贸议天下

东盟人工智能治理的现状与中国企业的机遇

■ 潘玥

人工智能(AI)正在重塑全球技术格局,AI治理路径在不同国家之间也出现差异,在这样的背景下,东盟的选择格外值得关注。该区域人口超过7亿,经济发展水平和数字基础设施差距悬殊:新加坡人均GDP超过6万美元,数字治理能力位居全球前列,而老挝、柬埔寨、缅甸人均GDP不足5000美元,数字治理基础十分薄弱。正是这种内部的巨大落差,决定了东盟不可能照搬欧盟的统一规则,也难以复制美国的市场自律路径,只能走一条适应自身条件的道路。

如今,越来越多东盟AI治理的观察者开始追问一个更实际的问题:东南亚这片被普遍看好的数字沃土,究竟能不能承接住AI时代市场红利和人口结构带来的产业潜力?东南亚年轻人口比例高,消费互联网基础较好,这些条件确实构成了外界眼中的巨大机会,但是技术断层、基建失衡和人才瓶颈同样真实存在,两者之间的结构性矛盾正在成为观察这一区域时绕不开的问题。一个值得追踪的现象是,越南和印尼的部分工业园区里,AI设备的部署速度明显快于本地技术维护能力的提升速度,硬件先行、软件滞后,这种错配如果长期得不到纠正,很可能让前期投入的设备逐渐闲置,无法形成真正的产能。

面对这种能力上的现实落差,东盟国家普遍缺乏独立构建完整技术闭环的条件,因此它们的治理策略更倾向于在若干关键节点上争取可控性,以此换取战略上的缓冲空间,而不是追求全面自主。大致有三种做法:一是多元平衡,尽量在不同大国和技术体系之间保持等距关系;二是选择倾斜,在某个领域集中依靠某一方的技术和资金;三是风险规避,在资源有限的条件下只求守住若干局部优势。对资源禀赋较弱的国家而言,风险规避往往更现实。比如文莱和老挝,与其在全领域追求自主可控,不如在跨境农业监测、边境物流优化这类具体而微的领域先建立起局部优势,这种做法投入不高,却能积累实实在在的技术资产。

关于东盟区域内部的AI能力差异,新加坡可被列为第一梯队,印尼、马来西亚、泰国属于第二梯队,菲律宾、越南是第三梯队,文莱、柬埔寨、老挝、缅甸和东帝汶则处于最后。这一分类大体反映了当前区域内技术能力与政策投入的真实差距,但也并非一成不变。以越南为例,如果能够依托制造业升级的过程积累高质量数据,并同步建立人才培养机制,未来完全有可能实现跃迁,成为AI领域的重要玩家。反之,如果人才持续外流的情况得不到遏制,越南也可能长期停留在低附加值的组装和维护环节,难以真正进入AI研发和治理的核心地带。

从更长远的视角看,区域内部发展不均衡带来的风险不容忽视。领先国家凭借先发优势和资源集聚效应,往往能够进一步巩固自身在AI市场的地位,而基础薄弱国家则容易陷入越落后越难追赶的马太效应,差距不是在缩小,而是在拉大。对于AI数字基建严重不足的国家来说,现阶段谈论技术主权其实还为时过早,当务之急仍然是把能源、网络和数据中心这些底层设施夯实,并通过区域协作机制融入全球数字生态,不急于追求自主可控这种超前的目标。

上述这些对东盟AI治理的判断为中国企业进入东南亚市场提供了更清晰的参照。面对新加坡、马来西亚这样的第一、第二梯队国家,中国头部科技企业已经积累的算法审计工具、行业级AI应用和数据治理经验,可以直接对接当地的产业升级需求。而面对老挝、柬埔寨、缅甸这样的后发国家,中国企业更应意识到,当地最迫切需要的并非先进模型,而是数据中心、网络覆盖和基础技术培训。这类需求看起来门槛不高,却恰恰是建立长期信任关系的起点。中国在数字基建领域积累的经验和产能优势,正好可以填补这一层级的空白,先打好底子,再逐步引入更复杂的应用场景。对于倾向于风险规避策略的国家,中国企业如果能够协助其在某一具体领域率先建立局部优势,往往比试图整体切入更容易获得认可。

