

中拉关键矿产合作迎来新机遇

■ 李想 彭玲

2025年12月10日,第三份《中国对拉丁美洲和加勒比政策文件》正式发布,强调中拉双方要进一步“加强矿产资源各环节绿色开发利用”。关键矿产合作是中拉经济合作的重要支柱之一,在共建“一带一路”框架下,中拉关键矿产合作正迎来关键机遇。

拉美关键矿产状况分析

拉美是全球关键矿产的富集区,其布局呈现以下特点:

第一,储量丰富。锂、铜、石墨、稀土、镍、锰、银、铝土矿等多种战略矿产在拉美均储量丰富。智利是全球铜和锂资源的核心供应国,稳居“铜锂双强国”地位,其铜储量占全球重要份额,锂资源主要集中在盐湖区域;阿根廷、玻利维亚与智利共同组成“南美锂三角”,三国共同掌控全球53%的原生锂资源总量;秘鲁则拥有1.2亿吨铜矿、2900吨金矿等优质储量;巴西镍、锰、铝土矿等矿产资源同样十分丰富。

第二,与全球能源转型进程深度绑定,需求增长动力强劲。随着全球光伏、储能、电动交通等绿色产业快速发展,对锂、铜等矿产的需求持续飙升。2024年,全球锂需求较十年前激增近8倍,其中电池领域占比达89%,预计未来5年仍将维持21%的高复合年增长率。

第三,提升空间大。一方面,区域内矿产资源尚未充分开发,如“锂三角”的锂卤水资源仍有大量未利用储量,随着开采技术的成熟和投资环境的优化,产量有望持

续提升;另一方面,全球矿产供应格局的调整为拉美带来机遇,当前全球精炼矿产供应集中度较高,拉美国家有可能通过完善加工体系、拓展出口渠道,进一步提升在全球矿产供应链中的地位。

第四,出口长期依赖全球主要经济体。近年来,随着中拉合作深化,中国在拉美矿产贸易中的占比稳步提升。以秘鲁为例,2024年中秘双边贸易额达410亿美元,同比增长12%,秘鲁矿产品出口的快速增长显著受益于对华贸易。

中国矿企投资拉美潜力充足

中国与拉美国家的矿业合作始于1992年,北京首钢集团收购秘鲁的马尔科纳铁矿。三十多年来,中国矿业企业深度融入拉美矿业市场,中企在拉美矿业市场投资潜力充足。

共建“一带一路”为中拉矿产合作提供了战略支撑。截至2026年1月,已有22个拉美国家签署共建“一带一路”合作文件,双方在政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通等领域的合作持续深化。

中企技术优势是其在拉美市场发展的重要保障。这包括在稀土开采、分离提纯、深加工等领域拥有的技术优势和完整的产业链体系,也包括太阳能和储能供电方案、低排放开采技术等绿色矿业技术,能有效支持拉美矿业的绿色转型。此外,中国在锂电池正极材料、铜箔等矿产深加工领域的产能和技术优势,可与拉美丰富的锂、铜资源形成互补,推动中拉矿产合作从“原材

料贸易”向“全产业链协同”升级,构建更加紧密的产业链供应链伙伴关系。

中拉矿业合作面临现实挑战

尽管中拉矿业合作取得了长足进步,但目前仍日面临一些挑战,主要包括以下方面。

一是外部压力。拉美地区长期被美国视为“后花园”,中国企业在拉美开展矿业业务面临干扰。美国通过推动区域贸易协定、实施投资限制等手段,试图影响拉美国家的对外合作决策,给中资企业的项目审批、运营管理带来不确定性。此外,长期以来,受制于西方中心主义的话语霸权,中拉矿业合作常被西方媒体曲解为“新殖民主义”或“环境破坏者”。

二是合规问题。拉美国家矿产资源相关法律法规繁杂且不断更新,给中资企业的合规运营带来挑战。部分国家对矿产开采的环保标准、劳动保障、社区补偿等方面有严格要求,且执法力度存在差异,企业若对当地法律政策了解不充分,容易引发法律纠纷。

