

中美肉制品贸易的前景与相关领域的投资机会

德默特·海耶斯

2013年7月



作者简介

德默特·海耶斯

德默特·海耶斯是爱荷华州立大学先锋良种公司农业项目主席及经济学和金融学教授。他现任爱荷华州立大学农业与农村发展中心（CARD）贸易与农业政策部的主任。他曾于1990年至1998年担任过同样的职务。海耶斯是食品与农业政策研究所的联合主任。该研究所的工作由爱荷华州立大学农业与农村发展中心以及密苏里大学哥伦比亚分校共同监督管理。海耶斯也是爱荷华州立大学植物科学政策特别工作小组的负责人。

海耶斯原籍爱尔兰，1981年毕业于都柏林大学学院农业科学专业，1986年毕业于加州大学伯克利分校，获得国际贸易博士学位。同年三月，海耶斯加入爱荷华州立大学的经济系。因在教学与研究方面取得的杰出成就，海耶斯获得过许多大学和院系颁发的奖项。2006年，他获得美国农业经济学协会（AAEA）颁发的“精品出版作品”奖。2007年，美国农业经济学协会授予海耶斯研究员称号。这是该协会在本学科领域给予的最高殊荣。海耶斯的研究领域包括美国农业政策和国际农业贸易，以及食品安全、畜牧养殖模型构建、需求分析和大宗商品市场等。

Cover Photo: Reuters/Stringer

摘要

中国的人均可支配收入在快速增加，同时几亿人口不断从农村转移到城市。这一过程释放出新的消费需求，但也对中国的作物生产和畜牧养殖提出了挑战。一方面中国人对动物蛋白的需求量在增加，另一方面中国面临土地稀缺和务农人口减少的问题。为调和上述矛盾，中国国内畜牧养殖所需的饲料大豆几乎完全依赖进口。最近，中国又成为了玉米和干酒糟一个稳定的进口大国。

一个国家一旦成为动物饲料的进口大国，国内肉品价格就会上升到与进口价格相当的水平。这样，国内畜牧业生产就会丧失竞争优势。畜牧养殖户支付的饲料价格若与进口相当，那么他们的生产成本就会超过进口肉类产品的交货价格。简单地说，这只是反映在运输大体积原材料（玉米和大豆）的成本相对于运输最终产品（剔骨肉）的成本要相应高一些。但是到目前为止，中国还未出现必须大规模进口猪肉、牛肉和禽肉的情形。中国能够推迟大规模进口主要依靠的是技术壁垒、进口关税和对国内生产者的补贴。这些手段（人为）保证了国内生产的成本优势。这些壁垒增加了进口肉类产品相对于国产肉的交付成本，使得国内肉联企业能够与进口的畜禽产品相抗衡。



Photo: Flickr/Edwin IJsmen

设置这些壁垒是有成本的。我个人做过的一些研究（将在下文介绍）表明：如果将疾病成本考虑在内，并适当考虑土地和资本等固定要素的机会成本，那么以猪肉为例，中美在养殖场层面的生产成本差距几乎为一倍之多。这意味着收购国产猪肉产品的中国公司付了一大笔不必要的冤枉钱。显然，这些成本最后肯定会转嫁到消费者头上。

华东地区人口分布和畜禽养殖的密度是世界上最高的。这很容易导致该地区成为各种新型动物疾病滋生和变异的温床。畜禽养殖密度高也容易导致环境被污染。尽管中国政府大力提倡取消现有的后院围栏养殖，以改善局面，但是放弃用家庭和餐饮厨废喂养，改为仅用商业饲料的喂养方式进一步加剧了饲料短缺的问题，同时又无法缓解动物疾病的问题。这些系统性的疾病隐患导致中国及其周边国家的养猪出栏率出现了下降。短期内应对这一问题的办法是增加存栏量，但是这实际上可能会使动物疾病的问题进一步恶化。

不客气地说，这样的局面对于中国政府、中国的农业部门，以及不断要求增加价格合理的膳食动物蛋白摄入的中国消费者而言是不可持续的。确

实，随着对动物蛋白的需求量日益增加，中国需要更多依赖国际市场来保证供给，而不能只是进口饲料而已。

解决畜牧养殖问题比较合理的一个方案是进口更多的肉类产品。这也是韩国和日本的经验。现在日韩两国约有百分之三十到一半的猪肉需求是靠进口来满足。然而，中国政府到目前为止都一直反对这种做法，因为不希望粮食依赖其他国家。中国政府将“粮食安全”等同于“自给自足”，担心放开进口可能导致进口量激增，从而引起世界大宗肉产品的价格飞涨。

但是，中国政府也意识到政策调整势在必行，因此精明的投资者现在就应该做好准备。本报告列出了随着政调整逐步到位可能产生的三个商业机会。

机会一：长期生产合同

首先，在世界的某些地区，畜牧养殖的生产成本可能较低，而出栏率较高。在这些地区发展畜牧养殖是中国投资者可以利用的机会，能够在供应链和中国消费者之间直接打通连接。在这一模式之下，独立的畜牧养殖企业可以利用中国公司提供的资金，到包括美国中西部在内的地区新建养殖设施。他们大可以放心，因为可以把养殖出来的动物通过长期供应合同卖给专做中国市场的美国肉联厂。

中国公司可以为新建这些畜牧养殖和加工设施提供融资，然后持有养殖加工厂的部分或全部股份。合同可以规定动物活体或胴体由中国公司所有。这样的项目可以让中国消费者无需担

心整条供应链上的粮食安全，同时也有助于减少全球肉价的波动，显著降低中国消费者购买肉制品的成本。

美方也可获得好处。例如，生产和加工动物产品可以创造新的就业岗位；年轻的生产企业可以获得资本融资；产品可以有保障地进入处于快速发展阶段的动物蛋白消费市场；动物粪便可用作作物堆肥。

日本公司也是在类似的条件下直接投资谷物运输和畜牧养殖设施的，包括爱荷华州最大的肉联厂之一（佩里）。日本公司还拥有CGB公司（Continental Grain and Barge）。通过投资日本粮食供应所需的部分基础设施，一方面日本可以进口食品，而另一方面又不会因为直接参股生产和供应而感到对外依存度过高。

机会二：动物部位套利

另一种投资模式旨在利用中美之间的口味差异。按照这一理论，即使两国的胴体肉都是自给自足，开展大规模的动物部位贸易还是有利可图。例如，通过对中国超市的探访，我们饶有兴趣但也系统性地观察到中国的消费者愿意花更多的钱购买鸡爪而非鸡胸肉。这样的套利机会并非新鲜事物，并且已经有动物部位贸易存在。但是，由于中国政府人为设置了壁垒或是美国肉联厂不愿意为不稳定的客户生产或定制产品，动物部位的贸易量还远未达到其应有的规模。

再次需要强调的是，之所以能够用投资作为解决方案是因为中美交易双方可以订立具有法律效力的长期采购合

同，打消美国肉联厂的对中国需求时有时无的顾虑。

机会三：中国的劳动密集型出口

第三种投资模式很有创意。它能够利用中国新一届政府总理李克强最近在其发言表态中多次强调的政策意愿，即让市场力量在资源配置中发挥更大的作用。如果中国政府坚定地朝着这一方向迈进，那么市场力量可以将数

