

贸易天下

中阿牛肉贸易快速发展

■ 周松锋

阿根廷是世界上著名的牛肉生产和出口大国,拥有悠久的畜牧业历史。以潘帕斯草原为代表的温带牧场为牛群提供了天然的优质饲草,使得阿根廷牛肉以口感鲜嫩、风味独特及蛋白质含量高而闻名。近年来,阿根廷牛肉行业保持持续扩张态势,生产规模稳步增长。2024年,阿根廷牛肉总产量已超过310万吨,其中超过30%用于出口,巩固了其在全球市场的竞争力。

在全球市场需求持续增长的背景下,阿根廷牛肉产业链也不断升级,涵盖了养殖、屠宰、加工、冷链运输等多个环节。阿根廷政府与阿根廷牛肉促进协会相应加强了对牛肉质量标准的管理,以提升产品的市场竞争力。同时,阿根廷的牛肉加工企业也加大了在现代化生产设备上的投入,以提高生产效率和产品质量。此外,随着国际贸易壁垒的减少,阿根廷牛肉正逐步进入更广阔的国际市场,冷鲜牛肉和高端有机牛肉等高附加值产品的出口比例也在不断扩大。

21世纪初,中阿两国开始建立牛肉贸易关系,阿根廷牛肉企业逐步打开中国市场。2018年,中国海关总署与阿根廷农产品加工部正式签署扩大对华产品贸易协议,进一步扩大了阿根廷牛肉对华出口的品

类,包括冷冻和冷鲜牛肉。此后,阿根廷牛肉对中国的出口量迅猛增长,到2024年,中国已经占据阿根廷牛肉出口总量的75%以上,成为阿根廷牛肉的最大海外市场。

从对华牛肉出口的竞争优势来看,阿根廷得天独厚的自然条件为其牛肉产业提供了强大的支持。广袤的天然牧场、适宜的气候以及丰富的牧草资源,使得阿根廷能够采用大规模的草甸放牧方式,这种养殖模式不依赖昂贵的饲料供应,降低了生产成本。因此,阿根廷牛肉在价格上具有显著优势,能够满足中国市场从高端餐饮到普通家庭消费等不同消费群体的需求,提供适应市场的各种产品类型。

随着中国对阿根廷农牧业投资的不断增加,阿根廷牛肉产业也迎来了新的发展机遇。2020年以来,中国企业积极在阿根廷开展投资,涵盖了农业和畜牧业的多个领域。具体而言,中国企业通过投资设立牛肉加工厂、改善冷链运输体系等项目,提升阿根廷牛肉的生产能力和出口能力。这些投资不仅有助于提高阿根廷牛肉的供应能力,还优化了产业链的各个环节,从而提升了生产效率和稳定性。通过这些合作,中国企业能够更加直接地参与阿根廷牛肉产业链的整合,进一步确保市场供应的稳定性,同时降低

潜在风险。随着双方合作的深化,阿根廷牛肉将更好地满足中国市场多样化的需求,并进一步巩固其在全球市场中的竞争地位。

然而,中阿牛肉贸易快速发展的同时也伴随着来自阿根廷国内经济不确定性、行业政策调整以及外部压力等诸多方面的挑战。

首先,阿根廷国内结构性经济问题导致未来经济环境不明朗。阿根廷通货膨胀、债务危机与货币贬值问题交织,导致整体经济环境不稳定,对包括牛肉产业在内的各类产业产生深远影响。从通胀方面看,近年来阿根廷通货膨胀率持续高企,2023年全年通胀率突破200%,政府为应对通胀采取了严厉的货币紧缩政策,这直接影响了农牧业生产成本。饲料、能源及物流费用大幅上涨,使得牛肉生产企业在国际市场上的价格竞争力受损。此外,高通胀环境导致工资上涨,进而增加了屠宰和加工行业的运营成本,加重了企业的经营压力。2024年11月,在阿根廷2550工厂对华牛肉出口大规模违约一案中,其负责人就曾表示,大幅上涨的饲养成本是导致违约的核心原因。