三是环保问题。拉美地区生态环境脆弱,矿产开采容易对水资源、土壤、生物多样性造成影响,当地环保组织和居民对矿业项目的环保要求日益提高。部分中资企业因环保措施不到位,曾遭遇当地社区抵制,影响项目正常推进,甚至威胁企业财产和人员安全。

中拉矿业合作如何行稳致远

未来,中企可从以下方面发力。

一是充分利用中拉合作论坛等现有多边合作平台。中国企业可在这些平台上加强与拉美各国政府、企业的沟通,通过常态化矿业合作对话机制,及时了解当地政策调整动态。

二是合作模式从“单一项目投资”向“全产业链共建”升级。中企应与拉美当地企业开展合资合作,共同参与矿产勘探、开采、加工、销售等环节,实现优势互补。创新投融资模式,拓宽多元化融资渠道,充分利用中国提供的人民币信贷额度,推动矿产合作项目与金融机构的精准对接,压缩融资周期,降低资金风险。

三是将绿色发展理念贯穿矿产合作全过程。中国企业在遵守对象国法律基础上,要加强与当地环保组织、原住民社区的沟通协商,建立社区参与机制,合理保障原住民的合法权益,推动矿业项目与社区发展深度融合。积极开展“矿电联动”等绿色合作模式,利用中国在光伏、风电等领域的技术优势,为拉美矿业项目提供清洁电力解决方案,助力当地能源结构优化。

四是促进中拉矿业合作民心相通。在矿业领域,拉美矿业开发常伴随着复杂的社区冲突与环境抗争,中国企业若仅与东道国政府高层对接,往往会陷入“上层热、底层冷”的困境。因此,中国企业要积极深入社区,推动中拉在矿业领域的传播、交流。

(作者分别系中国社会科学杂志社记者、湖南科技学院教师)

(上接第1版)从发展规模看,2024年可数字化交付的服务进出口规模(包括数字产品贸易、数字服务贸易、数字技术贸易和数据贸易等)达2.9万亿元,同比增长6.5%;跨境电商进出口总额(主要指数字订购贸易)达2.7万亿元,同比增长14%。从细分领域看,一大批数字影视、网络游戏等数字产品广受全球欢迎,人工智能、云服务

等数字技术贸易稳步发展,互联网平台服务等数字服务贸易增长势能显现,数据贸易枢纽地位逐步凸显。从产业基础看,我国数字经济规模稳居世界第二,消费市场潜力巨大,数字技术应用场景日益丰富,为数字贸易发展提供了有力支撑。

同时,我国数字贸易发展也面临一些问题和挑战,如数字服务市场开放水平有待提高,数字治理体系有待完善,国际数字贸易规则碎片化等。创新发展数字贸易,可着重从以下4个方面发力。

第一,扩大数字领域对外开放。放宽数字领域市场准入,完善准入前国民待遇加负面清单管理模式,推动电信、互联网、文化等领域有序扩大开放,鼓励外商扩大数字领域投资。深入破除市场准入壁垒,提高数字贸易领域外商投资企业在境内投资运营便利化水平。促进和规范数据跨境流动,健全数据出境安全管理制度,明确数据安全边界,切实把握好度,平衡好发展和安全。在保障重要数据和个人信息安全的前提下,建立高效便利的数据跨境流动机制。

第二,发展数字贸易新业态新模式。积极发展数字产品贸易,加强数字应用场景和模式创新,提升数字内容制作质量和水平,培育拓展跨境数字交付渠道,扩大数字影视、数字动漫、网络游戏、网络文学等领域出口。持续优化数字服务贸易,促进数字金融、在线教育、远程医疗、专业服务