千万农民从某些作物的专用耕地上解放出来，用于生产高附加值的农产品。例如，可以减少玉米种植面积，释放出可耕地供其他生产。在类似的压力面前，韩国与日本完全取消了动物饲料的国内生产。如果中国效仿日韩，那么按照发展规律，载满美国胴体肉的集装箱到达中国口岸之后总有一天能够在回程时满载水果、鲜花和其他劳动密集型农作物。

引言

最近媒体报导的黄浦江漂死猪事件和新出现的H7N9禽流感病毒至少有一个共同之处。这两次事件都与华东地区畜禽养殖密度过高有关系。黄浦江里发现的死猪产于浙江省嘉兴市，其中许多猪都感染了圆环病毒。地方官员将死猪原因归咎为大量的近距离圈养。¹

同时，H7N9病毒、2003年爆发的SARS和2005年的H5N1禽流感病毒都是由于病毒变异导致出现不同种群之间的传播以及动物和人之间的传播。这种变异的概率与禽类、猪和人接触的数量直接相关，而华东地区又是世界上人畜猪禽接触频率最高的地区。

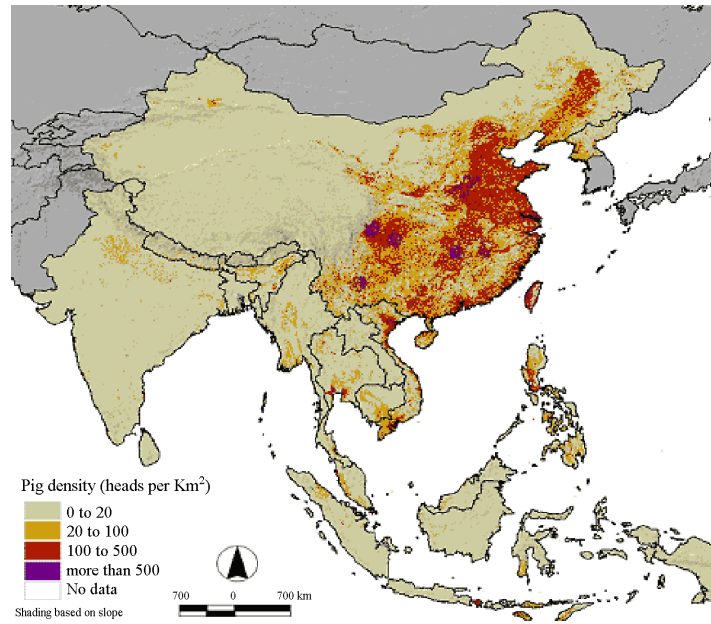
这对中国消费者来说并非好事，因为他们越来越热衷摄入动物蛋白，也有更多的可支配收入可用于购

买。中国消费者喜爱的传统包括食用鲜肉。因此，常见生猪和活禽被运往当地的小型街市，在售出当日宰杀。但是，这种屠宰方式显然增加了人畜之间的接触。中国畜禽养殖中有很一部分（约百分之四十）是通过后院圈养产生。同样，这种养殖方式使得人畜的接触变得非常普遍。

中国政府一直希望把后院养殖场到街市的体系替换为现代化的封闭式养殖和冷链分销系统。好消息是政府已经成功将使用老一套系统生产的比例减少了至少一半。

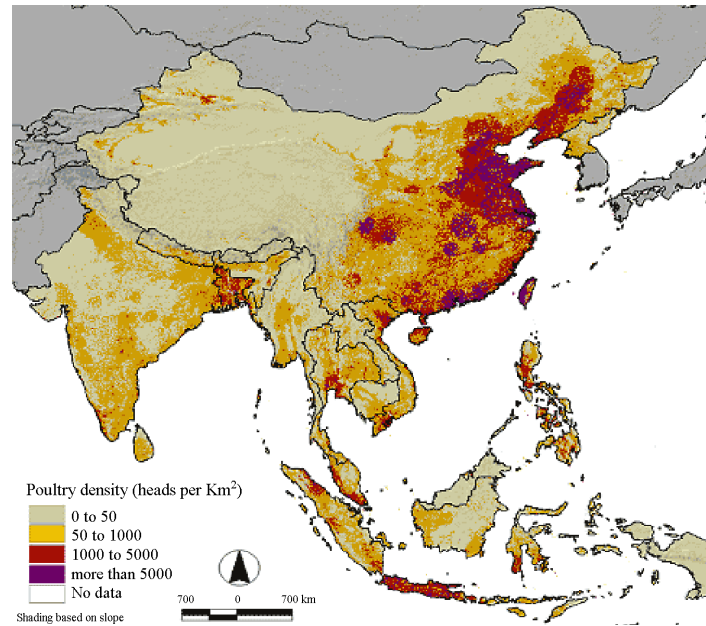
中国每年生产五千二百三十万吨的猪肉和一千三百七十万吨的禽肉。²几乎所有的生产都是在占中国面积三分之一的东部进行，该地区也是人口密度最高的。下文显示的图1到3表明了这些特征。

图1. 中国的养猪密度



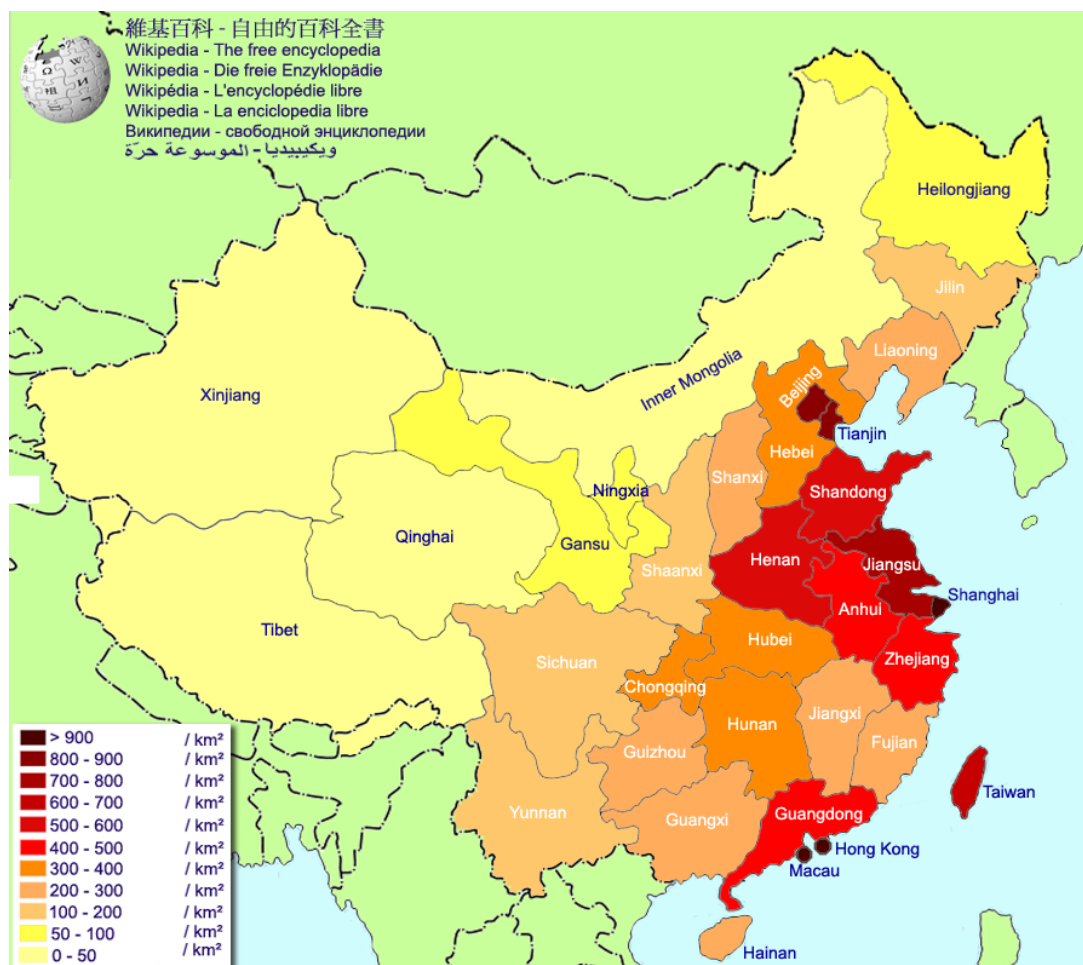
数据来源：Pigtrop.

