺盛产业需求，也有大众消费、民生用品、智能终端的海量民生需求，为中国企业出海提供了广阔的增长空间。

2.精准适配需求，本土化布局纵深推进

针对南美市场基础设施升级、民生消费提质、数字经济转型的核心需求，国内企业因地制宜落地差异化拓展策略。在高端制造与新能源领域，国产车企、新能源企业持续落地海外建厂、技术共建项目，依托成熟的新能源整车制造、充电桩建设技术，对接巴西、墨西哥新能源转型需求，联合当地运营商搭建充电基础设施网络，推动本土新能源汽车普及，助力区域绿色产业升级。在数字经济领域，跨境电商平台持续完善南美区域海外仓、物流配送、支付结算全链路体系，覆盖巴西、哥伦比亚、智利等多个国家，将国内成熟的直播电商、新零售运营模式引入拉美，激活当地数字消费新活力。

3.在民生消费与实体产业深耕南美市场

中国消费品牌加速落地南美核心城市，精准贴合当地大众日常消费需求，通过开设线下门店、搭建本土供应链、完善售后体系的方式深耕市场。同时，依托秘鲁钱凯港等中拉共建“一带一路”重点项目，国内工程机械、日用制造、轻工产品等品类打通高效海运物流通道，借助港口枢纽的分拨优势，辐射南美多国市场，大幅降低物流成本、提升供货效率，让高性价比、高品质的中国产品快速融入当地市场。

4.供需双向赋能，合作能级持续跃升

随着需求对接不断精细化，中企在南美市场的发展已从单一产品出口，升级为“产品+技术+服务+产业链”的全方位输出。众多企业不再局限于短期贸易收益，而是立足长期

发展，在当地搭建生产基地、培养本土人才、完善产业配套，不仅为南美各国创造大量就业岗位、助力本土产业链完善升级，更通过技术赋能、模式创新，推动拉美新业态、新产业蓬勃发展。这种以需求为核心的合作模式，实现了中国企业出海提质增效与南美市场转型升级的双向共赢。

行业分析人士表示，南美市场潜力巨大、增长韧性充足，是中国企业深耕海外、对冲市场风险、拓展增量空间的核心阵地。未来，随着中拉经贸交流持续深化、跨境物流体系不断完善、双边合作政策持续落地，国内企业将继续坚守“需求导向”的出海逻辑，持续打磨产品与服务、优化本土化布局、深化产业协同合作，进一步拓宽南美市场覆盖面、提升品牌影响力，在南美市场打造中国企业出海新标杆，构建中拉经贸合作高质量发展新格局。（摘编自“全球展会信息平台”公众号 2026.9.17）

【智库观点】

中国前十大贸易伙伴，十年换了半桌人

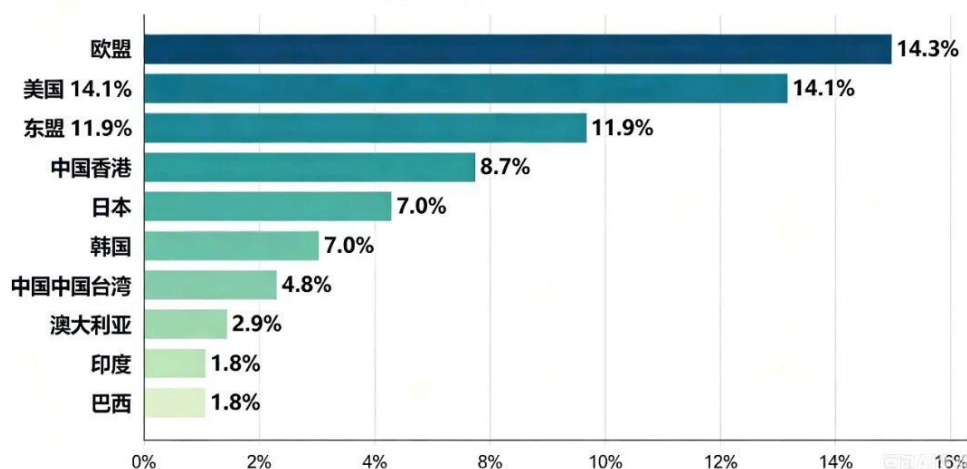
1.先看两张榜单

把 2015 年和 2025 年中国前十大贸易伙伴的名单并排放在一起，是一件很有意思的事。中国外贸规模从 3.95 万亿到 6.34 万亿美元，变的不是谁离开了，而是中国长成了另一个体量。