一直以来,东盟国家在与外部力量合作时,始终希望保留一定的自主空间,不愿意简单地被纳入某一方的技术体系,在AI领域也是如此。中国AI企业若想真正扎根东盟国家,需要尊重这种心理,避免单向输出的姿态,尽量配合当地的能力建设节奏,形成互利而非依附的合作关系。印尼将"潘查希拉"建国哲学纳入AI政策设计,就是这种自主意识的具体体现,企业若能在合作中体现出对当地文化和制度逻辑的尊重,不简单套用国内经验,反而更容易赢得信任。

综合来看,东南亚AI治理路径的选择立足于区域内部的巨大异质性,既不简单移植欧美模式,也不陷入技术中立的幻想。真正的治理智慧,在于如何在开放协作与战略自主之间寻求动态平衡,既不封闭自守,也不被动依附,通过有选择的技术嵌入和局部能力构建,逐步积累起属于自己的战略资产和政策回旋空间。对中国企业而言,理解这种复杂性,比简单地把东盟看作一个统一市场更为重要。真正的机遇不在于抢占某一个环节的领先地位,而在于能否针对不同发展阶段的东盟国家,提供与其治理能力和现实需求相匹配的技术和服务,帮助这些国家在人工智能浪潮中不被外部技术霸权所裹挟,找到符合自身发展阶段的可行路径。这条路注定不会平坦,但对于希望深耕东南亚市场的中国企业来说,恰恰是最值得认真研究和耐心投入的方向。

(作者系暨南大学国际关系学院/华侨华人研究院副教授、印度尼西亚研究中心副主任)

中欧经贸新格局背景下中企的机遇与挑战

■ 杨梓钒

作为我国重要经贸伙伴和高标准市场,欧盟对"十五五"规划扩大高水平对外开放意义重大。落实扩大开放、深化共赢合作的规划要求,妥善处理中欧经贸摩擦,关乎外贸外资稳定、制度型开放与多边合作拓展。尽管面临一定不确定性,中欧仍能立足产业互补、绿色转型、技术创新,持续拓展合作新空间。

规则收紧,合作未止

近年来,在"去风险"政策导向下,欧盟采取一系列收紧中企市场准入的措施,提高了中国企业和产品进入并深耕欧洲产业体系的门槛,也增加了在欧中企的合规成本和经营不确定性。然而,规则收紧并未改变中欧经贸关系高度互嵌的基本格局。欧盟成员国在出口、投资、就业和产业发展方面仍有现实需求,对华经贸政策立场也并不完全一致,部分成员国相继展现对华积极信号:

西班牙首相桑切斯四年四访,中西双方围绕新能源、绿色能源和农产品贸易等领域深化经贸合作,2026年前两个月双边贸易额达102.65亿美元。

德国在欧盟对华政策讨论中仍持务实合作立场,未参与部分成员国要求强化对华贸易限制的联合倡议,继续主张通过对话和经贸合作处理双方关系。

同时,中国同中东欧国家的务实合作在共建"一带一路"框架下持续推进,今年第一季度,中国与中东欧国家进出口额达2768.2亿元,同比增长14.3%。

这些动向表明,在欧盟强化经济安全和规则约束的同时,部分成员国仍从扩大出口、吸引投资和促进产业发展的现实利益出发,积极开展务实合作。在此基础上,中欧仍可依托既有合作,在绿色转型、产业投资、技术创新和本地化经营等领域继续拓展合作空间。

互需稳固,空间可拓

目前,中欧产业合作的客观基础并未消失。中国海关数据显示,2025年中国对欧盟进出口5.93万亿元,同比增长6%,占中国进出口总值的13%,拉动整体进出口增长0.8个百分点;欧盟数据显示,其对华贸易额在2025年前10个月内超过7000亿美元,占其外贸总值的14.5%,同样拉动增长逾0.8个百分点。这说明双方仍存在广泛的市场需求和供应联系,欧洲是中国企业重要的高标准市场,中国也是欧盟重要的商品和产业供给来源。