图2. 中国的禽类养殖密度



数据来源：Pigtrop.

图3. 中国的人口密度



数据来源：Wikimedia Commons/Alan Mak.

然而，改变后院养殖的做法还需要大量建设新的封闭式养殖场。这需要大量的土地、资本和熟练的劳动力。因此，对于中国政府而言，即便出发点很好而且中央政府的目标执行能力也很强，这个问题归根结底还是这样的投资是否一开始就是明智的。

显然，从自给自足的角度看来，把这些新的养殖场建在中国国内自然是更

好的方案。但是，只要畜禽本身还是依赖进口饲料，这样一种意义的“粮食安全”并非完全具有合理性。从这个角度来看，改变后院养殖带来的只是一定程度上流于表象的粮食安全。它必须与成本结合起来进行比较。这既包括粮食价格和环境与社会的可持续性。实际上这些都是巨大的成本。

维持中国现行自给自足政策的经济与环境后果

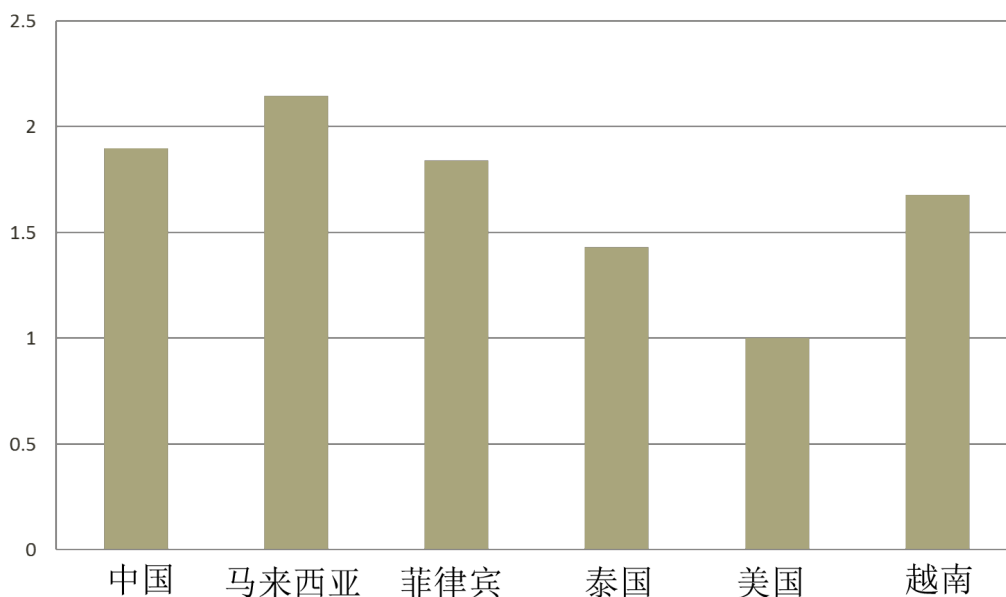
此成本如此之高主要是因为坚持自给自足所产生的连带问题。中国是否能够继续增加畜禽的存栏数，以满足新步入小康阶层的人不断增长的需求，同时弥补因为减少后院养殖而损失的存栏数？这不大可能。

首先，转向现代化的封闭式养殖体系实际上会增加中国对商业饲料粮的需求。这是因为后院养殖的养殖户可以用家庭和餐厅厨余作为商业饲料的补充，但是这样的做法在商业化养殖场是不可行的。由此产生

的对饲料粮需求的增加会使已经负担过重的饲料粮行业进一步承压，并有可能导致饲料的大规模进口。

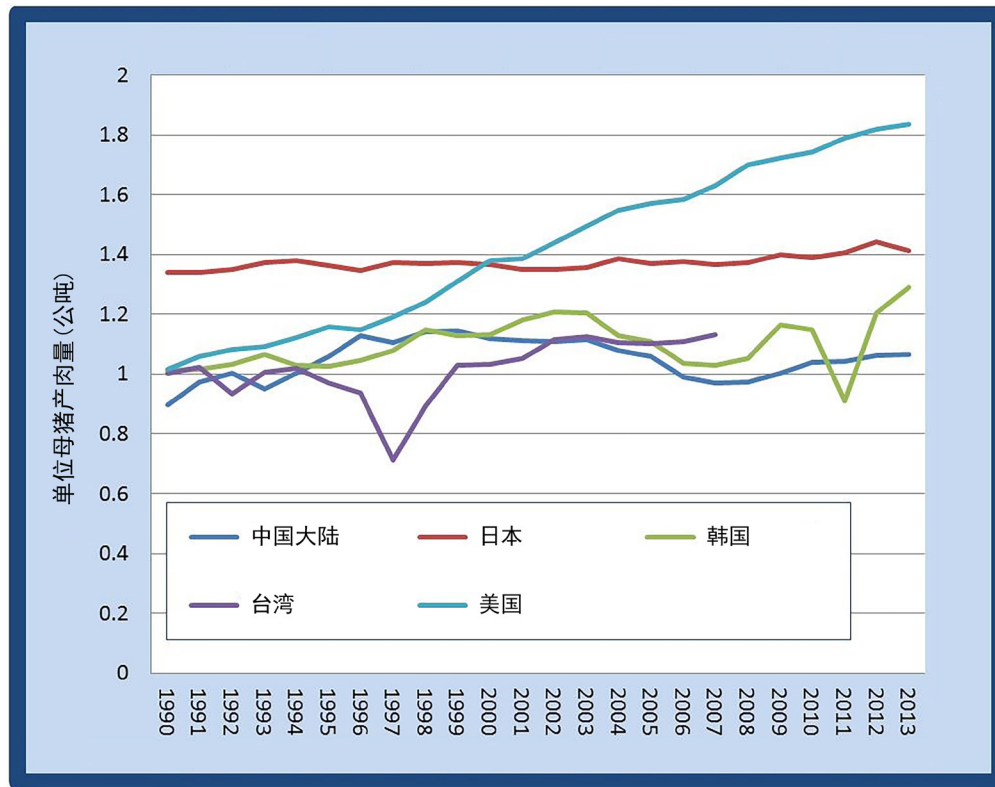
考虑到谷物市场的经济规律，如果国产饲料价格达到进口平价，那么国内肉品生产的成本就会上升并远超过从谷物盈余地区进口最终产品的成本。我本人曾几次赴中国实地考察，并与大型及小型猪肉企业进行了访谈。据此，我个人预计：用美国会计方法核算出来的中国胴体肉的生产成本目前几乎是进口美国猪肉交货价格的两倍。