2015 年中国前十大贸易伙伴占比

2015年中国前十大贸易伙伴占比

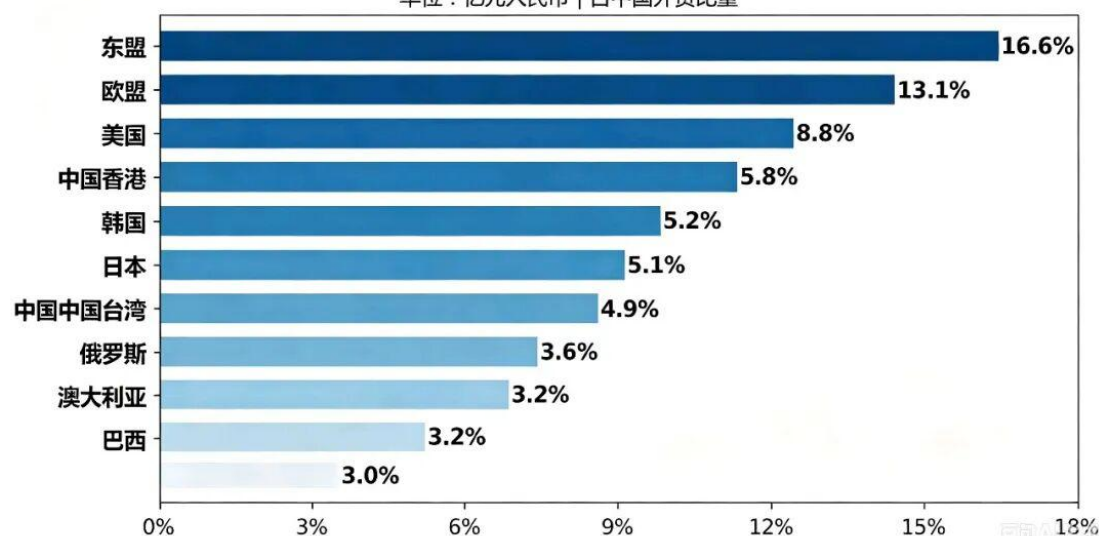
单位：亿美元 | 占中国外贸比重



2025 年中国前十大贸易伙伴占比

2025年中国前十大贸易伙伴占比

单位：亿元人民币 | 占中国外贸比重



十张椅子，换了四张。俄罗斯从榜外挤到第八，印度跌到第十一，巴西和澳大利亚各自上移一位。日本从第 5 退到第 6，韩国从第 6 进到第 5，东盟从第 3 登顶，美国从第 2 滑到第 3。

但排名是最表面的一层。真正值得停下来想一想的是另外一件事——把这两个榜单的绝对金额换算成同一种货币后，你会发现一个近乎诡异的事实：中美贸易额，十年几乎

没变。2015 年，5582.8 亿美元。2025 年，5597.5 亿美元。差了不到 15 亿美元，在五千多亿的盘子里，约等于零。可与此同时，美国在中国外贸中的占比，从 14.1%掉到了 8.8%，几乎腰斩。这两件事同时为真。而理解它们为什么能同时为真，是理解这十年中国外贸的钥匙。

2.最反直觉的一笔：美国没走，是中国长大了

先算一笔账。2015 年，中国货物进出口总值是 3.95 万亿美元（出口 2.27 万亿+进口 1.68 万亿）。到 2025 年，这个数字变成约 6.34 万亿美元（45 万亿元人民币，同比增长 3.8%）。十年，盘子大了 60%。

同期，中美贸易额纹丝不动。这意味着什么？意味着中国外贸六十个百分点的增量，几乎没有一分钱来自美国。我们平时说的“脱钩”，在报表上呈现出来的样子，不是中美贸易崩塌——它仍然有 4 万多亿人民币、5597 亿美元的体量，美国依然是中国的第三大伙伴。脱钩的真实面目是：中国把十年里所有新增的生意，几乎全部做给了别人。

这是一个极其重要的区分。如果是前者（中美贸易崩塌），那叫断裂，是被动的，是伤害。但如果是后者（增量全在别处），那叫稀释，是主动的，是生长。同一组数字，讲出了两个完全不同的故事。而真相是后者。再看一个佐证：2025 年中国对美出口同比下降约 20%，进口下降 14.6%，全年中美贸易下滑 18.7%。这么大的跌幅，中国外贸整体却还增长

了 3.8%。十年前这是不可想象的——2015 年美国打个喷嚏，中国外贸就得感冒。不是免疫力变强了，是身体的结构变了。

3.谁吃下了这块增量：东盟登顶的三个真相

东盟从 4722 亿美元到 10546 亿美元，十年 2.23 倍，是中国前十伙伴里增长最快的一个，2025 年占中国外贸的 16.6%。

但“东盟登顶”这四个字，很容易被误读。

真相一：制度红利是真实存在的。中国—东盟自贸区升级、RCEP 生效，关税减免和原产地累积规则，让区域内的分工变得划算。这不是空话——RCEP 是全球最大的自由贸易区，原产地累积意味着一件商品在中国、越南、马来西亚各加工一道，仍然算“区域内”，仍然享受零关税。规则改变了成本，成本改变了地图。

真相二：产业链在物理位移。2025 年，中越双边贸易额达 2961.4 亿美元，同比增长 13.7%。越南已是中国在东盟的第一大伙伴，也是中国全球第四大伙伴（仅次于东盟整体、欧盟、美国）。这个数字背后是工厂的搬迁。纺织、电子组装、家具这些环节，十年间大量向南移动了一千公里。与此呼应的是另一个数据：2026 年前 8 个月，中国加工贸易进出口增长 26.4%，远高于一般贸易的 10.5%。加工贸易的回暖，本身就是产业链跨境重组的体征。