双方的联系还深入绿色产业链。国际能源署数据显示,2025年中国制造了全球80%以上的电池,欧洲电池工厂所需的大部分零部件依赖进口且主要来自中国,中国电池包的价格也比欧洲低35%。中国企业在规模制造、材料加工和供应链组织方面的优势,能够降低欧洲新能源产业成本,补强材料、零部件等中游配套。国际能源署数据进一步显示,中国承担全球70%以上的锂、钴、石墨和稀土加工;在光伏、风电、电池和热泵供应链中,至少存在一个环节,其中国以外产能不足以满足中国以外需求的四分之一。这表明,欧洲虽加快供应链多元化,短期内仍难形成完整且具有成本竞争力的替代体系。

中欧对彼此的需要也体现在创新领域。中国正推动科技创新和产业创新深度融合,加快发展新质生产力、提升数智化水平。欧洲具有较好的科研和工业技术基础,中国则拥有超大规模市场、完整产业链和快速应用迭代能力。双方在人工智能、智能驾驶和先进制造等领域的合作,正在由产品交易延伸至联合研发、技术测试和成果产业化。例如,大众汽车与小鹏汽车联合开发的电子电气架构及合作车型相继进入量产,显示中欧创新合作正由技术协作延伸至产品开发和成果产业化。这种合作关系正通过企业落地项目转化为欧洲本地合作。宁德时代与斯泰兰蒂斯拟在西班牙建设磷酸铁锂电池工厂,比亚迪则在匈牙利布局整车生产、研发和本地供应链,为当地就业和绿色产业发展提供支撑。

顺势调整,稳步深耕

面对欧洲规则和市场环境变化,中国企业亟需提升国际化经营能力,把外部压力转化为完善治理、推动产业升级和增强发展韧性的动力。展望未来,欧洲市场的空间将更多属于能够通过本地生产、联合研发和供应链协同,将自身优势转化为欧洲本地产业贡献的中国企业。具体而言,中企可在以下几个方面努力:

首先,应统筹合规经营与风险防控,加强对欧盟经贸和产业政策的跟踪研判,将合规管理贯穿投资、生产和供应链全过程。针对欧盟相关政策法规,健全风险预警和涉外法律服务机制;同时用好中欧经贸对话、行业协会和商会等平台反映合理诉求、维护合法权益,反对将经贸问题泛政治化、泛安全化以及各种形式的单边主义和保护主义。

其次,应改善中企在欧本地化经营,形成可持续、可核验的本地价值贡献。可通过本地雇佣、采购、研发、售后服务和供应商合作,更深融入欧洲产业体系,把自身发展同当地就业、绿色转型和产业升级结合起来。

最后,应以创新合作培育新动能。围绕发展新质生产力和推进产业数智化转型,加强同欧洲企业、科研机构在人工智能、智能制造、新能源等领域的联合研发、技术应用和成果转化,实现优势互补、共同发展。

面向"十五五"时期扩大高水平对外开放的新要求,中企应持续提升合规能力和国际化经营水平,在适应高标准市场中加快产业升级、增强发展韧性,以更加开放、稳健和务实的姿态深耕欧洲市场,为中欧经贸合作注入新动能、拓展新空间。

(作者单位:中国社会科学院大学马克思主义学院)

以高水平开放开创中部地区崛起新局面

■ 王宏森

当前,国际经贸格局深刻调整,新一轮科技革命和产业变革深入发展,高水平开放正在成为塑造区域竞争优势的重要力量。进入"十五五"时期,中部地区正处于加快崛起的重要战略机遇期。立足连接东西、贯通南北的区位优势,以高水平开放集聚全球资源、畅通国内国际双循环、培育发展新动能,不仅关系中部地区高质量发展,也关系全国区域协调发展和高水平开放新格局的构建。

中部地区具备加快崛起的战略条件。2025年,中部地区GDP占全国的比重达到21.34%,成为全国经济稳定增长的重要支撑。中部地区拥有3.6亿多人口的超大市场,有能力在全国高质量发展和高水平开放中承担更大使命。特别是在人工智能赋能产业升级、绿色低碳转型加快推进的新形势下,中部地区完全有条件依托制造业基础和综合交通优势,打造全国先进制造和绿色产业发展的重要增长极。

开放不足仍是制约中部崛起的突出短板。2025年,中部地区贸易依存度仅为13.2%,低于全国平均水平19.2个百分点。这反映了中部地区的经济规模与开放水平不相匹配的突出矛盾。