图4. 与美国相比的生猪生产成本 *



* 以下为猪肉生产企业和企业团体向笔者通报的数据
笔者研究得出的数据。

图5. 存栏母猪的年产猪肉量（吨）



同时，把畜禽养殖转向室内会导致许多动物近距离接触，从而出现疾病传染媒介集中的情况，其中有些疾病媒介是可以随风传播的。

引发猪感染“猪繁殖和呼吸综合征”（PRRS）和猪肺炎支原体的病毒均有大约五公里的传播半径。³ 为了应对这一情况，美国中西部地区的猪肉生产企业已经将种猪转移到州外远离养殖场的隔离区域。同理，荷兰和丹麦的猪肉生产企业已经将其繁育舍转移到其他国家。这样的解决方案在中国似乎不太可行，因为一

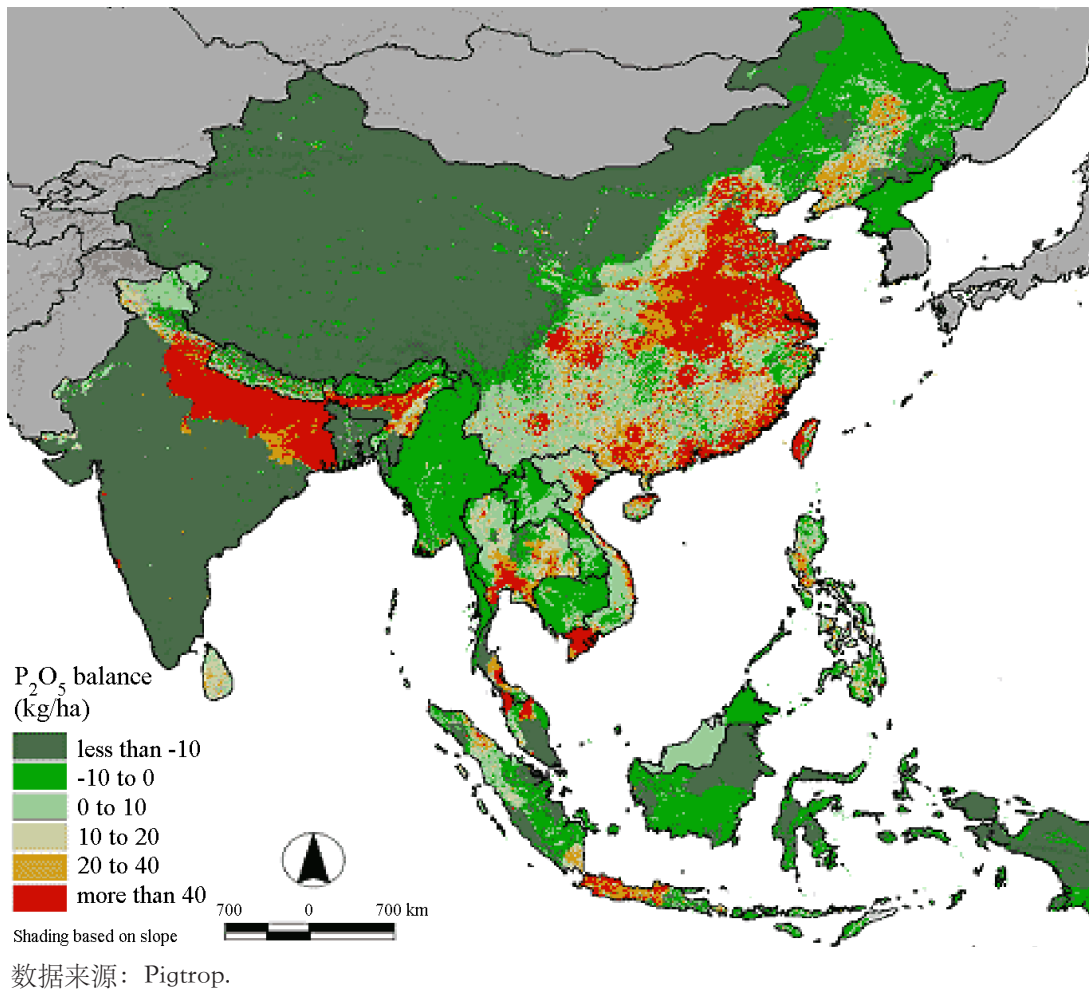
方面生产量巨大，另一方面西部地区缺少必要的基础设施。图1提供的数据表明疾病这一根本问题对于中国的猪肉生产而言有着非常重要的影响。

例如，1996年，美国和中国单位存栏母猪的年产猪肉量大约为1.2吨。到2012年，美国单位母猪的年产肉量已经增加到1.8吨，而中国的单位母猪年产肉量实际却下跌了百分之十。亚太地区的其他国家在母猪单位产肉率方面也遇到了增长停滞的情况。

到目前为止，中国政府应对猪肉产出率下降的做法是增加存栏母猪的数量，以弥补疾病带来的损失。但是，由于损失本身也是存量密度太高所致，因此，这样的解决方案实际上可能会加重问题本身。

最后，中国的土地保有量相对较少而生猪和家禽的保有量则分别占世界的一半和百分之二十。这导致出现臭气、水污染、过度施肥等问题。下文的图6显示中国畜禽养殖密度高的地区已经远远超过了最高的含磷量。如此高浓度的磷会严重破坏周边溪流湖泊的水质。

图6. 中国磷化物平衡



中美互利的贸易与投资机会

基于上述分析，与食品价格过高、污染或新型人畜疾病持续滋生有关的一系列深层次矛盾暴露出来仅仅是时间的问题。届时，中国政府必须重新审视是否依旧不愿意依赖国际市场，以及是否继续固守现行的粮食自给自足政策。这一过程将衍生出非常巨大并且是前所未有的贸易和投资机会。

为了解原因，我们应当首先比较一下中美两国的生产和消费趋势。这

些数字可以说明改变方式能够带来多么巨大的影响。

下图7显示的是中美两国猪肉和肉鸡消费的趋势。从1990年到2013年，中国猪肉的消费量增加了1.4倍；肉用鸡肉的消费量增加了五倍。这些增加的需求量中国使用国内供应基本实现满足。但是如上文所述，这种自给自足的情况看起来并不具有可持续性。

