

贸易天下

原料+制造+市场：中澳打造新能源合作的“黄金三角”

秦升

中澳自贸协定(ChAFTA)自2015年12月20日生效以来,已走过整整十年历程,成为双边经贸合作最坚实的制度基石。根据澳大利亚外交与贸易部(DFAT)的统计数据,2024—25财年中国双边货物和服务贸易总额达3090亿美元,中国稳居澳大利亚最大贸易伙伴,占澳全球贸易总额的24%;澳大利亚对华出口达1890亿美元,占其全球出口总额的29%。自2015年以来,双边贸易额已实现翻倍增长(从约1450亿美元增至3090亿美元以上),澳大利亚对华贸易顺差也持续扩大。

这十年来,中澳双边贸易的持续增长不仅没有受到新冠疫情、地缘政治冲突等负面因素的影响,而且远超同期澳大利亚对全球其他市场的平均增速,充分印证了中澳产业结构的高度互补和中澳自贸协定的压舱石作用。关税大幅降低的红利已被充分兑现:铁矿石、天然气、煤炭等澳大利亚核心资源出口基本实现零关税,教育相关旅行服务(2024—25财年达137亿美元)等服务贸易也借力中澳自贸协定实现强劲复苏。农业领域同样亮点频现,大麦、葡萄酒、牛肉等产品在贸易摩擦结束后迅速反弹,中国市场再次成为澳大利亚农产品出口的确定目的地。

在中澳经贸合作积极向好的大背景下,汽车特别是新能源汽车成为中国向澳大利亚出口的新亮点,正在为双边贸易注入新动能。根据澳大利亚联邦汽车工业协会(FCAI)最新数据,2025年澳大利亚新车总销量达到约120.98万辆的历史新高,其中中国制造车辆占比约18%至20%,较2024年的14%显著提升,销量约25.3万辆,中国一举超越泰国,成为澳大利亚第二大车辆来源国。进入2026年2月,中国制造车辆的单月销量达到22362辆,中国首次超越日本成为当月最大的汽车来源国,市场份额达24.6%。中国品牌比亚迪、长城、名爵和奇瑞强势进入澳十大畅销品牌,奇瑞年销量增长高达176.8%,比亚迪的纯电动车型交付量同比激增150%以上。

中国新能源汽车在澳大利亚市场的优势日益凸显。根据澳大利亚媒体报道,受益于中澳自贸协定,中国新能源汽车的高性价比是吸引本土用户的重要原因。此外,中国新能源汽车的智能化程度和续航水平也广受称赞,最具代表性的是比亚迪在澳大利亚市场推出的Shark 6和Sealion系列。2025年澳大利亚纯电动汽车销量达103269辆,占整体市场的8.3%。其中,中国品牌已牢牢占据澳大利亚纯电动汽车进口

市场的65%至77%份额(2025年上半年数据更高达77.5%),远超其他国家。2025年中国对澳汽车出口总量达29.74万辆,其中新能源汽车出口达14.6万辆,同比近乎翻倍。澳大利亚作为大洋洲核心市场和发达国家代表,已经成为中国汽车全球出口的重要目的地之一。

澳大利亚政府的气候变化政策为中国新能源汽车出口提供了条件。2022年9月14日,澳大利亚《气候变化法案》生效。随后,澳大利亚颁布了一系列促进减排的政策措施。其中,2025年7月开始执行的《国家车辆排放标准》(NVES)是澳大利亚政府为实现2050年净零排放目标推出的关键政策工具之一。作为一项旨在降低新车碳排放、推动汽车行业向低碳化转型的重要法规,NVES中的碳排放核算与积分奖惩机制为中国新能源汽车扩大市场提供了重要助力。比亚迪作为中国新能源汽车出口的重要代表,已经积累数百万NVES碳积分,成为该法案最大受益者。随着NVES目标逐年收紧和中国品牌持续推出新车型,中国车辆在澳市场份额预计将进一步增长。根据澳大利亚汽车经销商协会(AADA)预测,到2035年中国制造车辆将占到澳大利亚进口车的43%左右,较

2026年初水平翻一番。

中澳新能源汽车贸易的增长不仅是进出口数字的变化,更是低碳政策、绿色转型、产业互补与消费升级的共同结果。中国新能源汽车正以技术、价格和配置的综合优势,重塑澳大利亚汽车市场格局,同时也为澳大利亚消费者带来更实惠、更清洁的出行选择。

