

贸易天下

中西供应链合作释放新动能

刘童

西班牙是中国在欧盟的重要经贸合作伙伴。中西两国经济互补性强，中国制造业体系完整，供应链配套能力强，在新能源汽车、动力电池、光伏储能、智能制造等领域优势不断显现；西班牙作为欧盟重要经济体，在汽车制造、可再生能源、港口物流、农业食品和连接拉美市场等方面具有独特优势。在中西全面战略合作伙伴关系框架下，两国高层交往和机制对接持续推进，为双方深化经贸投资合作、拓展供应链协同奠定了良好基础。

在当前全球产业链供应链深度调整的背景下，中西供应链合作的意义已经超出一般双边贸易范畴，不仅关系到两国国内市场拓展和产业升级，也有助于在复杂国际形势下为中欧务实合作积累更多稳定因素。总体来看，中西供应链合作基础扎实、亮点渐显，但也在规则变化、双向流通不均衡和本地化配套磨合等问题。面向未来，供应链合作将为中西经贸往来打开新空间。

基础扎实，合作亮点不断显现

长期以来，经贸合作是中西关系的重要基础。数据显示，2025年中西双边贸易额超过550亿美元，同比增长近10%；双边贸易结构不断优化，高技术、高附加值产品比重持续提升。随着两国产业结构调整

和全球供应链格局变化，中西经贸关系逐步从一般商品贸易向产业链供应链协同拓展，为双方深化供应链合作提供了现实基础。

目前，中西两国的供应链合作已经覆盖多个领域，包括电子产品、农业和食品、日用消费品等。随着西班牙推进绿色转型和再工业化，中国新能源设备、智能制造产品和数字供应链服务获得了更多合作场景。

重点产业协同是中西供应链合作不断深化的重要体现。新能源汽车和绿色能源是其中较具活力的领域。在新能源汽车领域，宁德时代与Stellantis宣布在西班牙萨拉戈萨建设磷酸铁锂电池合资工厂，奇瑞与Ebro-EV Motors合作重启巴塞罗那Zona Franca汽车工厂。相关合作不再只关于产品进入西班牙市场，而是更多指向欧洲市场本地化供应和配套体系建设。

绿色能源领域也呈现出类似趋势。西班牙风能、太阳能资源丰富，是欧洲可再生能源发展较快的国家之一；中国在光伏组件、风电装备、储能系统、智能电网和新能源工程建设等方面具有较完整的供给能力。远景科技集团、海辰储能等中国企业相继在西班牙推进绿氢装备、储能制造等项目布局，表明双方绿色能源合作正从设备贸易和项目建设向储能配套、本地服务、能源数

字化管理等环节拓展。

物流同样是中西供应链合作的重要领域。西班牙位于欧洲西南端，连接欧洲大陆、地中海、北非和拉美市场，在港口运输、区域分拨和跨市场联通方面具有独特区位优势。中欧班列义乌—马德里线路已运行多年，成为连接中国与西班牙的重要陆路通道，也为两国商品流通提供了更加稳定、多元的物流选择。

随着铁路运输、海运网络、海外仓建设和多式联运体系不断完善，中国机电产品、日用消费品、跨境电商商品可以更加高效地进入西班牙及周边市场；西班牙橄榄油、葡萄酒、火腿、柑橘等优质农产品也通过中国国际供应链促进博览会和中国国际进口博览会等重点展会、电商平台、冷链物流等渠道更广泛地走进中国市场。物流体系的完善不只是运输通道的延伸，也意味着仓储、分拨、订单响应和终端消费之间的衔接更加紧密。中西商品流通正在向平台化运营、前置仓储和精准触达延伸，为中西供应链合作注入更加稳定的韧性支撑。

提质升级，仍需跨越现实挑战

在全球供应链重构和中欧经贸关系复杂变化的背景下，中西供应链合作仍面临现实挑战。外部规则变化、双向流通不均衡、本地化配套

压力上升都对合作提质升级提出了更高要求。

外部规则变化抬高供应链合规门槛。近年来，欧盟“去风险”要求升级，新能源汽车、关键原材料、绿色技术、数据安全和投资审查等领域的政策工具不断增多。同时，欧盟围绕碳排放、产品追溯、供应链尽责和循环经济等方面持续完善规则体系。对中国企业而言，进入欧洲市场不再只是价格、质量和交付能力的竞争，也要适应碳足迹核算、绿色认证、数据合规等新要求。