中部地区扩大开放,服务贸易或可成为重要抓手。具体而言,可从以下几个方面着手,以服务贸易开放培育中部地区产业竞争新优势。

一是拓展人工智能赋能的服务贸易新空间。预计到2030年,中部地区人均GDP将超过10万元,服务业增加值占GDP的比重将提升至58%左右。中部地区要牢牢抓住城乡居民消费转型机遇,大力发展以人工智能为支撑的数字信息、智慧医疗、在线教育等数字服务贸易,积极拓展绿色文旅、智能康养等新型服务贸易,走出一条内陆地区以智能化、绿色化开放带动转型升级的新路子。

二是以生产性服务业开放推动制造业智能化转型。中部地区是我国重要的制造业基地,但大而不强、全而不精的问题仍然突出。2024年,中部地区装备制造业收入利润率为3.83%,低于东部地区1.2个百分点。破解这一矛盾,关键要推进研发设计、工业互联网服务、绿色认证服务、碳资产管理、检验检测等与数字化、绿色化紧密相关的生产性服务贸易开放,推动中部各省由制造大省向智能制造强省、绿色制造强省转变。

作为中部地区的代表,湖北省近年来加速推进对外开放,图为武汉新港阳逻集装箱港区。
图片来源:湖北卫视

三是激活数字贸易发展新动能。2025年,中部地区数字经济规模持续提升,湖北省数字经济增加值占GDP比重超过50%,规模突破3.2万亿元,居中部首位;河南、江西分别突破2.2万亿元和1.3万亿元。要将数字经济发展优势有效转化为数字贸易优势,"十五五"时期须加快发展人工智能大模型应用、工业互联网、数字内容等新兴业态,大力发展跨境电商、数字技术与服务贸易深度融合的新模式,同时推动数字贸易与绿色贸易融合发展,积极发展绿色技术服务、节能环保服务、碳管理服务等新业态。

制度型开放有助于增强中部地区创新发展新动能。在制度型开放方面,中部地区或可从以下方面入手。

一是以自贸试验区为载体开展前沿领域压力测试。自贸试验区是制度型开放的"试验田"。要推动湖北自贸试验区,对标全面与进步跨太平洋伙伴关系协定(CPTPP)等国际高标准经贸规则,在跨境数据流动、人工智能治理、数字身份认证等领域开展压力测试;推动湖南自贸试验区重点在数字服务、跨境商务、绿色工程咨询等领域扩大市场开放;推动安徽自贸试验区在人工智能、量子信息等领域对接数字经济伙伴关系协定(DEPA),开展跨区域绿色产业协同与数据便利化流动的压力测试,为全国制度型开放探索中部路径。

二是以制度型开放促进优质创新要素集聚。湖北光电子信息产业优势突出,例如,湖北光电器件占全国市场份额的60%,武汉光谷的光纤光缆占全球市场份额的25%,具备打造全国科技创新与应用创新示范区的雄厚基础。这需要在制度型开放中统筹自主创新与开放创新,打通数字技术、低碳环保关键成果向产业转化的堵点,加快建设人工智能创新平台和绿色低碳开放生态,推动全球创新资本、高端人才、绿色技术等创新要素在中部地区高效集聚和便利流动。

三是构建面向区域全面经济伙伴协定(RCEP)的高水平开放合作体系。充分发挥自贸试验区、综合保税区、航空货运枢纽等平台作用,加强与RCEP成员国在贸易投资、数字贸易、绿色贸易、绿色能源等领域合作,提升区域产业链供应链协同水平。积极推进标准互认、通关便利、物流互联、碳排放核算互认等机制建设,推动形成更加开放、绿色、安全、更具韧性的现代产业链供应链。

总体来看,"十五五"是中部地区加快崛起的关键五年。以服务贸易开放为突破、以制度型开放为支撑,走好内陆地区高水平开放的特色路径,中部地区完全有能力为服务构建全国统一大市场和加快构建新发展格局作出更大贡献。

〔作者单位:海南自由贸易港研究院,中国(海南)改革发展研究院有限责任公司博士后科研工作站〕

农业贸易百问 —推广—

厄瓜多尔水产品贸易知多少?