等业态创新发展。大力发展数字技术贸易,加强关键核心技术创新,加快发展通信、物联网、云计算、人工智能、区块链、卫星导航等领域对外贸易。推动数字订购贸易高质量发展,支持“跨境电商+产业带”发展。不断壮大数字贸易经营主体,培育具有较强创新能力的数字贸易领军企业和具有独特竞争优势的中小型数字贸易企业。

第三,打造数字贸易高水平开放平台。启动国家数字贸易示范区建设,对标高标准国际经贸规则,打造开放水平更高、制度创新更活、营商环境更优、引领作用更强的数字贸易集聚发展高地。做强做优国家数字服务出口基地,提升数字服务出口竞争力。高标准建设服务外包示范城市,推进服务外包数字化高端化转型升级。更好发挥各类展会作用,把全球数字贸易博览会打造成为全球品牌展会,依托中国国际进口博览会、中国国际服务贸易交易会等拓展数字贸易合作渠道。

第四,深化数字贸易国际合作。积极参与各类多边和区域数字贸易相关规则制定,营造开放、公平、公正、非歧视的数字发展环境。加快推进区域和双边贸易投资协定进程,积极推进加入《数字经济伙伴关系协定》。加强与东盟国家、中亚国家、金砖国家、上海合作组织成员国等数字贸易合作,扩大数字贸易“朋友圈”。(来源:新华社)

图片新闻



马年春节临近,江苏省海安市众多企业开足马力抓生产、赶订单、抢市场、招销路,力争实现首季“开门红”。图为位于海安高新区的江苏融通阀门机械有限公司生产车间内,工人们忙着加工、装配、包装阀门,智能机器人精准运送零部件,一派热火朝天的繁忙景象。
中新社发 顾华夏 摄

中小企业出海人才需求激增 领英以数字化工具打通招聘壁垒

■ 毛雯

全球产业链重构持续深化,国内出海扶持政策密集落地,中国中小企业正迎来全球化布局的黄金窗口期,中小企业出海正从被动接单向主动布局、从产品出海向品牌出海转型。但在扩张进程中,中小企业受限于资金、品牌等短板,人才短缺成为制约其海外本地化运营、实现可持续发展的难题,如何破解这一困局,成为当前中小企业出海亟待回应的重要课题。

政策赋能显效 中小企业出海活力持续释放

中小企业的出海成长,离不开政策的精准护航。立足“十五五”规划编制与实施的关键节点,国家层面持续加码扶持举措,为中小企业跨境发展铺路搭桥。工业和信息化部明确提出,将编制“十五五”促进中小企业发展规划,完善优质中小企业梯度培育体系,在扩大科技型中小企业培育范围、升级专精特新企业培育标准的基础上,重点支持中小企业深耕细分领域、拓展海外市场,尤其鼓励链主企业联合中小企业“抱团出海”,同步完善中小企业跨境服务体系,针对性破解融资、人才、合规等出海核心难题,助力企业在全球产业链重构中抢占先机。

政策红利持续释放,推动中小企业出海活力稳步提升。数据显示,2025年我国规上工业中小企业增加值同比增长6.9%,12月中小企业出口指数达52.4%,连续21个月处于扩张区间,彰显出强劲的发展韧性。尤其在新兴市场,中小企业凭借差异化产品与快速迭代能力,更易找到市场突破口,出海增长潜

力持续释放。

大小企业出海差距凸显 中小企业人才困局难解

相较于大型企业的规模化出海模式,中小企业凭借灵活迭代、精准切入细分市场的特质,在全球产业链重构中展现出独特优势,但与大型企业在贸易布局、资源储备及人才管理上的差距,也让中小企业的出海之路面临更突出的人才考验。

在贸易布局上,大企业多聚焦欧美等成熟海外市场,依托多年积累的全球业务网络,实现人才招聘、本地运营与业务拓展的同步落地,且成熟市场人才供给稳定、配套体系完善,大幅降低了人才适配成本。而中小企业受限于资金与渠道,更倾向于布局新兴市场,这类市场存在广阔增长空间,却普遍面临人才供给不均、技能结构失衡、跨文化融合难度大等问题,中小企业难以获得所需人才。即便能找到适配人才,也可能因区域人才生态不完善,难以实现长期留存。