阿根廷本币比索的剧烈波动进一步加剧了牛肉出口的不确定性。由于外汇市场的不稳定,阿根廷的出口企业在进行结算时常常面临汇

率损失,这种不稳定性使得企业的利润难以预测,从而影响了贸易的稳定性。尤其是阿根廷的蓝色美元市场,其汇率波动性较大,对出口企业的财务状况造成了显著影响。由于汇率的不稳定,进口商担心阿根廷企业在合同履行过程中可能面临较大财务风险,特别是在价格和支付结算方面的不确定性。这导致中国进口商可能更倾向于选择短期合同或者调整交易策略,以降低在汇率波动中的潜在风险。中国进口商在此背景下可能对长期采购协议持谨慎态度,从而影响中阿牛肉贸易的稳定发展。

其次,阿根廷牛肉行业逐步调整出口策略,将对中国市场的供应格局产生直接影响。阿根廷牛肉促进协会正在行业内部推动高附加值战略,期望提升出口产品的整体质量和价格水平,而不仅仅依赖于大宗冷冻牛肉出口。这种策略调整将影响中国市场的供应结构。2019年中阿双边农业协议签订以来,中国市场主要进口阿根廷的冷冻草饲牛肉,而较少进口价格较高的冷鲜或谷饲牛肉。然而,阿根廷牛肉促进协会鼓励本土企业更多出口高端牛肉产品,这可能导致阿根廷对华出口的牛肉均价上升,影响中国市场的接受度。此外,阿根廷牛肉促进协会也正在效

仿巴西积极拓展多元化市场,试图减少对单一市场的依赖。除了中国市场,阿根廷牛肉企业正加大对欧盟、中东以及东南亚市场的出口力度,这可能在一定程度上分散其对中国市场的供应量,使中国进口商面临更激烈的国际竞争,从而影响双方贸易的议价空间。例如,该协会畜牧顾问劳尔·米兰诺在2025年2月接受采访时就表示,阿根廷对中国市场的依赖程度过高,且大多是中低质量的牛肉,需要实施市场多元化及高附加值战略。

最后,从地缘政治博弈的角度来看,特朗普政府上台后在拉美的外交策略明显趋向于加强对拉丁美洲等传统势力范围的控制,极力排斥中阿及中拉双边贸易,以最终服务于其全球贸易策略。尽管阿根廷总统米莱曾多次表示希望以更务实的姿态加强与中国的商业联系,尤其是在农业和畜牧业领域,但这一政策取向的可持续性仍存疑。

针对上述风险挑战,未来相关中资企业可酌情采取以下应对策略。

一是着力与阿根廷政府和企业建立紧密合作关系。中国企业应积极参与阿根廷农业和畜牧业相关政策的制定与行业协商,深化对阿根廷政策环境的理解与适应。通过参与展会、行业促进会等政策对话和

交流,中国企业可更好地掌握阿根廷政府的农业发展战略、行业监管政策以及牛肉出口的法律法规,从而提高应对政策变化的能力,减少因政策风险带来的不确定性。

二是关注地缘政治动向,灵活调整贸易策略。由于地缘政治因素可能对中拉牛肉贸易产生重大影响,中国企业应密切关注拉美国家的政治动态,特别是阿根廷与美国的外交关系变化。面对可能的政策调整和外部压力,企业应保持灵活性,及时调整贸易策略。在美国对阿外部压力增大的情况下,中资企业可寻找更为稳定的替代性合作伙伴,或通过扩大与中国本土的牛肉生产和加工企业合作,降低对单一供应国的依赖,减少外部风险。

三是完善风险管理 with 汇率对冲机制。鉴于阿根廷比索的剧烈波动可能对中国进口商造成汇率损失,企业应主动建立风险管理框架,采取汇率对冲工具,减少汇率波动对采购成本的影响。此外,考虑与阿根廷出口商在合同中增加灵活的汇率调整条款,减少汇率波动对贸易合同的冲击。

(作者系中国社会科学院大学国际关系专业博士研究生,阿根廷布宜诺斯艾利斯大学社会科学学院联合培养博士)

图片新闻



3月31日,厄瓜多尔基多市政府举行隆重仪式庆祝新采购的60辆中国宇通无轨电车正式投运,告别在城市主干道运行近30年的旧电车系统。这批先进的无轨电车采用“电网+电池”双源供电系统,助力基多城市公交向绿色、智能化升级。图为在基多,市民体验宇通双源无轨电车。

新华社发 里卡多·兰德塔 摄

农业贸易百问

——推广——

北非花园摩洛哥农产品贸易知多少?