图7. 中美猪肉和肉鸡的消费量

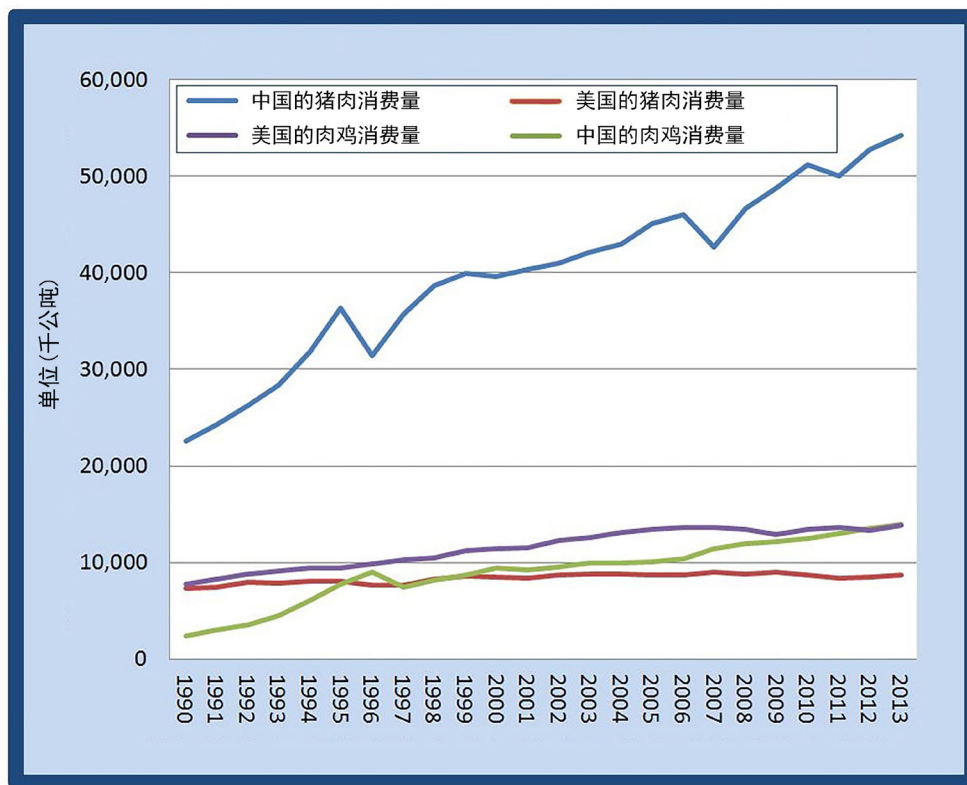
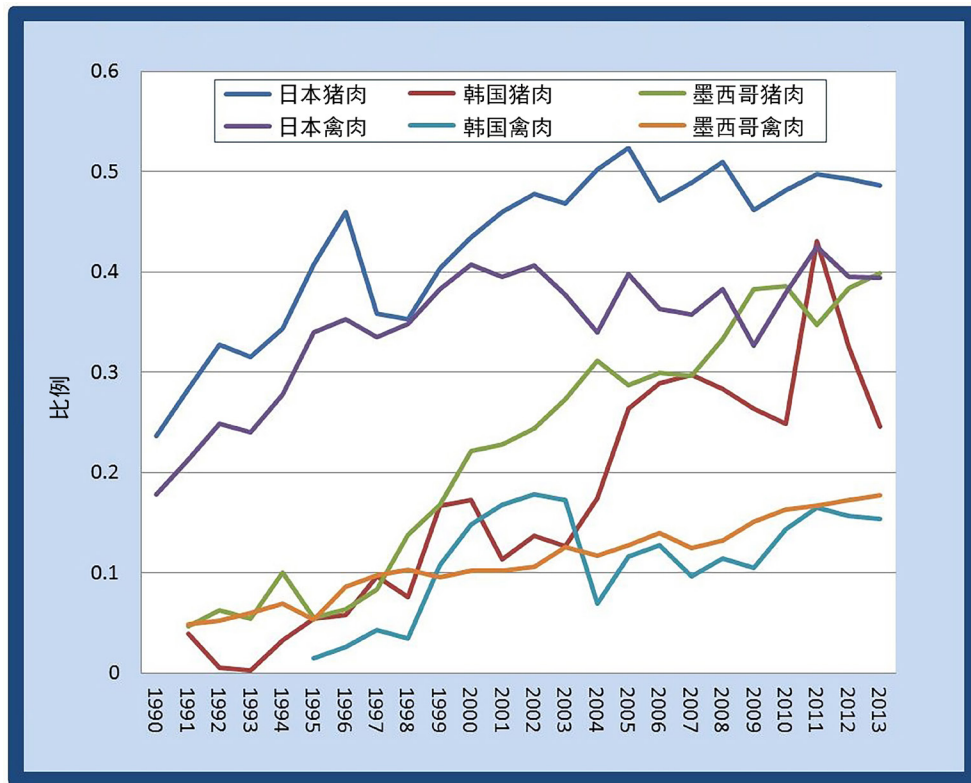


图8. 整体消费量中进口的比例



随着后院养殖的逐渐减少和肉类消费需求的不断攀升，中国畜牧业持续发生的变化将带来巨大的商业机会，包括中国对美的互利直接投资。

下文描述了可以采取的三种贸易和投资模式。

机会一：长期生产合同

下文中，图8显示的是整体消费量中从其他地理位置相似且土地稀缺的国家进口的比例。在1990年，三个国家（日本、墨西哥和韩国）进口

猪肉和禽肉的平均比例是百分之十二。到2012年，这一比例攀升到百分之三十。如果中国采取类似的发展路径，那么其所需进口数百万吨的肉产品。我们把这一惊人的数字做一个比较。如果中国进口一千八百万吨的猪肉（六千万吨的百分之三十），这样一个进口规模是美国目前生产量的两倍。

在世界市场供给相对薄弱的背景下，中国进口需求新增一千八百万吨将导致国际肉价出现大幅波动。例如，2012年所有国家猪肉出口的总量仅有约72.45亿吨。⁴ 中国的体

量太大，无法把国际市场作为补充供给的来源。尽管出口国的肉品公司很乐意接收大规模的现货采购订单，他们却不大愿意按照中国的实际需求来扩大生产，除非他们能够获得某种形式的保证，证明新增需求是稳定和长期的。

只要这种情况继续存在，中国就不会愿意依赖国际市场，因为存在价格被推高的合理担忧。对出口国的畜禽生产企业而言，它们没有增加生产的意愿，因为它们认为为了满足新的需求而做出养殖场建设的固定资产投资风险过高。出口企业需要的是某种形式的保障，即中国会持续购买新增的产量。中国所需的保障则是可以获得价格合理、数量可靠的肉制品。

这一情况由于中国和美国的国内政治因而变得更为复杂。如果中国开始依赖进口肉制品，消费者就会担心供应国实施禁运。如果中国购买养殖场和肉联厂的工作操之过急，它将在美国生产商以及某些美国政界精英和一般老百姓当中引发争议。例如，在2013年五月宣布的双汇收购史密斯菲尔德的收购案中，我们就听到了很多针对本案的政治喧嚣。