双向流通不均衡影响供应链互惠水平。中西贸易额增长较快，但中国对西班牙出口规模较大，西班牙对华出口相对有限。贸易差额本身是产业结构、市场需求和国际分工共同作用的结果，但在当前欧洲舆论环境下，容易被放大为“依赖”或“不公平竞争”。从供应链角度看，关键在于压缩贸易规模，而在于提升双向流通效率和市场连接水平。

本地化供应和配套体系仍需磨合。随着中国企业加快在欧洲布局，西班牙社会对就业、技术、税收和本地采购的期待也在提高。中国企业在西班牙推进生产、仓储和售后体系建设，需要适应当地用工制度、税务规则、环保要求和法务合规环境。新能源汽车、储能和绿色能源项目对零部件、材料、技术服务和

专业人才配套要求较高，相关本地供应链体系仍需进一步完善。

顺势而为，合作空间持续拓展

供应链重构也孕育着新的合作机会。对中西双方而言，未来应围绕本地供应、绿色低碳、数字流通和区域市场拓展，提升供应链合作的深度和韧性。

第一，欧洲产业链供应链本地化需求上升，凸显西班牙节点价值。近年来，欧洲更加重视新能源汽车、动力电池等领域的本地制造和供应链安全。对中国企业而言，单纯依靠产品出口的模式需要调整；对西班牙而言，吸引外部投资、完善本地配套也成为产业升级的重要方向。在这一背景下，中西合作有望从产品贸易向本地化生产和配套服务延伸，推动双方合作从“市场进入”走向“体系嵌入”。

第二，绿色规则趋严和能源转型加速，打开低碳供应链合作空间。欧洲市场对产品碳足迹、原材料来源和可持续责任的要求不断提高，供应链竞争正在从价格竞争延伸到绿色能力竞争。未来，中西合作不会只停留在新能源设备贸易和项目建设层面，还可能进一步拓展到绿色认证、循环利用和低碳制造等环节，推动供应链合作向低碳化、透明化和高标准化方向发展。

第三，数字贸易和多式联运发展，提升中西供应链响应效率。未来的供应链竞争不只是生产和运输能力的竞争，更是订单响应、仓储分拨和终端服务能力的竞争。随着跨境电商、海外仓和智慧物流发展，中西商品流通有望从传统批发和线下分销转向平台化运营、前置仓储和精准触达，推动供应链合作从“能流通”走向“流通得更快、更稳”。

第四，全球供应链区域化趋势增强，中西两国可拓展第三方市场合作边界。西班牙连接欧洲南部、地中海、北非和拉美市场，在港口物流、语言文化和商业网络方面具有独特优势。对中国企业而言，西班牙不仅可以作为进入欧洲市场的重要支点，也可以成为拓展周边市场的合作平台。未来，中西合作有望从双边贸易进一步延伸到区域分拨、联合生产和第三方市场开发等方向。

总体来看，中西供应链合作正从传统贸易互补逐步走向更深层次的链条协同。双方应积极拓展新的合作空间，共同应对规则、流通和本地化配套等现实挑战。通过坚持开放合作、互利共赢，中西供应链合作将为双边经贸关系提质升级注入新动能，成为中欧务实合作的新范例。（作者单位：中国社会科学院大学马克思主义学院）

图片新闻



图为在四川省眉山市仁寿县金鹅纺织有限公司生产车间，工人们开足马力抓生产、拓产能，紧张有序赶制外贸订单。
中新社发 潘帅 摄

农业贸易百问 — 推广 —

“江汉襟带间，水泽潜龙地。”在江汉平原腹地，一座面积仅占全国陆地面积万分之二的城市——潜江，凭借小龙虾产业闯出了一条特色农产品出海之路。从田间地头的“水产特产”到远销全球30多个国家和地区的“舌尖名片”，从名不见经传的地方小吃到年出口创汇过亿的“标杆产品”，淡水小龙虾靠什么跨越山海，征服全球味蕾？