真相三，这不是消费转移，是工序转移。2025 年，中国对东盟出口增长 13.4%，但自东盟进口下降 1.6%。出口猛增、进口反降，结果是顺差急剧扩大。这条曲线说明一件事：中国卖给东盟的，很大一部分不是让东盟人消费的最终产品，而是让东盟工厂继续加工的零部件、半成品、设备和材料。于是就出现了那个必须说破的结论——账面上，中国对美国的直接出口确实在减少；物理上，那些货可能还是去了同一个地方，只是多绕了一道工序、换了一个报关地。统计能换名字，物理不听指挥。

所以更准确的说法是：全球贸易不是在“脱钩”，而是在“绕路”。绕路是有成本的——多一次装卸、多一遍通关、多一层中间商——但它比硬扛关税便宜。只要有价差，货就会找出路。这也是为什么我们不该对“美国占比腰斩”过度兴奋。真正值得高兴的不是那个 8.8%，而是中国在这十年里，确实长出了一张更复杂、更能扛打击的网络。

4.最沉默的大赢家：资源国集体上桌

如果说东盟的故事讲的是“工序”，那俄罗斯、巴西、澳大利亚的故事讲的是另两个字：安全。

俄罗斯是十年间跃升最猛的一个。2015 年它还排不进前十（当年中俄贸易仅约 680 亿美元），2025 年以 1.63 万亿元人民币、约 2275 亿美元坐上第八把交椅，十年增长 3.3 倍。

石油、天然气、煤炭、农产品——这是一条被地缘政治重新画出来的能源管道。

巴西从 715.8 亿美元涨到约 1870 亿美元，2.6 倍。大豆、铁矿石、原油。

澳大利亚从 1139.6 亿美元到约 2050 亿美元。这个数字背后有一段完整的过山车：2020 年前后的贸易摩擦让红酒、大麦、煤炭一度断流，2023 年后逐步恢复。到 2025 年，澳大利亚对中国出口 1956 亿澳元，占其出口总额的 29%——澳大利亚卖给中国的，比卖给日本、美国、韩国三家的总和还多。

三个国家，三种资源，一条共同的逻辑：当世界开始不确定，采购清单就会从“最便宜的”改成“最不容易断的”。

这是过去十年全球贸易最深刻的一次转向。效率优先让位于安全优先——不是中国一个国家的选择，而是所有大国在同时做的事。区别只在于谁动手更早、谁的家底更厚。

5.最安静的退位者：日韩

榜单上有一组变化，安静得几乎没人注意，但分量很重。日本：2786.6 亿美元→约 3223 亿美元，十年增长 16%。韩国：2758.1 亿美元→约 3312 亿美元，十年增长 20%。同期中国外贸总盘增长 60%。换句话说，日韩在这十年里不是变少了，是变慢了，慢到被大盘远远甩开。占比双双从 7.0%掉到 5%出头。

这个“慢”字里，藏着东亚产业格局的一次根本性改写。过去四十年的东亚分工是垂直的：日本、韩国提供核心零部件和高端材料，中国做组装，最终产品卖向欧美。那时候中日韩之间的贸易额增长很快，因为每一次中国出口的增长，都会带来一次从日韩进口的增长。现在这个链条在变平。中国在面板、电池、电动车、通信设备这些领域从“买家”变成了“竞争者”，中间品自己造了，从日韩进口自然就慢下来。当学生开始自己出题，老师的生意就不好做了。

中国台湾地区是另一个耐人寻味的样本。贸易额从 1882 亿美元涨到约 3146 亿美元，增幅 67%，在前十里排第二。但拆开看：2025 年大陆对台湾出口 5982 亿元，自台湾进口 16509 亿元——逆差高达 10527 亿元。半导体。一枚几平方厘米的芯片，撑起了中国大陆最大的一笔贸易逆差。这笔逆差既是依赖，也是锁链，还是动力。它是整张榜单上最脆弱，也最关键的一环。

6. 还有两个不能忽略的角落

印度跌出前十，但顺差惊人。2015 年印度以 716.2 亿美元排第 9，2025 年以 1.11 万亿元人民币（约 1550 亿美元）排第 11。绝对额翻了一倍多，但被俄罗斯和巴西超过了。更有意思的是结构：2025 年中国对印度出口 9723 亿元，自印度进口仅 1412 亿元，顺差 8311 亿元。印度是中国最大的顺差来源地之一。政治上的冷和贸易上的热，同时挂在同一张

资产负债表上。这本身就是一个时代的特征：生意的逻辑和情绪的逻辑，正在各自独立运行。

中国香港的占比从 8.7% 降到 5.8%，但 2025 年出现了一个异常数字。2025 年内地对香港出口增长 16.1%，而自香港进口暴增 73.4%。73.4% 在任何一张贸易报表上都是一个刺眼的数字，它说明这个转口枢纽正在经历一轮新的流量重构。香港的角色从来不是“目的地”，而是“通道”。通道的流量变化，往往是资金和货物寻找新路径时留下的第一个脚印。

7. 三条暗线

把上面这些散点串起来，会看到三条贯穿十年的暗线。

第一条：地理——距离正在变成新的关税。贸易伙伴正在向中国周边收缩。东盟登顶、俄罗斯进榜、中越 2961 亿美元，这些事件的共同点是物理距离在缩短。当远方的市场变得不确定，近处的邻居就成了最自然的选择。海运天数、陆路通道、边境口岸，这些曾经被视为“成本项”的东西，现在被重新估值为“安全项”。

