

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日在华盛顿举行三年来首次峰会。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。

(邵 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。这种韧性主要体现在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



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

强苹果产业链韧性的效果将会进一步凸显。

涉农电商有望成为产业链“减震器”

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带共同成长的路径。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。

陕西洛川顶端果业就是这一模式的受益者。他们的10000亩果园,由1000多户种植户托管,生产出的苹果直连拼单用户。去年下半年,尽管苹果价格波动,顶端果业依然按照苹果质量,以高于市场0.2-0.3元/斤的价格收购,带动农户去年每家增收2万元。

苹果产业的健康发展对促进农民增收致富、提高农村经济收益及全面推进乡村振兴发挥着重要作用。但目前,在品种繁多的水果市场上,苹果具有较高的可替代性,秋冬的柑橘、夏天的西瓜、桃子、酥梨等都会对苹果消费形成较大冲击。

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