生态标准化养殖 筑牢出口产品品质根基

品质是农产品出海的“通行证”，潜江从源头把控，以生态化、标准化养殖为出口筑牢安全根基。潜江深耕虾稻共作生态模式，截至2025年，小龙虾养殖面积超过90万亩，建成13个万亩、70个千亩集中连片生态种养基地，形成规模化、标准化养殖格局。同时，搭建全产业链标准体系，制定198项产业技术标准，其中36项专项出口标准覆盖养殖、加工、检测、包装等环节，实现“养殖有规范、加工有标准、检测有依据”；搭建水产品质量追溯平台，建成20个追溯基地，实现“从池塘到餐桌”全程溯源，出口小龙虾药物残留检测连续多年零超标，被列为中欧互认免检农产品。稳定的供给与过硬的品质让潜江小龙虾具备了规模化出口的核心底气。2025年，潜江小龙虾综合产值突破870亿元，为出口贸易提供充足产能支撑。

全链加工集群化 打造多元出口产品矩阵

单一产品难以适配全球市场需求。潜江依托加工产业集群，构建多元化出口产品体系，匹配不同国家和地区消费需求。目前，潜江全市拥有48家专业小龙虾加工企业，年加工能力达80万吨，形成规模化出口加工产能。针对不同加工出口产品品类，例如冷冻类产品主打清水整虾、虾仁、虾尾，对应海关编码0306191900、0306191100，契合欧美生鲜市场需求；熟制调味类产品涵盖麻辣、蒜蓉等风味，对应海关编码1605401900，深受东亚、东南亚等市场喜爱。龙头企业带头攻克出口加工技术，优化真空包装、低温锁鲜工艺，使小龙虾耐受长途冷链运输，损耗率较行业平均损耗率大幅降低，有效降低企业出口成本，提升产品国际竞争力。

政企协同发力 助力企业对接国际市场

潜江小龙虾出口的稳步发展，离不开政府与企业的协同发力。地方政府将“潜江龙虾”列为省级重点农业品牌，出台专项扶持政策，搭建海外推广、展会参展、资质认证等服务平台，助力企业对接国际市场。海关部门开通小龙虾出口“绿色通道”，推行7×24小时预约查验、证书云签发、远程检疫监管等便利措施，大幅降低企业出口时间成本。同时，协助企业开展国际资质认证，助力辖区内加工企业取得欧盟、美国、沙特等10余个国家和地区的出口准入资质，解决企业自主拓展市场难题。品牌建设上，“潜江龙虾”获评国家地理标志，“一带一路”国际地理标志品牌，2025年区域公用品牌价值高达527.2亿元，位居全国水产类地理标志榜首。凭借强大的品牌公信力，潜江小龙虾实现出口产品溢价，进一步提升国际市场话语权。

全球市场多元化 有效规避国际贸易风险

为规避依赖单一市场带来的贸易风险，潜江积极布局全球市场，构建“核心市场+新兴市场”的多元出口格局。目前，潜江小龙虾已形成稳定的国际销售网络。欧洲市场以德国、比利时、丹麦为核心；北美市场聚焦美国；2025年开拓中东市场，首批20吨调味小龙虾出口沙特，填补了该地区新兴市场空白；深耕日韩、东南亚市场。多元市场布局让潜江小龙虾有效对冲国际贸易波动风险，前年出口创汇3亿美元。

潜江小龙虾出口的成功，是生态筑基、产业赋能、政策护航与市场布局多方协同的成果。以标准化守住品质底线，以集群化壮大出口产能，以品牌化提升国际话语权，以多元化规避市场风险，让潜江小龙虾跨越山海、畅销全球，为我国特色农产品出海提供了可复制、可推广的“潜江经验”。