■ 赵贞 王军

凭借独特的地理位置和丰富的海洋资源,厄瓜多尔已成为全球核心水产品出口国之一,尤其在南美白对虾领域稳居全球出口首位。近年来,厄瓜多尔水产品贸易规模持续扩张,其生产现状、全球市场布局以及出口促进措施备受关注。

立足海域优势 厄瓜多尔水产品生产现状

厄瓜多尔西临太平洋,地处赤道附近,海域水温、盐度常年适中,水质优良,适合南美白对虾等暖水性虾类生长繁殖。加拉帕戈斯群岛周边海域金枪鱼、鱿鱼、龙虾等海产资源丰富,支撑远洋捕捞产业发展。其水产品生产以养殖为主、捕捞为辅。养殖品类高度集中,南美白对虾是绝对核心品种。根据厄瓜多尔水产养殖行业协会和行业公开数据,2025年南美白对虾养殖面积约22万公顷,养殖产量约150万吨,占全球南美白对虾养殖总产量近30%,稳居全球第一。捕捞品类多元发展,2025年厄瓜多尔海洋捕捞总量约85万吨至90万吨,其中金枪鱼捕捞量为45万吨至50万吨,是全球重要金枪鱼捕捞国之一。鱿鱼、章鱼、龙虾、岩蟹等特色水产品捕捞稳定,合计年产约18万吨至20万吨。

构建多元格局 厄瓜多尔水产出口市场

厄瓜多尔是全球重要水产品出口国之一。根据厄瓜多尔水产养殖行业协会数据,2025年厄瓜多尔水产品出口总额约97亿美元,其中南美白对虾出口额达74.7亿美元,同比增长23%,是核心出口品类。2025年,南美白对虾出口额首次超越石油,成为该国第一大出口产品。出口市场多元化,2025年,中国为首要市场,占比约50%,出口额同比增长5%;美国占比约20%,出口额同比增长34%;西班牙、荷兰等欧盟国家合计占比约17%,中东、拉美、日本等新兴市场保持较快增长态势。

在与中国市场合作进程中,厄瓜多尔对中国水产品出口规模持续扩张、品类高度集中,虾类占比超九成。根据中国海关数据,近十年(2016年至2025年)厄瓜多尔对中国虾类出口走势与中国整体进口高度趋同。2016年中国虾类进口来源分散,厄瓜多尔尚处稳步扩容阶段。受中国打击边境非正规贸易、印度产区减产等推动,2019年厄瓜多尔正式成为中国虾类产品第一大进口来源地,市场份额持续增长并稳居首位。2024年中厄自贸协定落地后,依托关税让利与双边检疫通关协同优化,出口结构加速多元化。2025年2月,厄瓜多尔罐装金枪鱼首次零关税对中国出口,鱼油、冷冻海鱼等产品陆续进入国内市场。

厄瓜多尔出口促进政策

一是坚持出口导向扶持。厄瓜多尔将水产品出口列为经济发展核心战略,设立出口促进局(ProEcuador),提供出口退税、关税减免、物流补贴等政策支持。公立农业银行配套政府惠农计划,推出低息信贷额度,扶持虾场开展生态化、标准化升级改造,助推水产产业绿色转型。

二是借力自贸协定扩大市场准入。2024年5月生效的中厄自贸协定分阶段下调厄瓜多尔商品输华关税,厄瓜多尔白虾等优势水产品输华关税将在一定过渡期内降至零。此外,厄瓜多尔还与美国、欧盟、东盟等国家和地区签署贸易协定,拓展全球市场。

三是以品质和可持续发展夯实外贸基础。厄瓜多尔推行严格的水产品质量安全标准,对标国际食品安全体系,强化养殖、加工、流通全链条监管。重视渔业资源可持续利用,实施捕捞配额、禁渔期制度,推广生态养殖模式,鼓励企业获取MSC、ASC等国际可持续认证。

四是加强物流基础设施建设提速贸易。厄瓜多尔投入专项资金搭建白虾绿色冷链,更新冷藏车辆、全线布设测温设备,大型虾企配套数字冷链系统便于检疫核查。2025年,最大白虾出口港瓜亚基尔港投用冻白虾专用码头恒温仓储,同年开通经钱凯港直达上海港的海运干线,白虾海运时长由原先35天至55天压缩至27天。

(数据来源:中国海关总署、厄瓜多尔水产养殖行业协会)