

肉价下跌,是中国消费者“舍不得花钱买肉吃”吗?



近几个月来,中国猪肉价格“跌跌不休”,一些西方媒体趁机做起了文章,将猪肉价格下跌形容为“中国经济的不祥之兆”,认为这是中国消费“需求疲软”所致,宣称前两年猪肉价格大涨导致生产增加,但中国消费者“打算存钱而非消费”造成了如今的供应过剩。这种说法,如果不是过于缺乏常识,恐怕就是别有用心。

中国猪肉价格下跌是因为消费者舍不得花钱买肉吃吗?显然不是。联合国粮农组织的数据显示,如今中国的人均每日蛋白质供应量已超过美国,排在世界前列。而且中国的肉类消费总量约占全球的30%,常年稳居世界第一,这一数字近年来保持着稳中微升的态势。猪肉消费量略有下降,主要是因为居民饮食习惯正

在发生结构性变化,牛羊肉、禽肉、水产品的替代作用逐步增强,而且获益于中国市场开放,多款进口优质肉类丰富供给。当前,消费者在餐桌上的选择更加多元化,并非“舍不得花钱买肉吃”。以猪肉价格下跌判断“中国整体需求减弱”,进而断言中国“经济不景气”,显然是以偏概全。

实际上,“猪周期”是畜牧业经典的经济周期现象之一,并非中国独有。当猪肉供给少、价格上涨时,养殖户利润较高,就会选择补栏母猪、扩大规模。但养猪有固定的生长周期,从补栏到出栏,快则大半年,慢则一年多。等到这批新增产能集中释放,市场从供不应求转为供过于求,价格自然就会掉头下行。这是市场自我调节的基本规律。美国作为发达市场,猪肉价格大跌曾多次发生,但几乎没有人将其归因为“美国经济需求不足”

或“整体经济增长放缓”,而是公认为这是行业自身周期、供给过剩和外部扰动的结果。实际上,“猪周期”的概念最早就是由美国经济学家Mordecai Ezekiel在观察美国猪肉市场时提出的,欧洲也有类似的研究。

“猪周期”在中国的时间跨度通常为3到4年。在这一轮“猪周期”中,价格下行的区间的确比往常要更长一些,但这主要不是因为消费者“舍不得吃肉”,更多是生产效率提升的结果。一方面,养猪效率大幅提升,精准喂料、智能控温、疫病防控等技术不断普及,导致实际猪肉产能长期处于高位。另一方面,行业正从传统的“散户主导”转向“规模化集中”阶段。传统的一家一户散养,正在被规模化、智能化的现代养殖所取代。头部养殖企业产业链完整、资金储备雄厚、抗亏

损能力强,导致产能出清节奏被拉长。

从长期趋势来看,中国正在经历一个产业提质升级、消费需求更加多元化的发展过程。猪价低位运行,会淘汰一部分抗风险能力弱、技术落后、环保不达标的散养户,加速规模化、标准化、绿色化养殖推进。这本身也是行业需要经历的阵痛。实际上,美国养猪业历史上也经历了类似从零散走向集约的过程。

其结果是,如今该行业高度工业化、规模化,传统“猪周期”的剧烈波动已明显减弱,整个行业在全球“猪周期”的波动中韧性更强。

中国已经建立了包括中央冻猪肉储备收储、大型养殖企业窗口指导等在内的成熟产能调控体系。这是一套经过多年实践检验的逆周期管理工具。当价格过度下跌时,收储机制及时

启动;当产能偏高时,调控目标主动调减。2026年中央一号文件明确提出“强化生猪产能综合调控,巩固肉牛、奶牛产业纾困成果,促进供求平衡、健康发展”。几个月来,面对供给、需求、产业三重力量叠加导致的“周期失灵”,有关部门已密集出台调控政策。进入5月以来,猪价已经出现回稳的趋势。有分析预计,到今年下半年,产能调减效应将逐步显现,价格有望实现趋势性回升。

总之,将猪肉价格拿来唱衰整个中国经济的叙事,与其说是“分析”,不如说是某些西方媒体的一种“固定剧本”。奉劝这些西方记者,与其为猪肉价格的涨跌大惊小怪,不如先把经济学常识学好弄通。当然,更重要的是要把眼光放长远些,因为中国经济这片汪洋大海,从来不是靠猪肉或其他什么单项商品所能定义的。▲