（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））

潜江「小」龙虾如何写出「大」文章？

刘淑慧

探索中拉关键矿产合作新范式

祝文浩

在能源转型和战略竞争的双重压力下，围绕关键矿产的资源竞争正从单纯的商品议题逐步演变为国家安全议题，进而升级为全球产业秩序重构的政治议题。关键矿产的加工能力已不再是市场分工的产物，而是成为衡量一国产业竞争力、技术主权和地缘战略地位的复合指标。在此格局下，拉丁美洲凭借其得天独厚的资源禀赋，正在关键矿产秩序重塑进程中扮演举足轻重的角色。本文从资源供需、地缘政治与企业实践三个维度出发，分析拉美关键矿产对中国的战略意义及面临的多层次风险，并在此基础上探讨中国企业走向产业链嵌入的可行路径。

战略价值与需求逻辑

中国既是有色金属冶炼大国，也是消费大国。2025年，中国铜矿储量仅占全球的4.2%，精炼铜产量却接近全球一半。锂资源的进出口不对称更为突出，中国是全球唯一需要同时进口锂辉石和卤水生产锂产品的国家，国内锂资源开发量仅能满足国内冶炼需求的约三分之一。因此，确保海外关键矿产的稳定进口，对国民经济平稳运行具有战略保障意义。

从资源禀赋看，拉美是全球关键矿产储量最为集中的地区之一。以锂矿为例，全球已探明锂储量约3700万吨，智利以920万吨居首，阿根廷以440万吨紧随其后。若以更广泛的锂资源量计，玻利维亚、阿根廷、智利三国合计占全球四成以上。在铜资源方面，智利储量1.8亿吨，秘鲁8500万吨，合计占全球储量逾四分之一。2025年智利、秘鲁两国铜矿产量合计贡献约占全球的35%。此外，巴西还是全球第二大稀土储量国。

从贸易结构看，拉美是中国关键矿产进口的核心来源地。2024年中国进口铜精矿2810万吨，其中922万吨来自智利，699万吨来自秘鲁，两国合计占比57.69%。同年我国进口碳酸锂约23.5万吨，其中自智利进口占78%、自阿根廷进口占20%，两国几乎包揽了我国的碳酸锂进口市场。

从需求侧看，“双碳”目标与能源转型是中国关键矿产长期刚性需求持续

增长的重要驱动力。中国工程院测算显示，在碳中和情景下，风电装机的铜供应压力将于2035年达到58%，2060年升至67%。国际能源署预测，在既定政策情景下，到2040年全球锂需求将增长五倍，铜需求将增长约三成。由此可见，拉美关键矿产是中国推进新能源汽车、光伏储能推广、电网改造、人工智能算力设施建设乃至落实“双碳”国家战略的重要进口保障。

拉美关键矿产领域 中企面临多重风险

然而，中国企业在拉美地区的关键矿产布局也面临着多重风险。

第一，东道国“资源民族主义”回潮。智利于2023年启动“国家锂战略”，由国家铜业公司主导，联合私营企业组建公私合营实体，由国家保持多数股权；同年出台的新《采矿权使用费法案》规定对铜矿企业按铜价分级征收特别税。墨西哥于2022年8月通过锂矿国有化法令，成立国有公司统一管理全国锂资源开发。玻利维亚依托玻利维亚国家锂业公司对锂产业链实施全链条管控，并对外资持股比例加以严格限制。在锂价周期性下行、铜价高位震荡的背景下，围绕特许权使用费、出口税和本地加工要求的博弈持续升温，外资投资回报预期被明显压缩。

第二，ESG与社会许可的系统性风险。拉美关键矿产多位于生态脆弱区与原住民传统领地，阿根廷、玻利维亚和智利的“锂三角”核心区与艾马拉、克丘亚、阿塔卡梅尼亚等原住民传统领地高度重叠，哥伦比亚、厄瓜多尔的金铜矿带亦与原住民及非洲裔集体领地相互交叠。对中资企业而言，其进入拉美主要矿带的时间晚于西方老牌跨国矿企，在社区关系积累与本地化运营经验上存在代差。社会许可也已不再是单纯的声誉问题，而是直接关系到项目存续、资本回流乃至地缘叙事的关键风险变量。