第二条：性质——从“卖给谁”变成“和谁一起造”。十年前的前十榜单，大部分是“destination”——货物运过去，被消费掉。现在的前十里，有相当一部分是“process”——货物运过去，加工完再运走。中国从“世界工厂”输出的，正在从成品变成半成品、设备、技术、产线本身。

第三条：逻辑 —— 从效率到安全，且不可逆。一旦一个国家因为被断供而吃过亏，它的采购逻辑就再也回不去了。俄罗斯、巴西、中东、非洲、中亚——这些名字在榜单上出现的频率会继续提高，哪怕它们的成本并不最低。

有个数字可以佐证这个趋势的整体性：2025 年，中国与共建“一带一路”国家进出口 23.6 万亿元，占外贸总值的 51.9%（十年前这个比例大约是四分之一），增速 6.3%，高于整体 2.5 个百分点。同期对非洲进出口增长 18.4%。

还有一个数字说明广度：2025 年与中国有贸易往来的国家和地区达 249 个，其中贸易规模超万亿、千亿、百亿元的分别有 14 个、62 个和 137 个，较上年分别增加 2 个、6 个和 10 个。伙伴在扩容，意味着任何一个伙伴的权重都在下降。这本身就是韧性。

8.2026 年最新一期：格局还在加速

今年 9 月 8 日，海关总署公布了 2026 年前 8 个月的数据。货物贸易进出口总值 34.78 万亿元，同比增长 17.6%——出口 20.17 万亿元增 14.6%，进口 14.61 万亿元增 22%。

分伙伴看：东盟：5.95 万亿元，增长 20.6%；欧盟：4.2 万亿元，增长 8.1%；美国：2.76 万亿元，增长 1.3%；共建“一带一路”国家合计：17.74 万亿元，增长 15.9%。东盟的领先还在扩大，美国的低速还在继续。

还有两个数字值得留意：保税物流进出口 6 万亿元，增长 42.3%；加工贸易增长 26.4%。保税物流本质上是“设在国内门之内的国际中转仓”——货物进来先不征税，出区进入国内市场才结算。它增速最猛，说明中国正在从“生产并出口”的节点，变成“集散与分拨”的枢纽。而加工贸易回暖，再次印证了那条工序转移的链条还在运转。

9. 该怎么读这张榜单

第一，不要把“美国占比腰斩”误读为“美国不重要了”。5597 亿美元，4.01 万亿元人民币，第三大伙伴。这个体量决定了，中美关系的任何风吹草动，仍然会直接映射到中国的工厂和就业上。占比下降带来的是缓冲垫，不是金钟罩。

第二，也不要吧“去美国化”误读为已经完成。对东盟出口增 13.4%、进口降 1.6%，这组数字提醒我们：有一部分“离开”，只是换了件衣服。真正的自主性，不看你把货卖给了谁，而看最终是谁在消费、谁在定价、谁掌握不可替代的环节。这三件事，比报关单上的国别难改得多。

第三，这十年真正发生的，是一次身份的变化。2015 年的中国，是世界贸易版图上一个体量巨大的端点——一端连着资源国，一端连着消费国，自己处在中间做加工。端点是可以被替换的，只要另一端点愿意。

2025 年的中国，正在变成这张版图上的一个中枢——249 个贸易伙伴、过半贸易额在“一带一路”沿线、中间品输

出与产能布局同步进行、保税物流与加工贸易双双高增。端点被替换靠别人的决定，中枢被替换要靠自己的失误。

这是十年座次重排背后，最值钱的那一点。贸易伙伴的名单，是一个国家与世界关系最诚实的账本。它不记录表态，只记录脚印。而这十年的脚印告诉我们：中国没有离开谁，中国只是长成了另一个体量——然后在那个新的体量上，重新认识了整个世界。（摘自“浩然学习笔记”公众号 2026.9.18）

【经贸预警】

WTO：全球贸易体系面临最严峻冲击

当地时间 9 月 15 日，世界贸易组织（WTO）发布年度旗舰报告《2026 年世界贸易报告：世界贸易体系的关键节点》。

世贸组织表示，近年来各国政府愈发频繁地运用关税、补贴、出口管制及各类产业政策，导致贸易政策的不确定性攀升至历史高位。目前全球约 72% 的商品贸易仍遵循世贸组织最惠国待遇关税规则开展，而 2022 年这一占比约为 80%。该占比的持续下滑态势“令人担忧”，充分体现出多边贸易体系正逐步遭到侵蚀的潜在风险。若全球贸易体系持续改革滞后、规则失效并走向碎片化，未来全球 GDP 最高或将缩水 10%，世界经济将出现大范围、持续性的增长塌陷。

这也是 WTO 自成立以来，对全球贸易体系危机作出的最严峻定性：当前多边贸易体制正遭遇建立以来最为严重、

持续时间最长的系统性挑战，改革滞后已经从一项“结构性问题”，演变为“全球性经济危机隐患”。

1. 当今全球贸易体系面临的挑战——从良性循环到恶性循环

近年来保护主义措施与单边贸易行为大幅激增，给多边贸易体系带来了自成立以来最为严峻的冲击（见图 1）。2022 年，全球约 80% 的贸易活动依托最惠国待遇开展，至 2026 年初，这一占比已降至约 72%。此外，2015 年以来，全球贸易增速基本与全球产出增速持平，意味着持续数十年的经济一体化深化趋势已基本停滞（见图 2）。