在资源储备上,大型企业可投入充足预算,搭建专业跨境招聘团队,通过持续的雇主品牌建设、完善的薪酬福利体系吸引全球优质人才,甚至能依托行业影响力,提前锁定具备核心技能的复合型人才。反观中小企业,受成本压力制约,既难以承担高额招聘费用与品牌推广成本,也无法搭建完善的人才培育体系,在人才竞争中天然处于被动地位。领英《2026中小企业研究报告》显示,三分之二

的中小企业招聘负责人表示,过去一年找到合格候选人的难度显著增加,近四成企业承受着必须更快做出高质量招聘决定的内部压力,却缺乏足够资源支撑高效招聘。

在人才招聘与管理上,大企业拥有成熟的跨境人才管理体系,具备丰富的海外用工合规经验,同时通过标准化的人才培育机制,降低人才流失率。而中小企业的人才痛点呈现全链条困境:招聘端,合格候选人稀缺,66%的全球招聘人员均反映寻找合格人才的难度持续上升,中小企业更是难以快速筛选出兼具专业能力、跨文化适配性与持续学习能力的复合型人才;管理端,近50%的中小企业出海时缺乏系统规划,企业定位模糊、本地员工认同感低,未能建立有效的雇主品牌,难以吸引并留住人才。

领英AI精准赋能 助力中小企业招聘数字化转型

面对中小企业的人才困境,领英以轻量化、精准化的产品与服务,提供针对性的解决方案,为中小企业高效“走出去”保驾护航。LinkedIn(领英)中国区总经理王茜在接受《中国贸易报》记者采访时表示,与大型企业通过资本和渠道直接扩张不同,中小企业必须走一条差异化、精细化和数字化的道路,利用数字化平台和工具推动业务增长。

针对中小企业资金有限、资源不足的现状,领英打造了量身定制的轻量化组合产品:一个招聘账号,依托领英全球人才数据库,快速筛选兼具专业能力与跨文化适

配性的候选人;一个雇主品牌页面,以更直观、更具互动性的方式展现企业的品牌故事、团队文化与发展潜力,打破地域壁垒,让优秀人才主动找上门。

领英将AI技术全面嵌入招聘全过程中,从人才筛选、沟通、招聘到内部人才盘活,领英企业招聘账号都能提供智能的服务体验。例如,通过AI推荐快速扩大或缩小搜索范围,提高候选人寻访效率。招聘者只需要用自然语言描述招聘职位,如“寻找美国东海岸有B2B经验的销售总监”,AI会自动转化为结构化搜索参数,无需手动设置筛选条件。AI辅助搜索相比非AI

搜索,候选人响应率提升18%。有企业通过AI找到过去无法触达的候选人,最终带来了超过20%的营收增长。

“筑牢品牌根基+链接全球人脉” 中小企业出海实现人财两旺

雇主品牌建设被视为企业出海人才竞争的关键抓手。当被问及2026年战略优先级时,全球中小企业主将建立品牌尤其是雇主品牌排在首位。74%的中小企业将品牌建设视为未来三到五年的核心目标。领英凭借平台优势,为中小企业提供了展示雇主品牌的优质载体,帮助企业在全球多元文化背

景下,精准传递品牌价值,增强对海外人才的吸引力。

庞大的人脉网络成为中小企业出海的重要助力。全球范围内78%的企业主认为社交网络对业务增长至关重要,63%的中小企业专业人士表示,商业社区中可信的意见能够加快决策。领英平台汇聚了13亿职场人脉和1800万中小企业生态,能够帮助中企直接对接海外决策者,实现“人才招聘”与“业务拓展”的协同推进,这种独特的“人脉+招聘”模式为中小企业在海外市场搭建起资源桥梁,让企业在人才竞争和业务发展中更具优势。