第三，产业链中游脱钩风险。美国关键矿产战略正从资源安全转向产能安全范式，围绕这一目标，美国正着手构建由开发性金融机构和多边银行主导的中游产能再布局机制。美国国际

开发金融公司正考虑向巴西Serra Verde稀土项目投入4.65亿美元，意在培育中国境外首个具备规模化重稀土分离能力的运营资产；美洲开发银行已批准向阿根廷萨尔塔省电池级碳酸锂项目提供1亿美元贷款，推动融资重心从初级锂盐向电池前驱体环节延伸。一旦这些布局形成系统性效应，中国在全球锂盐、精炼铜、稀土磁材等中游环节的既有产能优势将面临边际削弱。

产业嵌入与中企出海路径

面对上述风险，单一维度的应对难以化解结构性挑战，“产业嵌入”或是中企的决胜之道。本文从商业模式、国别策略、ESG合规与融资结构四个维度，对这一概念进行说明。

其一，商业模式从采矿运回升级为本地加工。“资源民族主义”的核心诉求并非单纯提高资源租金，而是通过本地化加工强制捕获产业链增值环节，进而培育下游工业能力。在非洲，津巴布韦已于2026年2月25日全面暂停所有未加工矿产及锂精矿出口，将原定2027年1月生效的精矿出口禁令提前近一年实施，并将缴纳10%资源税，作出强制加工设施投资承诺及获取配额许可作为解禁前提。拉美主要资源国虽尚未实施同等强度的出口管制，但政策取向已与之高度趋同。在此背景下，中国企业的商业模式应从开采、海运、国内冶炼的传统线性链条，逐步重塑为本地粗加工、区域中游整合与下游协同的网络结构。

其二，实施差异化国别策略。拉美各国关键矿产治理结构差异显著，单一进入模式难以兼顾，国别策略须与各国矿权配置和外资规则相匹配。对政治周期波动较大或资源民族主义抬头的国家，则应避免独资重资产模式，优先以合资形式分担政治风险，并在联合设计中事先纳入稳定条款与争议解决机制，关注当地政府对反垄断与战略资源双重审查机制。

其三，将ESG与社会许可作为一票否决的前置条件。ESG风险不应仅被视为项目实施阶段的合规事项，而应作为立项阶段的否决性筛选标准前置处

理。在评估流程上，应将ESG合规成本与原住民协议履约能力纳入决策矩阵，与经济财务模型并列，并先于内部收益率门槛进行筛选。在组织层面，应在项目早期就配置专门的社区关系、水资源管理和信息披露团队，将原住民代表纳入项目治理对话渠道。在标准层面，应主动对标负责任矿业保证倡议、国际矿业与金属理事会等国际体系，争取权威认证背书，从而逐步在全球绿色矿业话语体系中由被动接受转向规则共塑。

其四，善用开发性金融与多边平台对冲地缘风险。中国企业在与中国进出口银行、国家开发银行等政策性金融机构协同的同时，亦可主动探索与多边资金的混合融资安排。一方面，此举有利于提升项目融资可得性与币种结构稳健性。另一方面，通过将多边机构、东道国国有金融机构与第三方私募资本纳入资本结构，使项目在治理层面呈现多元化属性，降低被美方以中国资本主导项目为由实施针对性合规审查或制裁性措施的风险敞口。这一路径并不能消除地缘风险，但可显著抬高单边制裁工具适用的政治成本。

包括锂矿等在内的关键矿产之于21世纪，远非“白色石油”这类隐喻所能涵盖。它既是新一轮产业革命的物质基础，更是能源转型与大国竞争双重压力下，全球秩序重新分层的关键政治变量。在秩序重构的关键节点，拉美的特殊性在于，它不愿再度沦为冷战式资源依附结构中的被动客体，也不甘成为新一轮大国博弈的被动争夺对象，而是要求合作方抛弃开采外运的旧契约，转向开采、加工与产业升级并重的新约定。

中国矿企与拉美的相遇，不应被简化为海外资源获取的叙事，而应理解为中国从制造业大国迈向全球产业组织者的跃迁过程中一次必要的关系重塑。这一重塑的考验，不仅在于资本与技术的输出能力，更在于能否构建出一种区别于历史上殖民式开采、又超越当下西方排斥逻辑的产业合作范式，能否将中国自身的工业化经验、绿色转型需求与拉美的发展诉求有机耦合为新型南南产业合作模式。（作者单位：北京大学国际关系学院）