史密斯菲尔德食品公司在上世纪九十年代中期曾遇到类似的困难，但是当时他们找到了解决方案。他们的解决方案可以作为中国公司的样板。

在二十世纪九十年代，史密斯菲尔德意识到其北卡罗莱纳州肉联厂的

双汇的解决方案

2013年五月，中国公司双汇集团宣布收购史密斯菲尔德公司的意向。这一宣布为解决“机会一”中的核心需求问题提供了一种解决方案。如果该收购案成功通过美国的监管审查，那么双汇在美国的生猪养殖量将从零增加到每年约一千六百万只。这些猪产的肉可以在美国国内市场销售或卖到中国，具体取决于市场价格和政策环境。双汇将向史密斯菲尔德派驻管理团队，并视需要增加生产合同的量。

但是，并不是每一家从事猪肉生产的中国企业或利益攸关方都会简单地去收购一家美国公司。对于这些潜在的投资者而言，史密斯菲尔德在九十年代的经历提供了其他可供借鉴选择的方案。

猪肉生产遇到了经济和环境两方面的瓶颈。同时，由于肉联厂的许多建筑集中在很小的面积之上，因此公司还受到了系统性的疾病困扰。由于史密斯菲尔德的饲料大量依靠进口，因此在北卡罗莱纳州的生产成本远高于那些谷物供应有盈余的地区。

史密斯菲尔德如果为了解决其生产问题，选择在爱荷华州和内布拉斯加州新建养猪场，那么本地的养殖户一定会将其视作为外来的竞争对手加以反对的。

史密斯菲尔德选择了另外的方式。它通过子公司墨菲布朗（Murphy

Brown) 四处网罗资金不足但却希望拥有新型养猪设施的年轻养殖户。史密斯菲尔德负责安排建设的融资,而本地养殖户同意拥有这些养殖场并在之后的十年里清偿贷款。史密斯菲尔德为本地养殖户提供饲料和其他要素投入,然后取得生猪的所有权。它还为本地产养殖户提供足够的生猪收购款,让他们用来偿还十年期的贷款,并在合同实施初期允许他们每年留存一小部分收益。

史密斯菲尔德的合同承包制让本地养殖户看到了堆肥产生的效益。同时他们知晓在十年合同到期终止时他们能够还清按揭,取得养殖场完全的所有权。本地养殖户可以取得生猪养殖的优势,但又无需承担其他养殖户需要面对的市场风险。地方政客看到本地的生猪养殖户新建带有高级堆肥处理设施的现代化养殖场,并且进行施肥作业。

史密斯菲尔德找到了以具有竞争力和确定性的成本收购猪肉的办法,同时还能取得对饲料和基因的控制。这一体系并非没有争议,但是带来了双赢的效果。其他大型猪肉养殖企业复制了这一模式,爱荷华州每年的生猪喂养数量也因此从2000年的两千三百万只增加到2012年的三千三百万只。

内布拉斯加州和堪萨斯州并未完全参与养殖承包计划,因为堪萨斯州的谷物价格比爱荷华州略高,而内布拉斯加州曾颁布一项法律禁止承

包制推广。但是内布拉斯加州的法律后来被认定为违宪。堪萨斯州成为一个非常支持畜牧业的州,并且把大面积的耕地从种植小麦转为种植玉米和大豆。因此,承包制得以推广到这些州,使所有参与方都受益。

中国的利益攸关方也可以借鉴这样一种互利的模式,即提供建设融资,然后安排饲料供货或出钱请本地养殖户进行喂养。养殖出来的畜禽可以在当地的肉联厂或在某中国公司融资兴建的屠宰厂内,按照约定的费用进行屠宰。中国公司保留养殖牲口的所有权,同时可以要求

如果中国购买养殖场和肉联厂的工作操之过急,它将在美国生产商以及某些美国政界精英和一般老百姓当中引发争议。

养殖场按照中国人的口味和监管要求进行喂养。例如,制约美国猪肉对华出口的一大障碍是中国政府对猪肉产品使用莱克多巴胺持零容忍的政策。

莱克多巴胺是能够促进瘦肉形成的一种添加剂。

但是在上述投资模式下,投钱的中国公司可以明确要求喂养的饲料不得添加莱克多巴胺,同时要求肉的分割符合中国市场的规格要求。几乎所有胴体都将被运往中国,而腰肉和里脊销往日本或在美国国内销售。由于牲口所有权掌握在某中国公司手里,因此中国消费者对食品供应安全的担忧就可以打消。这种所有权机制也有助于减少新出台贸易壁垒,因为如果投钱的中国公司生产出来的肉被禁止进入中国市场,那么它们将得不到任何好处。

在美国这一方，养殖设施所有权为当地养殖户所有。而且这样的投资扩张可以在美国创造新就业，这有助于缓解对于外国企业在美国从事畜禽养殖的担忧。由于这一体系拥有巨大的成本优势，因此完全可以为当地的畜牧养殖户提供高额的经济效益。这些承包合同可以让年轻的养殖户继续参与农业生产，减少美国农村地区人口的流出，同时这一时期就业与经济发展又是美国政府最重视的政策，包括促进美国农业大州的发展。

机会二：动物部位套利

无论所饲养动物的体重或品种，其胴体均被分割为同样组合的部位。但是美国和中国消费者对食用不同部位有着非常不同的偏好。不同部位销售的市场趋势与价格数据表明：美国消费者更偏爱动物中段的大块、鲜嫩的肌肉，主要包括猪的腰肉、里脊、肋排和腩肉以及鸡胸肉。相比之下，中国的饮食文化则是更多使用较小块的但是可以很入味并且很有质感（嚼头）的动物部位。这些包括猪的蹄膀、内脏、头、尾、脚和耳、以及鸡头、翅尖和鸡爪等。

上文提到的口味差异在中美之间非常明显，并且植根于饮食传统和口味偏好。这就为两国创造了贸易机



Photo: Flickr/Nicolas Mirguet

会，即便是两国不改变为满足国内需要而养殖的牲畜的胴体数量。

动物部位套利的概念已经深入人心。而且在最近新推出的关税和非关税壁垒（如中国政府坚持只能进口不使用莱克多巴胺的猪肉）之前，它已经成为了中美两国鸡件和猪杂肉贸易的基础。但是这类贸易的潜力还没有得到充分挖掘。中国进口猪肉或禽肉的数量一直不超过其需求量的百分之四。⁵

美国的肉联厂依旧把超过一半以上的动物活体送往畜体废料加工厂进行热处理之后变为动物饲料。这一过程几乎没有为畜体带来任何的价值增值，而且白白浪费了本来可以对华出口创收的产品。这类贸易之所以落后主要的原因包括中国针对美国猪肉、禽肉和牛肉出口设置了贸易壁垒以及美方拒绝为中国对美出口的熟制鸡胸肉提供美国食品安全标准检验所需的资金等。

双边贸易量也没有达到应有的潜力。这是因为美国肉联厂按照销售金额考核其销售队伍。由于中国最愿意进口的产品从销售角度而言在美国属于低价产品，这导致销售人员没有动力去为这些脚料寻找美国之外的消费市场，如中国。