社评

完善对外投资管理,不是要限制“出海”

董少鹏

《国务院关于对外投资的规定》(以下简称《规定》)现已公布,将于今年7月1日起施行。对外投资是我国对外开放的重要方面,事关多领域发展,既要构建和谐稳定的投资秩序、保护投资者合法权益、守住国家安全底线,也要塑造中国大市场与全球大市场的良性互动关系。当前全球经贸环境复杂多变,既扰乱了全球经贸正常运行秩序,也大幅抬升我国企业海外经营的不确定性与风险。在这样的背景下,依托《规定》健全风险防范与涉外纠纷处置机制既是必要之举,也是国际通行的做法。

健全对外投资管理服务体系,不仅有助于中国投资主体规范运作、防范风险,也能更好统筹利用国内外资源与市场,营造公平的跨境投融资环境。可以说,新公布的《规定》有效覆盖了对外产业投资与金融投资活动,适用于个人、企业、金融机构等各类主体,坚持发展与安全相统一、国内与国际相统一。尤其是在国际形势变乱交织的背景下,《规定》立足现实国情与国际环境,明确对外投资基本导向,对对外投资主体作出相关规范约束,首要出发点正是为了筑牢境内投资者权益保障底线。

有些人担心,出台《规定》是不是要限制中国投资者出海了?是不是对外开放政策出现变化了?这种担心完全是没有必要的。首先,相关规则适用于所有投资目的地,而非针对特定对象,意味着《规定》是非歧视性的,它针对的是各种存在风险的情况,而非投资主体。目前,我国居民个人参与境外金融投资,已有QDII、沪深港通、债券通等

成熟合规渠道,沪伦通、中欧通等跨境互联互通机制也已稳定运行。《规定》明确:“中国境内居民个人等对外投资具体管理办法,由国务院投资主管部门、商务主管部门制定”。这意味着,未来的具体办法将由行业主管部门在《规定》原则下更加规范化,我国企业和居民的海外合法投资权益更有保障了。

中国坚持对外开放的大方向不仅没有变化,而且对外投资稳步扩容是大势所趋。实际上,《规定》的一个突出特点,正是立足公平合理的国际合作,推动建设开放型世界经济。《规定》明确提出,我国主动对接国际高标准经贸规则,推进高质量共建“一带一路”,推进多双边投资合作机制建设,积极参与国际投资规则制定,推动产业链供应链国际合作,反对单边主义和保护主义,推动建设开放型世界经济。同时,《规定》还支持投资者按照市场化原则开展对外投资活动,积极参与国际合作竞争并履行社会责任。当然,《规定》也强调了维护我国国家利益、安全与形象的基本要求与义务,为规范、支持、保障境内主体开展境外投资提供了坚实制度遵循。

完善对外投资管理,也是国际上的通行做法。放眼全球主要经济体,各国普遍立足本国经济安全与产业发展实际,通过立法建规构建对外投资、外来投资双向规制体系,实现鼓励合规投资与管控异常风险的平衡。比如德国依托《对外经济法》对能源基建、前沿技术类跨境投资实行备案加专项审查,法国对军工、公用事业领域境外投资设置事前审批要求,瑞典近年修法将绿地投资划入监管范畴,筑牢本土产业链安全屏障。不难看出,我国出台《规定》细化对外投资

监管规则,既顺应全球投资治理大势,用法治化划定投资边界、明晰合规路径,也是对国际成熟治理经验,以制度护航对外投资行稳致远,持续夯实高水平对外开放的制度底座。

《规定》围绕“健全海外综合服务体系,促进贸易投资一体化,完善公共平台与服务”作出一系列制度安排,力求让出海投资者权益有保障、维权有渠道。企业、居民开展境外投资,既要自身强化法治观念,也有赖于系统化保障配套支撑。为此,需统筹外事、法律、财税等一系列领域,建立健全专业服务机构“跟出去”的工作机制。这也对金融机构提出了更高的要求。银行、保险、证券等金融机构是跨境投资服务关键载体,既要熟悉相关法律法规与产业政策,也要熟知风土人情和产业现状,深化与各类专业服务机构协作,围绕日常对接、危机处置、专业维权等方面做好配套。