除了新能源汽车,中国出口“新三样”中的锂电池和太阳能板也正在成为中澳经贸合作的新契机。中国是全球最大的新能源汽车生产国和消费市场,澳大利亚则是全球锂矿储量最丰富的国家之一。无论是新能源汽车还是锂电池,从产业链的视角来看,都依赖锂矿石作为上游原材料。长期以来,中国的矿产企业,包括赣锋锂业、天齐锂业等与澳大利亚的上游矿企Greenbushes、IGO等通过各种方式加深合作,保障供应链的稳定性和可持续性。

根据中国海关总署数据,2025年我国进口锂矿约775.06万吨,其中澳大利亚占比接近50%,自澳大利亚进口锂矿较2024年增长8%。澳大利亚《资源与能源季报》最新预测显示,该国锂矿石出口收益正强劲复苏:2025—26财年预计从约48亿澳元升至更高水平,2026—27财年进一步突破61亿澳元,驱动因素

正是中国新能源汽车和锂电池产能的持续扩张。中澳贸易覆盖了从上游锂矿资源开发、中游电池制造到下游汽车和储能装备生产销售的完整链条,不仅与中国“新三样”的产业链供应链实现了深度融合,也让澳大利亚矿产企业在全域新能源的发展浪潮中实现了收益最大化。澳大利亚的独特地理特点以及清洁能源领域不断加大的政策力度都为双方合作提供了前所未有的机遇。澳大利亚拥有世界顶级的太阳能资源,全国约80%区域的地表光照强度超过2000千瓦时/平方米,为光伏系统提供了极高的发电效率。近年来,澳大利亚出台大型可再生能源目标(LRET)和小型可再生能源计划(SRES)等政策措施,积极推动“光伏+储能”及虚拟电厂(VPP)发展,多个州为储能系统提供补贴、专项低息贷款及税收优惠。2025年11月,中企天河光能旗下子公司与

澳企Pacific Green就2026年至2028年期间供应5GWh的电网级电池储能系统达成合作备忘录,这项合作表明,中澳清洁能源的产业链合作将进一步拓宽。

从上游锂矿的资源禀赋,到中游电池的制造能力,再到下游新能源汽车与储能产品的终端市场,中澳两国在新能源领域已然形成了“原料+制造+市场”的“黄金三角”合作格局。这一格局并非偶然,而是中澳自贸协定生效十年来,两国产业结构深度互补、政策方向协同共进的天然成果。中国新能源汽车、锂电池、太阳能板等“新三样”产品正加速融入澳洲市场,为当地消费者带来更绿色、更经济的出行与用能选择。与此同时,澳大利亚的锂矿资源也在中国庞大的新能源产业链中找到了稳定、高效的价值实现路径。

中澳双方在产业链供应链上的高度互补,不仅为两国经贸合作注入了持续增长的新动能,也为全球清洁能源发展提供了可资借鉴的合作范本。在中澳自贸协定的制度保障下,“黄金三角”正从愿景走向现实,成为双边关系行稳致远的坚实支撑。

(作者系中国社会科学院澳大利亚、新西兰与南太平洋研究中心副研究员)

图片新闻



当地时间3月24日,中国国际航空公司比利时布鲁塞尔直飞北京航线首航,为中欧互联互通架起一座“空中桥梁”。图为首航航班旅客在布鲁塞尔国家机场值机。
中新社记者 德永健 摄

中企如何管控拉美人工智能供应链风险

李俊霖 蓝亦安

目前,拉美和加勒比地区占全球人工智能(AI)解决方案访问量的14%,高于其11%的全球互联网用户占比。世界经济论坛测算,若AI在拉美实现规模化应用,每年可带来约1.1万亿美元至1.7万亿美元的新增经济价值,并推动年度生产率提高1.9%至2.3%。拉美已不再处于AI浪潮的边缘,正加快成为全球AI供应链延伸与重组的重要一环,从AI“应用市场”的角色加快转向“应用场景与基础设施”同步扩张的新阶段。

从产业实践看,AI已深度嵌入拉美的农业、矿业、零售、物流和平台经济。巴西iFood在日常业务流程中运行着超过100个AI模型;阿根廷气候科技企业Kilimo的灌溉方案可帮助用户平均节水15%至20%;秘鲁零售企业Supermercados Peruanos引入了基于AI的需求预测系统;智利国家铜业公司Codelco今年与微软签署协议,推进矿业场景中的AI与数据分析应用。拉美AI供应链的一个鲜明特征,是其应用已越过概念验证阶段,越来越多地进入生产调优、库存优化、路径规划、设备运维和资源管理等核心环节。

与此同时,支撑AI供给的数据中心、云服务和网络基础设施建设也在明显提速。全球移动通信系统协会指出,拉美已有30多家运营商在13个国家推出商用5G服务,到2030年,5G连接占比预计将达到53%。云服务和算力布局同样升温:亚马逊宣布将在