另一个问题是一些习惯性的做法久而久之也变成了障碍。例如，美国生产

猪肉的屠宰厂一般允许血、骨和一部分的胴体脂肪接触地面。一旦出现这种情况，这块肉就被宣布不得供人食用。猪肺和后脚也属于不得供人食用部位，显然因为猪肺一直被认为是感染源，而猪胴体悬挂时都是用钩挂穿过猪的后腿。许多肉联厂把大块的内脏拿去做畜体处理，因为如果要转为供人食用需要对内脏进行冲洗和化学处理。

湾世贸易公司（Bayworld Trading）成立的历史可以说明目前存在哪些这类贸易的机会。⁶湾世贸易公司是旧金山的一家初创企业。它的创始人都是斯坦福大学的MBA学生，最早成立公司只是为了完成一个MBA课程的项目。尽管如此，公司的成立却是基于一个非常重要的商业机会的挖掘。

这些学生意识到牛胃在美国用氯处理之后降低了它在中国的价值。因此，公司开发了新型的洗净方法，解决了这一问题，也让公司获得了成功。实际上，湾世公司曾几乎一度买断美国牛肉企业生产的所有瘤胃、蜂窝胃、百叶和皱胃等。

2003年，美国爆发牛海绵状脑病（BSE）之后，中国对美输华牛肉实施了限制，导致上述贸易机会丧失，同时其他原本有意投资此类贸易的公司也放弃了念头。但是不管怎样，这背后的商业机会还是非常巨大的。

为了更进一步地了解这一机会，我同几家美国肉联厂进行了访谈。访

谈既是为撰写本投资研究报告做准备，也是为了支持我和国家猪肉委员会（NPB）的贝卡·亨德里克斯共同开展的一个项目。

为了读懂肉联厂的回答，我们必须首先了解这些肉联厂开展经营所面对的组织和市场力量。这一行业也是世界上最具有效率和竞争性的行业。和所有大宗商品体系一样，最核心的推动力是需要不断比竞争对手更快地降低成本，并获得规模经济效益。

每一个肉类屠宰行业的厂长都需要应付大量的产品。他们的业绩考核是看带来的回报金额。因此，如果肉联厂想要加快屠宰加工的速度，它们一般会为每条生产线配备更多的工人，而减少每一位工人需要操作的步骤。屠宰加工线上寸土寸金，因此一条生产线上可能会站满工人，导致没有空间用于额外的切割。

每一次去美国的屠宰厂参观，我们都会指出有一些可供食用的产品具有对华出口或向其他海外消费市场出口的价值。但是屠宰场的反应基本上都是美国公司曾经尝试过为产品增值，但是最后都因为需求出现波动而止步。一般都是新顾客出现，表示愿意为某些产品支付溢价，然后鼓动肉联厂的厂长针对该机会对加工线做出必要的调整。但是，等做完调整时，进口政策、汇率或进口商购买行为的变化会导致需求下跌。这样一来，该产品卖不

上文提到的口味差异在中美之间非常明显，并且植根于饮食传统和口味偏好。

掉就只能堆放到冷库。然后进口商看到冷库堆积的这些产品就会见机压低收购价。

自相矛盾的是，可供调整和出口的这些产品目前的售价相对偏低，这一事实也抑制了开拓中国和其他新市场的意愿。如果高价格的出口产品按照每吨四千美元计价，销售人员在出口时加价百分之二十就可以比销售价值为五百美元而加价为百分之四十的产品赚更多的利润。

上述问题的解决方案是让包括中国投资者在内的创业者从潜在的进口商取得长期收购承诺，同时向美国肉联厂提供长期收购合同。这些创业者可以在肉联厂附近租借厂房，就地进行产品改造或二次加工。简言之，如果能够取得中国需求的保障，那么就能够在在这个领域创造出一个稳定并具有吸引力的市场，从而填补空白或者改变之前停停走走的做法。

机会三：来自中国的劳动密集型出口

2013年初，中国新一届领导人开始辩论一系列改革，旨在通过让市场和民营企业扮演更大的角色，从而刺激中国经济的发展。⁷

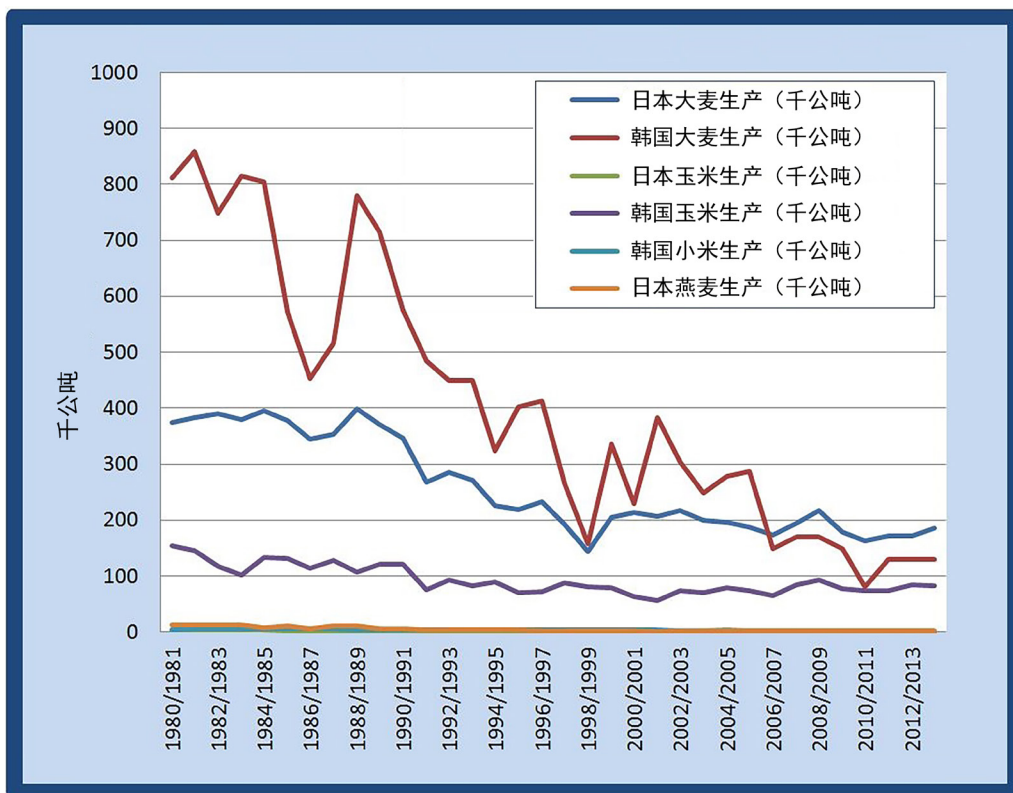
在中国，农业一向都是扭曲最为严重的行业之一。一方面，国家通过高额的补贴和价格调控，鼓励农民种植经济价值较低的作物，来维持自给自足。但与此同时，中国的农民缺少产权保护，因此不愿做出固定资产投资。用作农业现代化的新资本中有许多来自于中国政府。

正如中国某些人士提到的那样，如果这种官僚做派的管理体系能够在更大程度上引入市场机制和市场力量，那么将会促成怎样的变化呢？下图9显示的是哪些具有共性的力量在影响着日本和韩国，让其改变了种植作物来满足畜牧养殖饲料需要的传统。日本和韩国的农民现在几乎已经百分之百地转而依赖进口饲料。