管理也是生产力,风险管理的落脚点不是限制,而是增强投资者对外投资的总体能力。在国家层面,需要持续优化境外投资政策环境,强化政策引导、细化监管举措,实现市场化竞争与法治化监管相统一。对依法禁止、限制出境的各类生产要素,会明确政策并严格落实;对规避监管、以迂回方式违规出境的,则要依法依规予以严惩。投资者也应主动恪守公平竞争原则,规范境外投资经营秩序。

总而言之,《规定》兼顾开放发展与风险防控,既立足我国对外投资发展实际,赋能企业稳妥出海,又顺应全球自由贸易发展大势,是以法治化制度设计推动我国对外投资行稳致远的一个进步。▲(作者是北京丝绸之路合作与发展促进会会长)

美以伊冲突正深刻重塑中东地缘政治版图。战事深度波及海湾阿拉伯国家,美国安保承诺落空,促使地区国家寻求新的外部安全保障,引发地缘政治分化重组。在此背景下,一个新格局逐渐浮现:一方是建立在以色列与阿联酋和解基础上,由美国主导、阿以组成的“亚伯拉罕联盟”;另一方则是由沙特、巴基斯坦、土耳其、埃及四国形成的战略自主集团,被称作“逊尼钻石”。以海湾合作委员会为基座的海湾安全秩序加速瓦解,中东正步入一个碎片化、阵营化且充满

与“避险型自主”。其中,沙特奉行发展优先,首要议程是推进经济转型,并将建立独立的巴勒斯坦国作为与以色列关系正常化的前提。

新格局的形成正对中东秩序产生结构性冲击,分裂难以避免。

首先是地区碎片化与阵营化相互强化。目前看,双方均存在显著脆弱性,都属于“准联盟”。“亚伯拉罕联盟”虽拥有雄厚资本与先进技术,但以阿均为小型经济体,缺乏战略纵深。“逊尼钻石”成员则对美以伊冲突立场不一,尚未实现军事协作,短

美以伊冲突催生中东新一轮分化

丁隆

不确定性的新周期。

阿以迅速走近是本轮重组中最引人注目的变量。2020年《亚伯拉罕协议》签署以来,阿以关系在经贸、科技等领域进展显著,美以伊冲突更将其推至“高政治”领域。这场阿联酋建国以来最严重的外部安全冲击,使其从依托海湾集体安全机制转向寻求与以色列进一步密切关系。近期,两国防务合作获得突破性进展,双方还探讨设立联合防务基金,推动防空一体化。阿联酋宣布退出欧佩克,被视为力求彻底摆脱阿拉伯民族主义遗产、实现能源政策完全自主的割席之举。

另一个多边安全组合也在加速成型。去年9月,沙特与巴基斯坦签署共同战略防御协议,标志着“沙巴联盟”正式建立。2026年初,土耳其积极寻求加入,埃及等国亦表示有意加入。若四方达成协议,将形成一个横跨中东与南亚,集沙特资金、巴基斯坦威慑与常规军力、土耳其军事技术于一体的多边安全组合。与“亚伯拉罕联盟”不同,“逊尼钻石”核心特征是“战略对冲”

期内仍只是对原有军事联盟的补充。

此外,这一趋势将加剧中东安全困境。以阿联酋为例。该国是海湾国家中同美国走得最近的国家,也是遭受伊朗袭击最多的国家,凸显其面临长期地缘政治风险。与以色列结盟,也让阿联酋受到更多道义上的指责。

最后,美国中东战略的不确定性,是笼罩两大阵营的最大外部因素。今后美国对干涉中东事务大概率会更谨慎,战略收缩更坚决。这将使部分中东国家被推至地缘博弈最前沿。

本轮中东地缘政治变化,本质上是旧秩序崩塌过程中地区强国的“自助”行为。面对地区冲突,内部分歧导致了海湾国家没有选择强化区域合作架构,反而纷纷“向外求”,建立新的安全联盟。然而,真正的地区稳定不可能建立在排他性联盟的基础之上。两个新势力均无力解决伊朗与以色列的对抗,也无法为巴勒斯坦问题提供出路。这两大问题得不到解决,中东安全便是空中楼阁。▲(作者是上海外国语大学中东研究所教授)