图 1：近年来，贸易政策不确定性已升至前所未有的水平

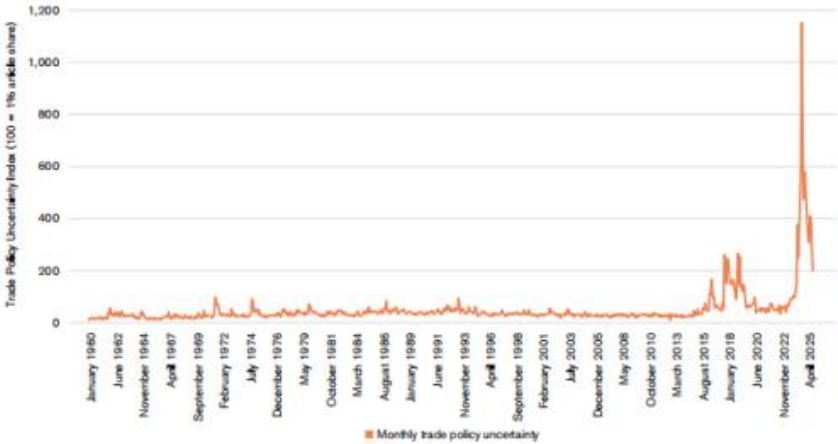
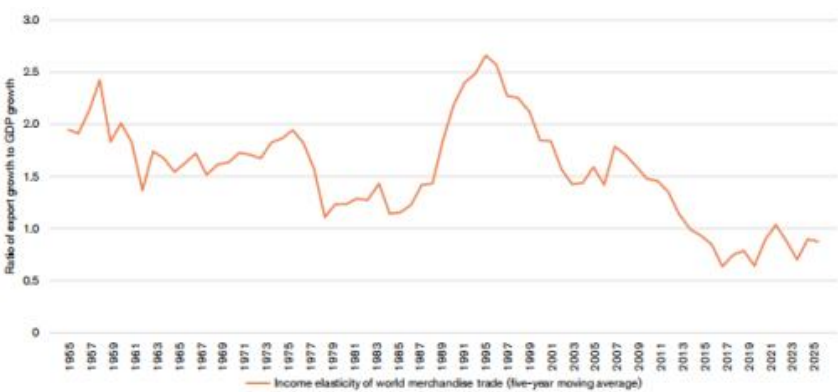


图 2：世界商品贸易的收入弹性已基本停滞



这一趋势推高了保护主义、以邻为壑的经济民族主义与地缘政治竞争的诉求压力，进一步压制全球贸易发展与经济增长。由此，支撑数十年全球化发展的良性循环逐步退场，取而代之的是增长放缓、保护主义抬头、经济碎片化加剧且彼此强化的恶性循环。

尽管面临诸多挑战，多边贸易体系的诞生逻辑依旧坚实且极具说服力。当今全球经济的融合度与相互依存度达到历史新高，这让多边贸易体系的必要性进一步提升，而非减弱。全球化大幅放大了各国国内政策的跨境溢出效应，使得国际合作的需求不降反升。

任何双边、区域或诸边贸易安排，无论规划多么完善、愿景多么宏大，都无法全面应对当下日益增多的全球性贸易挑战，包括贸易数字化、环境可持续发展、产业政策调控、宏观经济失衡、经济安全等重塑全球经贸格局的核心议题。

归根结底，规则导向型的多边贸易体系暂无可行替代方案。该体系虽存在一定缺陷，但其核心宗旨——拓宽贸易发展空间、约束单边利己的贸易行为、衔接不同经济体的经贸运作、推进规则化国际合作——对全球经济繁荣与稳定依旧至关重要。

当下的核心问题，并非多边体系的核心目标是否仍有价值，而是这套适配传统时代的制度规则、合作承诺与运行模

式，能否在一体化程度更高、格局更复杂、多极化特征更显著的新时代，持续实现既定合作目标。

2.地缘政治紧张局势加剧全球生产格局失衡

全球经济一体化推动产业专业化水平持续提升，也加深了各国经济的相互依存程度，同时让全球经济体系的复杂度显著提高。全球价值链精细化的专业分工模式，使部分商品（尤其是各类零部件与组件）的生产活动高度集中于少数地区。

2000 年至 2024 年，全球存在供应瓶颈隐患的产品数量翻倍增长，主要涵盖电子设备及电子原辅材料（手机、半导体等）、铈、锂等关键矿产，以及大豆、葵花籽等农产品。深度的经济相互依存关系，进一步放大了贸易政策可能产生的跨境溢出效应。

1995 年，全球贸易占 GDP 的平均比重为 43%，彼时贸易政策对各国国内经济的影响程度，远低于 2025 年该比重升至 68%的当下。

除此之外，各类全球性冲击事件与地缘政治紧张态势，让原本的经济相互依存属性，逐步演变为一项安全风险议题。新冠疫情、乌克兰危机等一系列重创全球经济的重大事件，充分暴露了全球各界对复杂全球供应链可靠性、韧性与安全性的深层担忧。同时，各国愈发担忧对战略领域外国供应商

