

从“腹地”到“前沿”，巴渝风味香飘世界餐桌——

重庆农产品实现出海“三级跳”

邓俐 吕济国

一袋涪陵榨菜从生产线下下来，完成英文包装不到24小时，几天后便出现在澳大利亚悉尼的商超货架上；一颗奉节脐橙从枝头采摘、分选打包，同样在24小时内装上冷链班车，经西部陆海新通道，直达东盟国家的生鲜市场。

2022年，《区域全面经济伙伴关系协定》(RCEP)正式生效。自生效以来，身处内陆的重庆，完成了农产品出海从“试水”到“深耕”的跨越。重庆海关数据显示，截至2026年初，全市累计签发RCEP原产地证书超6000份，涉及出口货值突破33亿元。一纸证书化作“隐形翅膀”，帮助巴山渝水的特色物产飞向更广阔的世界。

一笔账：从“5%到3%”，省下的都是利润

“以澳大利亚为例，我们的泡菜、榨菜产品税率从5%降到了3%，每单出口能享受至少4000元的税收优惠。”涪陵榨菜集团国际事业部部长张小明算的这笔账，让记者真切感受到RCEP的分量。

在涪陵榨菜集团智能化生产车间，全自动生产线高效运转。清洗、切割、杀菌、独立包装一气呵成，码放待发。目前，涪陵榨菜已远销全球80多个国家和地区，澳大利亚等RCEP成员国是最稳定的核心市场。

“真金白银的关税减让，直接转化成了价格优势。”张小明说，RCEP生效以来，企业累计申领原产地证书签证金额超2000万元。海外合作伙伴看到关税降了，也更愿意下单、扩量。

红利落地离不开通关护航。涪陵海关为企业量身定制“一企一策”，手把手指导申领证书。重庆海关全面推行“智能审核+自助打印”，企业足不出户即可实现证书“即报、即审、即领”，自助打印率高达98%。

“现在申请RCEP证书全程线上，方便又快捷。”一名农产品出口企业工作人员说。

重庆海关关税处副处长肖晖告诉记者：“下一步，我们要把政策送到企业门口，把红利落到发展实处，真正打通享惠‘最后一米’。”



近日，万州海关到奉节脐橙果园开展出境水果果园注册登记考核。

一条路：从“借船出海”到“自己掌舵”

如果说涪陵榨菜的出海是“老把式”借力政策东风，那奉节脐橙的突围，则是一群“果二代”自己蹚出的路。

39岁的李伟是奉节人，家里种的15亩脐橙树供他和哥哥上了大学。毕业后，李伟回到奉节，负责脐橙的全国网销。“刚开始业绩不错，一年能卖10多万吨。但后来遇到麻烦了——市场‘卷’得厉害。”李伟回忆，那段时间脐橙价格大跌，很多果农没挣到钱。

他们把目光投向海外。听老一辈人说，20世纪90年代起，就有沿海经销商代理出口奉节脐橙。但“中间商收购压价，我们摸不到销售终端，‘借船出海’永远做不大”。

他们决定做自营出口。不懂行，就从头学：拜访海关了解流程，拿到出口资质，遴选备案基地；找到陆海新通道公司讨论运输；到船坞企业实地考察。

最难的是找客户。他们带队参加展会，把鲜果样品带到泰国、新加坡的商超挨个推销，举办多场国际贸易洽谈会……终于找到了第一批客商。

2024年12月，50吨奉节脐橙首次实现自营出口。但问题很快来了：长距离运输，果子水分蒸发造成重量不足。

“吃了亏就改。”李伟说，现在每颗果子会比客户要求多10多克，打包时对叶柄二次修剪，减少运输碰伤。为保证口感，鲜果坚持24小时内即采即出。虽然出口成本比同行高出10%，但优品率高达98%。

正是这种品质把控，赢得了客户信任。2024年销售季，他们自营出口脐橙4850吨；2025年，出口订单猛增到近2万吨。

周登平是奉节脐橙种植大户，他的6000多亩果园成为出口备案基地后，分片精细化管理，用“产业大脑”智慧管控每棵果树。目前，合作的出口备案基地已近10家，面积达1.8万亩。

农产品出海，最难的一关是物流。

重庆以西部陆海新通道为骨架，织就陆海空联动的立体物流网络。2023年3月，10吨奉节脐橙搭乘货运航班从重庆江北国际机场飞往新加坡，开启了重庆农产品出海的“航空时代”。重庆机场集团相关负责人介绍，通过干支机场联动，发达航线网络支撑，鲜果24小时即可直达新加坡等RCEP成员国市场。