■ 赵若君 刘淑慧

摩洛哥地处非洲西北部,是充满异域风情的阿拉伯国度,享有“欧洲后花园”之美誉。摩洛哥自然资源丰富,加之地理位置独具优势,为农产品生产和贸易发展奠定了基础。2014年至2023年间,摩洛哥农产品贸易额从106.7亿美元攀升至184.8亿美元,年均增长率达5.7%。作为非洲唯一与美国缔结自由贸易协定的国家,摩洛哥农产品贸易有哪些特点?与中国的农业贸易合作又蕴藏着何种潜力呢?

非洲首屈一指的渔业生产大国

摩洛哥海岸线绵延1700余公里,加那利寒流沿海岸奔涌,致使海底淤泥上涌,滋养物质富集,为摩洛哥水产养殖业的蓬勃发展创造了无与伦比的条件,使之成为非洲最大的水产品生产国。该国众多渔业企业与发达的海运网络,为其海产品出口开辟了通途,经加工后的海产品主要出口至欧洲地区。

摩洛哥鱼类与贝类资源极为丰富,从大西洋冷水域到地中海暖水区,拥有500余种海产资源,其中沙丁鱼与墨鱼声名远扬。2023年,摩洛哥沙丁鱼出口额达8301.3万美元,占世界沙丁鱼出口总额的28.8%,荣登全球榜首;墨鱼及鱿鱼出口额近5亿美元,位列全球第六。

全球水果贸易领域的后起之秀

摩洛哥气候多样,既有契合橄榄、柑橘等水果栽培的地中海气候,又有适宜莓果生长的亚热带山地气候。2022年,摩洛哥跻身全球第15大水果出口国,莓果成为其农产品出口重要增长点。其中,蓝莓出口量5.3万吨,位居全球第四;草莓出口量2.2万吨,创历史新高。摩洛哥蓝莓种植面积达5300公顷,90%用于出口,政府计划继续扩种,预计2030年提高至6000公顷,产量超10万吨。此外,凭借毗邻欧洲、劳动力成本低廉等优势,摩洛哥吸引了众多跨国农企前来建立种植及加工基地,国际资本投入以及带来的先进技术进一步助力当地水果产业发展。

全球最大的绿茶进口国

人口仅3000多万的摩洛哥是全球最大的绿茶进口国,其茶叶引入历史可回溯至公元14世纪。1959年,摩洛哥政府创办了国营茶叶和糖办公室(Office National du Théet du Sucre,简称ONTs),统筹茶叶进口、包装、储存与分销。摩洛哥民众钟情于绿茶,惯于在茶汤中加入方糖与薄荷叶,饮用后神清气爽、解渴消暑,堪称国民饮品。2023年,摩洛哥茶叶进口额1.87

亿美元,其中绿茶进口额1.79亿美元,占全球绿茶进口总额的42.3%。摩洛哥不仅是全球最大的绿茶进口国,同时也是重要的茶叶出口国。2023年,摩洛哥茶叶总出口额3854万美元,其中绿茶出口1645.6万美元,红茶出口2204.9万美元。阿特拉斯山脉高海拔与凉爽气候为茶叶生长营造了绝佳环境,是茶叶种植的理想区域。摩洛哥红茶拥有馥郁香气与醇厚口感,成为该国文化的显著标识,在全球市场有较高的声誉。

中摩农产品贸易合作前景广阔

自1958年正式建立外交关系以来,中摩关系稳步发展,双边合作不断深化,在农业贸易领域取得了显著成就。2014年至2023年,中摩双边农产品贸易额从3.0亿美元稳步攀升至3.9亿美元,增长30%。其中,中国自摩进口额从3367.7万美元增长至5803.5万美元,对摩出口额从2.7亿美元增长至3.4亿美元;贸易顺差也从2.3亿美元扩大至2.8亿美元。进口方面,2023年中国自摩进口饲料用鱼粉达959.0万美元,同比增长12.8倍;草莓475.7万美元,同比增长94.4%;墨鱼及鱿鱼385.3万美元,同比增长2.2倍。出口方面,2023年中国对摩出口核桃3348.7万美元,同比增长2.6倍;葵花