2026年底前启用智利区域,并计划在本地投入逾40亿美元;微软宣布未来三年在巴西投入147亿美元扩展云服务与AI基础设施,并在墨西哥克雷塔罗运营数据中心、建设新设施。基础设施的扩张意味着拉美AI供应链的数字基础设施正在成形,但同时也带来了新的集中度风险、能耗压力和合规压力。

当前拉美AI供应链面临的主要问题,已不再是应用场景是否具备,而是现有应用能否持续释放并放大价值。虽然拉美企业AI采用率在提升,但只有23%的组织真正获得了经济价值,只有6%实现了显著价值创造。这背后反映的正是数据孤岛、系统割裂和业务流程未打通等老问题。许多企业在财务、仓储、运输、采购等环节仍各有一套系统,基础数据标准不统一,模型训练和实时决策自然难以做深做透。

人才和资金的不足制约拉美AI供应链的发展。拉美经委会指出,拉美和加勒比地区占全球GDP约6.6%,却仅吸引到1.12%的全球AI投资,资本供给明显不足。人才端同样偏紧。亚马逊披露的全球调查显示,四分之三将AI人才招聘列为优先事项的雇主都招不到所需人才;在墨西哥,亚马逊高管曾表示,80%的企业在招聘AI技能人才时面临明显困难。头部企业尚可勉强承受高投入,但对大量中小企业而言,软件授权、硬件升级、数据清洗、系统集成和后续维护叠加起来,往往足以构成现金流压力。即便是

MercadoLibre这样的区域龙头,也曾因物流与信贷扩张压低季度利润表现。

拉美AI供应链面临数字化基础薄弱与合规环境趋严并存的形势。经合组织援引墨西哥统计数据指出,当地超过75%的中小企业已接入互联网,但通过网站开展线上销售的仅占7.3%,这说明“接入网络”并不等于“形成数字化经营能力”。在监管层面,墨西哥2025年实施新的个人数据保护法,巴西则持续细化国际数据释放并放大价值。在拉美AI供应链中,数据跨境、模型训练、客户信息处理和云服务资源部署正越来越多地与法律和主权问题交织在一起。

中国企业若想投资拉美AI供应链并做好风险管控,至少要抓住三条主线。第一,先评估、后扩张。中国企业要先做供应链级别的风险画像,把数据来源、数据敏感度、跨境流向、供应商集中度、算力依赖度、网络安全暴露面和业务连续性要求逐项梳理清楚。对矿业、零售、物流、金融这类数据密集型行业来说,先把“哪些数据必须本地保存、哪些数据可以跨境流动、哪些数据绝不能进入外部模型”界定清楚,比盲目上模型更为重要。

第二,多元对冲,避免单点押注。大型中国企业可通过多云架构、本地备份、分区域部署和备用链路,降低对单一云服务商、单一国家机房或单一数据通道的依赖;中小型中国企业则应保留低

技术门槛的应急流程,避免系统中断时业务完全停摆。

第三,采取轻量化试错,而非一步到位全面重构。拉美企业普遍面临融资成本高、组织协同弱、基础系统老旧等现实约束,中小企业投入拉美AI市场,大规模同时改造采购、仓储、运输、客服和销售系统,可能面临水土不服。更可行的办法,是先从单一的仓库、配送节点、矿区、SKU品类切入,用三到六个月验证库存周转率、损耗率、配送时效或设备停机率是否得到实质改善,再决定是否扩围。从不少企业的角度看,优先租用成熟的区域型SaaS服务,而不是自建复杂系统,反而更符合成本收益逻辑。

归根结底,拉美AI供应链的核心风险集中体现为“技术热”能否进一步转化为“可治理、可持续、可复制的供应链能力”。未来能否真正占据先机,关键取决于企业能否把数据治理、合规审查、算力布局、人才储备和业务连续性整合成一个完整方案,而不只是停留在单点算法或短期融资规模的竞争上。准备进入拉美市场的中国企业,真正值得布局的也不仅是卖模型、卖云服务或卖软件,而是围绕拉美产业场景提供更稳健的整体解决方案。

【作者单位:中国社会科学院大学全球与区域国别学院;中国人民大学国际关系学院。本文系西南科技大学拉美中心探索项目“拉美国家数字化转型的现状、成效及全球治理”(25LM0112)的阶段性研究成果】

对外开放是我国的基本国策,既包括“引进来”积极利用外资,又包括“走出去”开展合作。随着我国技术、管理、品牌等优势增强,对外投资规模和水平进一步提升。引导产业链供应链合理有序跨境布局的重要作用,可以从以下方面进行具体分析。