的依赖会沦为地缘政治博弈的工具，这也让安全考量在各国贸易政策制定中的权重持续提升。

地缘政治冲突持续加剧，叠加军民两用技术的广泛普及，进一步放大了贸易领域的国家安全隐患。伴随地缘政治竞争日趋激烈，安全层面的考量在经贸领域愈发凸显。各国政策制定者逐渐将经济相互依存视作潜在的战略安全短板，对战略领域外资供应商的依赖，可能成为他国制衡自身的战略筹码。

与此同时，数字技术、人工智能等新兴技术不断衍生出军民两用应用场景，战略产业的界定范围持续拓宽，让整体经贸安全局势更为复杂。

在此背景下，各国基于安全与地缘政治考量出台的各类调控政策持续扩容。传统产业政策主要用于应对产业衰退问题、缓解配套劳动力市场的冲击，同时培育具备未来发展潜力、能够创造全域经济效益的产业能力。

但近年来，产业政策的核心目标发生转变，重点在于降低战略商品对境外供应商的依赖，尤其是减少对地缘政治竞争国家的供应链依赖，以此实现供应渠道多元化，稳固自身在战略技术领域的领先优势。

高额的碎片化经济成本充分说明，各国需在国家安全调控自主权与多边规则化贸易体系红利之间寻求精准平衡。尽管当前国际局势下，实现这一平衡的难度远超过去八十年，

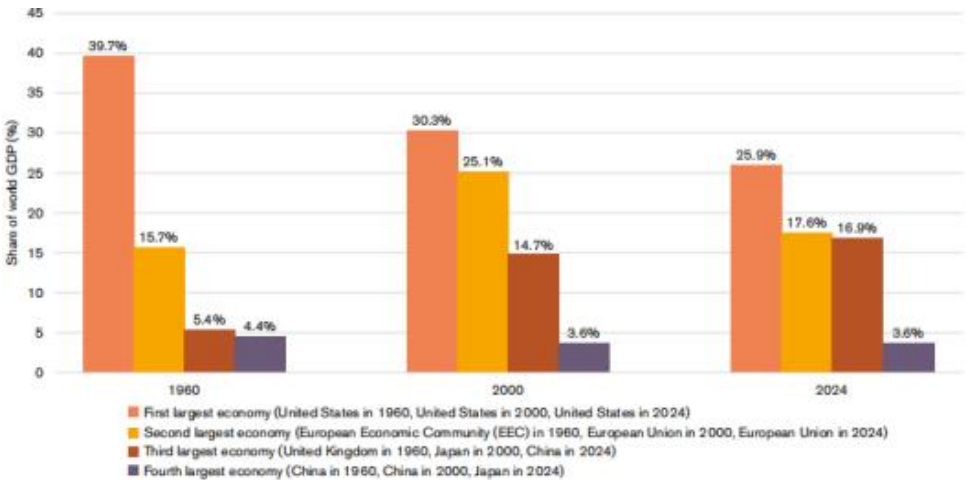
但兼顾各国国家安全诉求、合理管控政策外溢成本、保障全球贸易有序发展，正是规则化多边贸易体系的核心价值与目标。

3.全球经济力量重构与国际秩序的多极转型变局

过去三十年间，发展中国家经济一体化进程快速推进，重塑了全球经济与地缘政治的力量平衡。这一变革既是多边体系核心发展目标落地成效的充分体现，也推动全球格局逐步迈入多极化发展阶段。

世界产出格局的变迁直观展现了这一经济层面的格局重构，如图 3 所示：1960 年，单一主导经济体的 GDP 占全球总量近 40%；2000 年，世界第二大经济体与首位经济体的差距大幅收窄，但与第三大经济体仍存在显著断层；至 2024 年，全球经济规模已形成三大实力均衡的核心增长极，格局分布更为均衡。

图 3：最大经济体的世界 GDP 份额已发生变化（1960—2024 年）



这一格局演变衍生出全新的制度性挑战。原本以推动全球一体化为核心目标的国际体系，如今需要适配新兴大国与传统大国之间的利益分歧、协调多方诉求。与经济力量再分配同步的是地缘政治格局的迭代，原有基于共同安全共识构建的规则化国际秩序，正逐步适配一个更为碎片化、层级多元的全球新格局。

但历史同样提供了正向案例，即便在激烈的体系性对抗阶段，国际合作依然能够存续发展。冷战时期全球格局呈现二元对立态势，但各国在利益契合的领域，始终保留着技术、经济协作的功能性渠道。例如，苏联在冷战期间始终与关贸总协定保持技术层面的对接，并积极参与全球核心商品市场运作，包括 20 世纪 70 年代的全球粮食贸易、西欧跨大陆天然气管道建设等重点合作项目。即便在冷战对抗最激烈的阶段，共同的经济需求依然维系着各类制度合作桥梁的畅通。