如果中国采用类似的发展路径，那么原本在数百万英亩土地上只耕种玉米和小麦的数千万农民就可以从田间解放出来，转而去生产中国具有比较优势的作物。中国将在劳动密集型产品上找到优势，因为不管出现哪种情形，中国的农业部门都将继续拥有几乎其他任何国家都无法比拟的单位耕地面积可用劳动力的数量。如果这些土地和劳动力被解放出来去生产劳动密集型的作物，中国将可成为花卉、装饰性植物、水果、莓类、景观植物、蔬菜、果汁、蜂蜜、香料和其他几十种农产品的主要生产国，并且生产这些作物的成本主要来自于劳动力而非土地。

这些劳动密集型农产品可以在快速扩大的国内市场上销售，或者出口给农业劳动力相对稀缺的国家。按照这种发展势头，美国将成为饲料粮和肉产品对华出口的主要国家。机会一提供的一些供应侧的建议有助于减少中国对粮食安全的关注，同时中国也可以通过出口具有更高附加值的农产品从而抵消这部分所需的进口。这种双向贸易有助于加强双边关系并让双方政府减少对产品自由流动的干预。

图9. 日本和韩国的饲料粮生产（1980 - 2012）



这是一种互利的投资模式，因为成功的创业者会看到这些有利可图的作物或产品，并且建设相应的贸易基础设施与出口市场。在某些领域，这一过程已经开始，例如苹果汁、蜂蜜、大蒜或其它蔬菜。2012年，美国从中国进口了价值约十亿美元的加工水果和蔬菜。水果和蔬

菜汁的进口为6.34亿美元；新鲜蔬菜的进口增加到1.68亿美元（2008年为九千一百万美元）。⁸

在中国出现的市场激励正好可以提供这个机会来证明比较竞争优势理论的巨大威力，并且用这种威力来改善太平洋两岸的生活标准。

尾注

¹ 参阅<http://www.guardian.co.uk/world/2013/mar/29/dead-pigs-china-water-supply>。

² 美国农业部生产、供应与分销（PSD在线）<http://www.fas.usda.gov/psdonline/>。

³ 参阅<http://www.pork.org/filelibrary/PRRSre.pdf> 文件第31页。

⁴ 美国农业部生产、供应与分销（PSD在线）。

⁵ 《全球贸易图鉴》2013年版。

⁶ 湾世公司的商标图例请参阅<http://www.trademarkia.com/golden-cow-74709328.html>。

⁷ 参阅<http://finance.fortune.cnn.com/tag/xi-jinping/>。

⁸ 美国农业部数据 <http://www.fas.usda.gov/gats/ExpressQuery1.aspx>。

保尔森中心的跨境投资项目

中美扩大相互直接投资，包括中国对美的进一步投资，其背后有强大的因素在推动。2010年，美国对华直接投资的存量约为六百亿美元。然而，中国在美国直接投资的存量仅为五十亿美元。对于中国而言，对美投资是分散国内市场风险的好机会，也有助于中国在价值链上朝着高附加值的产业升级。对于美国而言，利用中国提供的资本可以在某些行业帮助创造和维持国内的就业。

作为非盈利机构，保尔森中心不“做交易”或参与任何投资项目，而是采用分领域的方式在2012年推出了“中美农业项目”，开始寻找在商业上切实可行并且“可投资”的机会。中心还促成业界、资本市场和政府相关人士的讨论。保尔森中心秉承的是分领域推进的工作方式，而非抽象地看待“投资”的概念。

我们还设计一些非盈利项目，发布服务于公共利益的投资研究。我们挖掘能够看到的并且既严格符合商业投资条件又可获得深层次经济（和政治）支持的机会。我们也分析投资的制约因素与障碍。换句话说，我们关注的是中美经常会在理论上提到的一些投资，但这些投资可能尚无法形成经济效益或不具有现实意义。我们最终的目的是希望从具体的成功及失败案例中汲取实际的教训。保尔森中心的目标是帮助开发在经济上可行以及符合中美两国政治现实的合理的投资模式。

保尔森中心目前开展三个与投资相关的项目：

1、中美农业项目：

保尔森中心的农业项目旨在支持美国的农业部门。该部门充满活力，但也需要新的投资来维持创新和创造就业。这些项目包括：

- 由美国农业领域的知名人士组成的“中美农业投资专家组”。专家组集思广益，思考业内的新理念并提供咨询意见，同时还对业内的潜在投资模式进行分析。
- 汇聚农业部门重要单位和企业的农业投资研讨会。首届研讨会于2012年12月在北京召开。后续的研讨会将在中美之间轮流举办。
- 委托就“中美农业和生物能源领域的投资机会”这一课题开展研究并编写报告。

2、中美制造业项目：

2013年6月，保尔森中心与麦肯锡公司推出合作研究项目，旨在探讨影响全球制造业未来的重大趋势。项目旨在挖掘制造业互利跨境合作，包括在美国创造潜在的

就业增长、以及反映这些深层次的经济动态。我们也考察创新与生产之间的新关系。保尔森中心在此领域内的主要项目包括：

- 中心与合作伙伴联合编写报告。
- 即将在北京、加州和芝加哥举办的由中美及全球企业首席执行官和意见领袖参加的研讨会。

3、案例研究项目：

保尔森中心将发布深度剖析到目前为止中国对美直接投资案例的分析，探讨投资架构及经济、政治、商业和投资价值，总结经验教训。

保尔森基金会简介

保尔森基金会是由美国前任财政部长、高盛集团前董事长兼首席执行官亨利·M·保尔森先生于2011年创立设于芝加哥大学的一所独立的、非党派机构，其宗旨为促进全球经济的可持续发展与环境的保护。基金会恪守的理念是只要世界的主要国家能够通过优势互补开展合作，那么全球最紧迫的经济和环境挑战便可迎刃而解。

有鉴于此，保尔森基金会初期工作主要针对世界上最大的两大经济体、能源消费大国和碳排放大国，即美国和中国。如果中美两国能够相向而行，许多重大的经济和环境挑战便可通过更有效及更高效的方式得以解决。

我们的目标

具体而言，保尔森基金会的国际合作项目旨在实现以下三大目标：

- 促进能够创造就业的经济活动，包括中国对美投资；
- 支持城镇化发展，包括促进环保政策的优化；
- 培养在国际关注问题上的负责任的行政部门领导力与最佳商业实践。

我们的项目

保尔森基金会的项目旨在促进政府政策制定者、公司高管以及国际知名经济、商业、能源和环境的专家开展合作。我们既是智库也是“行动库”。我们促成现实世界经验的分享与务实解决方案的实施。

保尔森基金会的项目与倡议主要针对五大领域：可持续城镇化、跨境投资、行政部门领导力与创业精神、环境保护、政策外展与经济研究。基金会还为芝加哥大学的在校生提供实习机会，并与芝大合作，为来自世界各地的杰出的学者提供思想传播的平台。

© The Paulson Institute
All Rights Reserved

5711 South Woodlawn Avenue
Chicago, IL 60637
paulsoninstitute.org