其一,有助于增强产业链竞争力。改革开放后的很长一个时期,我国产业竞争力建立在资源和劳动力成本优势之上。随着我国经济发展水平的提高以及工资、土地等要素成本上涨,部分产业链环节的国际竞争力正在削弱。通过产业链供应链跨境布局,可以充分利用全球资本、技术、劳动力等生产要素,高效整合材料、零部件、生产设备、算法和软件等供应链资源,生产和提供更具竞争力的产品和服务。

其二,有助于更好开拓国际市场。传统贸易方式下,产品在本国生产,能够充分利用本国生产要素优势,但与国外市场和用户距离远,信息沟通不充分,供应链反应速度较慢。对外直接投资方式不仅能把国外具有优势的生产要素整合进来,而且靠近各国市场,有助于更准确地了解当地需求,开发适销对路的产品,快速对用户需求、市场变化作出响应,及时交付产品,增强在当地市场的竞争力。

其三,有助于应对国际环境变化。近年来,世界进入变乱交织的动荡期,地缘冲突易发多发,贸易保护主义抬头,全球产业链供应链收缩,一些西方国家推动制造业回流和供应链近岸化、友岸化,并以安全为名推行产业链供应链“去中国化”,我国商品出口面临的压力加大。产业链供应链跨境布局可以使我国产业发展突破贸易保护主义藩篱,在促进企业制造的最终产品更好走向国际市场的同时,带动中间品出口与相应产业发展。

其四,有助于抓住全球市场高速增长机会。对外直接投资的收益是国民财富,体现在国民总收入中。近年来,一些发展中国家经济增长速度加快,国内投资和消费需求旺盛。通过对这些国家进行投资,不仅可以帮助其建立生产设施、加快工业化进程、改善民生福祉,而且可以使我国企业更快成长,使“中国经济”与“中国经济”良性互动,为中国式现代化开辟新空间。

当前和未来一段时期,引导产业链供应链合理有序跨境布局,需做好以下几方面重点工作。

一是有效实施对外投资管理。借鉴国际成熟经验,建立符合我国国情、与产业发展水平和“走出去”程度相适应的对外投资法律体系。完善意向报告、备案核准、信息报告、统计监督、合规经营等全流程链条对外投资管理体系。建立对外直接投资监测预警体系,及时发现风险并进行干预。

二是完善综合服务体系。关注主要投资国家的经济、社会、产业、法律、政策等方面信息,加强营商环境分析研判,建立境外投资风险预警机制,为企业对外投资和经营决策提供信息保障。支持国内金融机构、商业服务企业与实体经济企业一起“出海”,为企业对外投资提供投融资、法律法规、知识产权、技术标准、商业咨询等方面服务,提高企业海外合规经营能力。

三是优化海外投资环境。积极开展双边经贸谈判,推动签订更多高标准自贸协定,深化规则标准“软联通”,建立有利于资本、数据等生产要素和商品、服务跨境流动的制度环境。加强人工智能、绿色低碳、生物科技等新兴领域技术标准和国际治理规则的制定,推动技术标准、检测检验报告中外互认。支持东道国改善营商环境,加强对企业商标、专利的法律保护。

四是加强国际投资合作。积极推进共建“一带一路”倡议,加强与共建国家战略对接,深化产业链供应链合作,共同开展产能合作园区规划、基础设施建设和招商引资,形成产业链供应链跨境布局的重要平台。在依托境外合作园区吸引国内企业“抱团出海”的同时,促进上下游产业集聚,打造具有国际影响力的合作品牌。促进国内外产业链供应链融通,更好发挥海外投资带动国内产业发展的作用。

需要注意的是,在对外直接投资过程中,也可能对国内产业发展产生影响。如,一些发达国家由于长期的离岸外包,国内产业出现“空心化”,不仅影响国内经济增长、产业链安全,而且由于就业结构改变和就业机会减少,产生一系列社会问题。齐全的产业门类、完整的产业链条和完善的产业配套是我国产业优势所在,特别是面对复杂多变的国际形势和加大的产业链供应链风险,必须突出先进制造业在现代化产业体系中的骨干地位,将制造业比重保持在合理范围。

综合考虑各方面因素,引导产业链供应链跨境布局需掌握节奏,既支持企业“走出去”开展对外直接投资,又鼓励企业充分利用我国地区间经济发展不平衡、要素禀赋存在差异的条件,加强国内产业布局,推进重点产业梯度转移。更重要的是,要全面增强自主创新能力,推动传统产业优化提升、战略性新兴产业发展壮大以及未来产业前瞻布局,在产业“走出去”的同时,推动国内产业做大做强。(作者系中国社会科学院大学应用经济学院教授;来源:经济日报)

引导产业链供应链合理有序跨境布局

李晓华