经济学理论表明，即便两国互为地缘政治对手、存在战略博弈，开展贸易合作仍能实现双方福利提升，这一逻辑的前提是各国政府始终兼顾本国国民的民生福祉。

在此背景下，国家的战略目标落地，必须依托自身经济利益的稳固提升，地缘对抗并不会彻底消解贸易合作的核心价值。但该理论同时指出，地缘政治竞争各方若想在损害

其他贸易伙伴利益的前提下优化双边贸易格局、实现良性合作，需要依托全新的合作机制与规则支撑。

综合来看，八十多年来，以《关贸总协定》及后续世贸组织为核心的多边贸易合作，成功推动全球经济实现深度一体化与多极化发展。全球贸易一体化重塑了全球经济权力格局，推动权力分配趋于均衡，长期以来都是驱动全球经济增长的核心要素。但这一发展成果，也为规则导向的多边贸易体系带来了多重挑战，而该体系距今已有三十年未完成全面迭代更新。

首要挑战，是多边贸易体系的历史法律承诺与当下现代经济现实之间存在适配偏差。在新兴经济体快速崛起的推动下，跨境贸易外溢效应的传导潜力不再集中于少数发达经济体。现行关税约束规则与政策灵活空间，仍很大程度上沿用数十年前的谈判成果，导致体系难以适配当代市场力量格局，无法实现各国权利与义务的精准平衡。

第二项挑战，源于全球差异化经济制度并存、政府市场参与度持续提升的行业现状。《关贸总协定》与世贸组织长期积累了丰富经验，已形成相关工具应对经济制度差异、政府市场干预带来的各类贸易问题。但现代产业政策的实施规模与覆盖范围大幅拓展，对传统贸易纪律形成冲击，同时削弱了各界对规则化体系平衡各方承诺、维系贸易秩序能力的信心。

第三，贸易业态的本质迭代，让国际经贸合作的核心边界从边境关税壁垒转向国内监管规则，大幅提升了全球贸易治理的复杂度。全球价值链深化、数字贸易普及、绿色低碳转型重塑了全球经贸格局，催生了深层次结构性经济依存关系与全新的跨境贸易外溢风险，对多边贸易体系的治理能力提出了全新要求。

最后，地缘政治紧张局势的持续加剧，进一步放大了上述各类挑战，彻底改变了各国对经济相互依存的收益与风险认知。当前各经济体愈发频繁地动用贸易工具，应对国家安全风险、技术竞争压力与供应链脆弱性问题，使得合法政策调控空间与单边规避规则行为的边界愈发模糊，而地缘政治竞争的常态化，进一步加剧了多边贸易体系的治理困境。（摘编自“无为家族办公室”公众号 2026.9.17）

【经验借鉴】

虹桥海外综合服务平台建设经验及其对东莞的启示

2026 年前三季度，虹桥海外发展服务中心紧扣虹桥国际开放枢纽国家战略，聚焦打造服务企业“走出去”先行区、长三角企业“走出去”服务第一站、长三角制造业研发集聚区等要求，强化功能统筹，企业出海服务工作取得积极成效。

1.持续完善平台海外综合服务体系

深化市级层面协同。与市商务委、市检察院、市气象局、市外办、市财政局等深入开展合作，依托各方专业优势，建立常态化合作机制，搭建各国驻沪经贸机构与企业的对接桥梁，在涉外合规保障、跨境气象服务等领域为企业出海赋能。

升级更新（虹桥）分平台版面。新增虹桥出海全景图、国别地区落地指引、虹桥案例集等实务内容。接入市级智能体“沪航者”，完成 75 轮企业及合作伙伴问答测试，将于近期在虹桥小程序正式上线。联合餐创智谷打造“餐饮企业出海服务包”，聚焦连锁餐饮、餐饮供应链食品企业、新茶饮咖啡烘焙品牌三类主体，覆盖全球营运中心设立、选址开店、合规认证、供应链出口、本地化扩张的全链路出海专业服务。

2.区域专业服务浓度不断增强

深入推进专业服务业平台建设。虹桥国际中央法务区（3.7 平方公里）已集聚 191 家法律和泛法律服务机构，举办 60 余场涉外高能级专业活动，并已与 12 所高校建立合作共建关系；中国上海人力资源产业园虹桥园区累计集聚人力资源机构 383 家，为 800 多位人才提供出海培训；虹桥国际会展产业园累计落户会展企业 631 家，截至 2026 年 7 月，产业园实现税收 4.15 亿元。同时，已累计集聚会计、审计及税务服务 195 家，咨询服务 6521 家，广告服务 1348 家，检

检验检测认证服务 3421 家，专业设计服务 1034 家，知识产权服务 82 家。

持续升级海外综合服务矩阵。构建“头部机构+专精特新机构”的多层次服务梯队，提升本土专业服务机构入驻占比，为不同体量出海企业提供适配自身发展规模的差异化服务选择。截至目前，虹桥合作伙伴 231 家，其中本土化专业服务机构 169 家。“虹桥海外综合服务网络”覆盖 100 家国际化机构的全球网点，服务触达全球 173 个国家和地区。“出海产品服务包”覆盖 50 家机构、25 类服务内容、139 项服务产品。累计为 350 家企业提供出海咨询与海外资源对接，其中除上海以外长三角地区企业 95 家。