籽1626.5万美元,同比增长3.3倍;绿茶1.9亿美元,同比下降20.6%。

值得一提的是,茶叶贸易在中摩贸易中占据重要地位。摩洛哥是中国茶叶第一大出口市场,中国也是摩洛哥茶叶第一大进口来源国。近年来,中国每年向摩洛哥出口茶叶逾6万吨,约占中国茶叶出口总量的20%,其中绿茶占比近98%,主要出口省份为浙江,其出口量占全国对摩出口总量的60%以上。2019年摩洛哥向世界贸易组织通报,针对中国进口茶叶执行农药最大残留限量标准,严格程度高于国际食品法典委员会(Codex Alimentarius Commission,简称CAC)和欧盟,导致次年中国茶叶出口量同比下降4.8%,其中对摩出口下降4.2%。

2017年,中摩签署共建“一带一路”谅解备忘录,为农业贸易等领域深度合作搭建了广阔平台。2023年,中摩签署农业合作谅解备忘录,将在远洋渔业等关键领域强化合作,实现协同发展。展望未来,随着“一带一路”倡议的稳步推进,中摩两国农产品贸易合作必将迎来更广阔的发展天地。

[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)]

“中国的发展势不可挡,为外资企业在华深耕提供了宝贵机会。”3月24日,2025年力拓集团中国媒体见面会在北京举行。会议上,力拓集团首席执行官石道成(Jakob Stausholm)分享了力拓在中国的发展历程、合作成果和未来展望,表达了力拓对中国市场的高度重视与长期承诺,也展现了外资企业在中国经济高质量发展中的积极作为。

“中国是力拓至关重要的市场,贡献了力拓超过57%的营收。2024年,力拓进一步加大在华投资,年度在华采购额突破42亿美元。其中,力拓目前最大的项目——与中国铝业集团有限公司、中国宝武钢铁集团有限公司和赢联盟合作的几内亚西芒杜铁矿项目,在中国采购中也发挥了重要作用。”石道成表示,扩大在华布局、与中国企业加强合作不仅为力拓的全球业务提供了有力支撑,也为中国经济的稳定增长注入了活力,促进了双方的互利共赢。

石道成认为,力拓在华取得的成就与中国优质的外商投资环境紧密相关。近年来,中国持续扩大高水平对外开放,实施自贸试验区提升战略、缩减外资准入负面清单限制措施、出台“稳外资20条”等,致力于建设市场化、法治化、国际化一流营商环境,为外资企业提供了更广阔的发展空间。

“中国经济的创新发展尤其令人印象深刻,也为力拓带来了新机遇。”石道成表示,中国在天能、陆上风能、电网扩大、电池生产及电动汽车等能源转型领域发展迅速,有力推动了力拓所提供的锂、铜、铝等关键原材料的需求增长。同时,力拓积极从可持续发展角度探索在华业务的新增长点。例如,力拓和国家电力投资集团有限公司合作,在蒙古国的奥尤陶勒盖铜矿开展纯电换电矿卡试点项目,为电动化移动设备在力拓全球矿区的全面铺开打下了基础,也促进了行业的转型升级。力拓还与河钢集团有限公司签署了价值链脱碳合作谅解备忘录,以推动中国钢铁行业的碳减排进程,助力中国在全球能源转型的浪潮中抢占先机。

力拓是连续两次参展中国国际供应链促进博览会(以下简称“链博会”)的“老朋友”。其中,在第二届链博会上,力拓携手中国宝武钢铁集团在智能汽车链展区设置联合展台,全方位呈现产业链不同环节的重要产品,描绘了国际产业链供应链低碳转型的美好蓝图,备受全场关注。

力拓已经确认参加第三届链博会。谈到链博会,石道成说:“商业活动的本质是人与人之间的交往,链博会作为高水平的国际经贸展会,为各国企业提供了增进交流对话的有效平台。力拓希望借链博会契机,与中国伙伴进一步深化合作,为维护全球产业链供应链稳定畅通贡献力量。”

“中国经历了几十年的非凡发展,目前已成为全球制造业中心,是极具竞争力的市场,力拓对公司在华发展前景抱有坚定信心。下一步,力拓将继续专注于安全生产和降本增效,并围绕环境、社会与公司治理(ESG)理念,将前沿的创新成果带入力拓全球运营,提升公司业务韧性,积极承担企业社会责任。”石道成说。

力拓：借链博会平台与中国市场共创未来

■ 本报记者 傅志辰