陆路通道同样马力全开。2025年，重庆对东盟进出口贸易中，铁路、公路运输分别实现158.9%、157.8%的高速增长。西部陆海新通道跨境公路班车全年发运量突破1.1万车次，货值超150亿元。

“十四五”期间，西部陆海新通道构建起以重庆为运营中心的通道网络，辐射全国75个城市、164个铁路站点，通达全球127个国家和地区的584个港口，运输货物品类增至1342种。

通道畅，贸易兴。2025年，重庆对东盟进出口总额达1326.5亿元，同比增长12.6%，东盟稳居重庆第一大贸易伙伴地位。

一盘棋：从“卖原料”到“树品牌”

RCEP带来的不仅是市场机遇，更是产业升级的强劲动力。

在涪陵榨菜集团智能化车间，自动卸车、智能清洗、AGV转运等全流程无人操作，效率提升30%，成品合格率稳定在99.2%以上。更重要的是，企业开始主动适配不同市场的口味：针对日本消费者推出清淡、低盐型榨菜；针对欧美快餐文化开发小包装；针对东南亚口味偏好调整辣度。从“我生产什么市场买什么”，到“市场需要什么我生产什么”，这个转变让重庆农产品在国际市场更有竞争力。

奉节脐橙也在同步升级。“产业大脑”覆盖69.6万亩种植基地，气象监测、农事管理、分拣包装、物流溯源全链条数据整合，实现“从果园到餐桌”全程可视化管控。“以前卖橙子靠吆喝，现在扫果皮上的码，生长过程全看得见，海外订单

也敢接了！”奉节县永乐镇果农杨传利底气十足。

如今，奉节脐橙已远销17个国家和地区，品牌价值达381.7亿元，稳居重庆农产品榜首。

重庆畜牧产业也找到了新赛道。2025年，重庆动物源性罐头食品监管体系通过新加坡认证。合川区一家食品企业负责人说：“以前想做东盟市场，但对方不认我们的监管标准。现在认证打通了，我们的红烧肉罐头已装上发往新加坡的货柜。”

潼南柠檬同样加速出海。作为重庆柠檬主产区，潼南建成出口备案基地2万余亩，2025年柠檬鲜果出口量突破3万吨，六成以上销往RCEP成员国。“我们不仅卖鲜果，还做柠檬精油、冻干片等深加工产品，RCEP让深加工产品在东南亚更有竞争力。”企业负责人说。

从榨菜工艺升级，到脐橙全程溯源，再到肉罐头标准突破、柠檬深加工出海——重庆农产品正从“卖原料”转向“卖产品、树品牌”。

一份情：从“走出去”到“反哺家乡”

采访中，张小明给记者看了一张照片：澳大利亚超市里，一名当地消费者拿着一袋涪陵榨菜，仔细看着包装说明。她的购物车里，还有几样中国调料。“以前是我们求着人家买，现在是人家主动找上门。”张小明语气里透着自豪，“不只是华人买，本地人也开始尝试。”

李伟最近又在筹备新一届国际贸易洽谈会。2025年，他们邀请了20多个国家和地区的外贸商到奉节果园实地考察，成功引进一家大型外贸公司落地奉节，还有10多家中间商来做脐橙出口生意。“我们要培养更多外贸人才，进一步扩大奉节脐橙的‘朋友圈’。”李伟说，“这是我作为一名‘果二代’对脐橙产业的承诺。”

更让他欣慰的是，出口生意正在反哺家乡。2025年，奉节脐橙出口带动当地就业2000余人，果农户均增收超8000元。周登平的果园里，常年雇着30多名村民干活。“以前年轻人往外跑，现在有人愿意回来了。我儿子大学毕业也回来帮我管果园，学用‘产业大脑’。”

在潼南，柠檬出口让撂荒的山坡重新种上了树。一家柠檬加工厂的技术员是从广东回乡的年轻人：“在外面打工也是打工，回来学技术、管果园，挣得不少，还能守着家。”

RCEP生效后，重庆农产品实现出海“三级跳”。从涪陵榨菜的税收红利账，到奉节脐橙的自营出口路，再到西部陆海新通道的立体物流网——这背后，是政策赋能、通道提速、标准引领的协同发力，更是无数重庆农业人主动拥抱世界的生动写照。

从“腹地”到“前沿”，从“地方特产”到“全球商品”，RCEP正让藏在巴山渝水间的特色农产品，阔步迈向世界餐桌。而这场跨越山海的出海之路，才刚刚写下序章。

据《农民日报》