3.民营企业国际业务总部加快落地

发布《虹桥出海企业总部集聚区 2026-2028 年行动方案》。围绕核心承载区建设、协同发展区布局、企业全球化经营能力提升、专业服务机构全球拓展、公共服务机构导入和一揽子政务服务集成等方面，实现“进一扇门，办所有事”，着力打造更具系统性、集成性和针对性的企业出海服务体系，加快建设出海企业总部高地、海外综合服务高地、出海制度创新高地。

加快推动总部集聚，吸引有国际化布局和国际化发展诉求的企业机构落地。2026 年引进 16 家代表性民营企业国际总部。今年以来落地的注册资金 1000 万元以上重点项目中，

民营企业共 452 家，多数企业表示要立足虹桥进行国际化布局。虹桥上城（总建筑面积近 44 万平方米）已落地长宁公证处、长宁司法局等司法服务机构，持续完善出海专业服务配套。

4.抓实品牌打造提升，夯实服务建设能力

持续提升“出海：从虹桥出发”活动品牌。今年 1—8 月，共举办出海活动 209 场，参会企业 8846 家次，45.1%为上海以外长三角企业。其中，举办“出海：从虹桥出发”系列活动 5 场，聚焦中国香港、波兰、新加坡、东南亚、欧盟等国别或地区，并同步推出中国香港、波兰、新加坡、泰国、摩洛哥、欧盟、东南亚哈拉认证等 8 个落地指引。协同国际化合作伙伴生态，以“五场活动、一个指引、一条线路”深度参与首届海洽会。

与第一财经频道联合推出“出海：从虹桥出发”节目。围绕总部集聚区、跨境电商、餐饮企业、生物医药与医疗器械企业、新能源与 ESG 等主题举办 6 期出海深度访谈节目，邀请圆通物流、氢豚机器人、霸王茶姬、阿里、飞书深诺、蔡澜点心、信达生物、麦田能源、上海跨境公服、市气象局、餐创智谷、威高等出海企业、机构与专家代表参加。10 月 9 日起，将陆续在第一财经频道播出。

创新推出“虹桥出海会诊”服务品牌。针对蓝科石化在沙特、白俄罗斯项目遇到的跨境资金、税务风控问题，组织

中东、俄语区专家研判，梳理汇付通道利弊，提示当地税制与跨境纠纷处置要点；针对芜湖小鹿妈妈首次出海东南亚缺乏境外布局整体概念的现状，组织专家实地调研，系统梳理境外投资架构选型、结算货币选择、海外战略规划等核心事项。与市级平台“沪航者”团队共同为正大集团开拓非洲市场提供咨询和专业服务支撑。

扎实推进“虹桥出海能力提升计划”。围绕跨境财税，联合毕马威举办“虹桥之星”培训（参与企业 23 家），涵盖税企治理、投资模块等内容；上线虹桥出海系列培训课程，共举办 12 场培训，近 800 人次参加。

5.集聚区域协同优势，形成长三角出海服务合力

充分发挥重要平台引领作用，支持长三角“一带一路”高质量发展促进会提质增效，已发展长三角三省一市会员单位 156 家。聚力打造“长三角新能源汽车出海基地”，助力上海龙创汽车设计、苏州博沃创新新能源科技有限公司、江苏锐迪凡氢能科技有限公司等 10 家汽车产业链企业拓展海外市场。

深化长三角协同合作机制，与浙商总会建立战略合作，联动长三角三省在沪商会、G60 科创走廊、沪宁产业带开展协同出海对接，打造“徽商出海服务中心”“苏商出海虹桥沙龙”“上海市浙江商会国际合作联盟”等特色平台，与宁波市江北区委统战部（区侨联）、欧洲宁波商会建立常态化

协同机制。截至目前，累计布局 G60 出海服务中心，金华、芜湖分中心，苏州相城、常熟、太仓赋能基地等 6 个分中心（含赋能基地）。

聚焦企业需求提供定制服务。针对金华外贸、常州新能源、宿州农产品及纺织服装、芜湖汽车产业链等企业差异化出海需求，整合专业机构与龙头企业资源，深入长三角各地开展路演对接、产业合作，持续提升出海服务协同效能。

做好活动后成效管理。芜湖繁昌区活动后，针对当地汽车零部件企业艾蔓海外架构搭建的诉求，帮助其对接专业服务机构 vistra、安永。芜湖鸠江区活动后，针对当地快消品企业在印尼投资时的医疗器械取证、属地用工及本地合规等问题，对接国浩律所、TCgroup 提供专业服务支撑。

虹桥企业出海服务体系建设的启示：

一是完善一站式出海服务体系，整合法务、财税、跨境风控资源，建立企业需求闭环响应机制。

二是做强专业服务能力，引入高端涉外服务商，推行服务券，降低中小制造企业出海成本。

三是出台专项政策，吸引制造业民企国际业务总部落地，培育总部型外贸主体。

四是依托东莞智造产业集群，着力打造“东莞优品”出海公共品牌，组织企业抱团参展、海外推广。

五是强化大湾区协同，联动港澳专业服务资源，建立湾区出海服务共享机制，集聚区域合力，破解莞企单打独斗出海难题，助力东莞制造业高质量“走出去”。

发：市直有关单位、各镇（街道）。
