

时隔5年再开峰会 北美“三好友”分歧难解

新华社消息 美国、加拿大、墨西哥三国领导人18日在华盛顿举行五年来首次峰会。东道主美国总统约瑟夫·拜登打算借此修复在前任唐纳德·特朗普任内受挫的北美“三好友”关系，但会谈并未取得重大进展，三方在贸易保护、移民处置等问题上的分歧难以弥合。

拜登当天在白宫先分别会见加拿大总理贾斯廷·特鲁多、墨西哥总统安德烈斯·曼努埃尔·洛佩斯·奥夫拉多尔，然后举行三方会谈。

美、加、墨三国领导人自2005年起举行多次首脑会晤，美国媒体称之为“三好友”峰会。特朗普2017年1月上任后奉行“美国优

先”，在贸易和边境管控政策领域采取损害他国利益的单边行动，包括对加、墨产品加征高额关税、按美方条件重修北美自由贸易协定，导致美国与南北两个邻居摩擦不断，峰会传统中断。

路透社解读，拜登希望借重启北美峰会，就解决非法移民、贸易摩擦、疫

情后经济复苏等“棘手挑战”寻求共识，修复美加墨“三好友”关系。

不过，路透社指出，没有迹象表明峰会取得突破性成果，拜登政府奉行的“购买美国货”政策、美墨边境移民潮等问题引发的分歧为会谈蒙上阴影。

白宫在会后发布的

声明仅提及，三方就“减少甲烷排放”计划和“承诺合力向拉丁美洲和加勒比地区捐赠新冠疫苗”达成一致。

拜登今年1月上台不久即签署行政令，为特朗普力推的“购买美国货”政策加码，确保美国企业和产品在联邦政府采购项目中拥有优先权，从而刺激

国内制造业。这一政策引发加拿大和墨西哥忧虑，加方称之为“赤裸裸的贸易保护主义”。

美墨边境移民潮让拜登承受国内压力。与洛佩斯一对一会谈时，拜登对媒体记者说，移民问题是此次将要解决的主要议题之一，但并未细说。

(郜婕)

中国农大最新报告关注“互联网+果业”：电商化程度越高产业链越有韧性

脆甜是对一颗好苹果的褒奖，但对苹果产业链而言，“脆”却意味着“苦”。

今年以来，国内多个苹果黄金产业带在经历价格波动的同时，又遭遇了春霜夏雹、秋季前旱后湿的不利天气，不少果农心情跌宕，担忧今年的收益。作为全球最大的苹果生产国与消费国，我国苹果产业链的抗风险能力关系着广大种植户的安居乐业。11月17日，在中国农业产业链韧性探索——2021区域农业产业研讨会上，专家从苹果切入，围绕如何构建更具韧性的农业产业链体系，提升农产品价值链，应对风险冲击展开讨论，各抒己见。

中国农业大学智慧电商研究院院长郭沛在会上发布题为《电商对我国苹果产业链的影响》的报告，认为电商有助于提高苹果产业链相关主体应对风险的能力，从而显著降低产业链的脆弱性。

市场“任性”折射电商“韧性”

10月中旬，中国农业大学智慧电商研究院先后对山东烟台、陕西洛川、山西运城、甘肃天水及四川盐源五大苹果产业带展开田野调查，并对各地产业链应对生产、市场、社会和政策四大类风险时所表现的“脆弱指数”进行了量化分析。

结果显示，与传统型苹果产业链相比，电商型苹果产业链表现出更强的韧性。这种韧性主要体现于后者在应对市场竞争、消费升级、价格变动、市场信息可得性等方面均具备相对较强的能力。

比如，今年临近采收期，突如其来的连续降雨造成了苹果上色难、光泽差等“颜值”问题，很多人都担心苹果滞销。但山西万荣“果二代”王震不以为然，“比起‘看脸’，更多电商用户在乎苹果的口感和品质”。

10月下旬以来，拼多多联合山西、陕西、山东、甘肃、四川、新疆六大苹果产地，开启为期半个月的苹果“双11”，借助百亿补贴、限时秒杀、万人团等扶持资源，帮助产地精准对接用户。受益于此，王震在

该平台日均销售苹果8000多单，与之合作的种植户快速“回血”，种植积极性未受影响。

同样，陕西“果二代”王琦在上半年的价格波动中“逆势”将苹果卖出了令不少中小种植户羡慕的价格。而这源于此前他在运营拼多多店铺时发现，“瑞香红”的用户评价及回购表现都要优于红富士，便大胆决定“以销定产”，劝说生产部门部分改种“瑞香红”，实现了差异化竞争。

据课题组评估测算，以陕西洛川苹果为例，传统型产业链应对市场风险的“脆弱指数”为5.12，应对生产、社会、市场、政策四类风险的“脆弱指数”均值为4.13；而电商型产业链的这两项数值分别为4.44与3.74，表现出韧性更足、活力更强的特点。

报告认为，传统型与电商型产业链面临相似风险，但因流通环节数量、信息透明度和需求市场细分度不同，应对风险的合作度、透明度和敏捷度表现差异较大。由此可见，电商在缩短产业链、拓宽销售渠道、品牌宣传推广、识别消费者需求等方面发挥重要作用。而且，随着电商化程度的提升，电商对于增

强苹果产业链韧性效果将会进一步凸显。

其实，电商型产业链响应时效更快、合作度更高、恢复力更强的背后是互联网技术对于产业链组织方式的优化。

“过去做电商就是拍张照片发到网上，现在可不止如此，要请专业人士，要会拍照、懂直播、知道如何运营。”郭沛认为，电商型苹果产业链以电商平台企业为核心，以消费者为中心，有效结合产地收购商、产地批发商、销地批发商，通过自建物流或第三

方物流，提升苹果产业链运营效率。基于这种组织方式，产业链主体之间信息共享、精准匹配、高效协作，“减震”效果更好。

以中国农大课题组重点调研的“农地云拼”模式为例。这是拼多多近年探索的一种与农产品产业链共同成长的路径。具体而言，针对中国苹果产业小规模种植的特点，通过“拼”的模式，将时空上高度分散的需求，和自然成熟的小规模果园供给在云端精准匹配，打造一条“乡村果园直连家庭果篮”的产销对接高速通道，既让消费者、种植者都能收获实惠，又提升了产业链的抗风险能力。

如何进一步提升农产品产业链的韧度？上述报告认为，应当在发挥电商的数字化技术优势，促进产销对接；把控苹果品质，推动区域公共品牌和企业品牌建设；联合社会多方力量，解决基础设施建设、人才培养等短板这三个方面继续加大投入，进一步降低苹果产业链的脆弱性。

国务院扶贫办原主任刘坚认为，应当采取综合性的措施解决产业链的问题，其中之一就是要发挥当前信息网络的优势，把信息搞真、搞实、搞对称，防控投机炒作的风险。

而农业农村部农产品质量安全中心主任金发忠认为，农产品的生产端和消费端相对稳定，贮藏、保鲜、加工三个调节器是增强农业产业和产品韧性的三大关键。

“目前，我们的农业产业链面临生产、加工、农民组织、利益分配等领域韧性不足的情况。在解决这些问题的过程中，应充分调动市场的积极性，进一步发挥企业在保障供给、提升韧性方面的作用，推进农业产业链稳定、健康地发展。”中国农业科学院农业信息研究所副所长聂凤英表示。

文/李云丰 摄影/李里



在电商型产业链中，农户闲暇时可到企业帮忙选果、打包、发货，从而获得更多收入。

摄影/李里