

桥头观潮

# 为云果出滇探索新方向

本报记者 韩成圆 李吒 姚程程/文 李吒/图

8月7日,2019亚洲优质水果产业链(云南)峰会(以下简称亚果会)大幕在昆明拉开。亚果会以“融合·创新”为主题,吸引行业大咖、全国各地

“果人”齐聚云南,也让更多人关注水果供给销售体系创新。活动期间,绕不开的主题是如何让云果走得更远;现场的一次次发问、讨论,期待着为云果出滇找到新方向。



供销对接

品尝交流

## 雪桃带来启示

亚果会上,新知集团董事长李勇的亮相让不少人感到惊喜。事实上,这位“爱好书、走出去”的图书集团掌门人出现在一场果子峰会的讨论现场,并不意外。早早就开始跨界种桃的李勇,另一个头衔是丽江雪桃开发有限公司董事长。如今“李勇雪桃”已是云南省著名商标和云南名牌产品,还走进了北上广深等全国一线城市消费者餐桌,受到柬埔寨、马来西亚、缅甸等国家外宾的肯定。总结雪桃走出去的这条路,李勇说得最多的是“品牌”。2002年,李勇到丽江观光时,发现了当地冬桃。这种桃子果型硕大、色彩鲜艳、口感爽脆。3月开花,

国庆中秋时节成熟,生长期长达200多天。成熟时,市面上其他桃子已经基本下市。品质好,可以错峰打一个完美的上市时间差,来自云南农村的李勇立马被这种桃子迷住了,他看到了冬桃的开发潜力。因为桃子生长在丽江玉龙雪山下,他把这种冬桃命名为“丽江雪桃”。2004年,下定决心“种好桃”的李勇,在丽江市玉龙纳西族自治县拉市镇投资建设了雪桃标准化种植基地和育苗基地,注册了丽江雪桃开发有限公司。“桃子文化内涵深厚,它代表着健康、吉祥。我们借此打造雪桃,以丽江雪桃中的高端品牌,站上全国桃类水果品牌建设

制高点为目标,希望给它一张最独特的‘身份证’,带动当地桃农脱贫致富。”李勇可谓“野心勃勃”。2007年,丽江雪桃开发有限公司和丽江市政府通过共同举办“丽江雪桃盛会”,叫响了雪桃品牌。之后,李勇和团队更积极贯彻实施省委省政府打造八大重点产业、打造世界一流“绿色食品牌”的政策措施,从人才、资金等方面加大科技投入,不断提升雪桃品质,打造一个“硬核”品牌。如今,在丽江,雪桃种植面积已由原来的几百亩增至目前的3万多亩,种植农户已有数千户。“每年9月桃子成熟时节,雪桃主产区玉龙县拉市镇农村信用社的存款就会大幅提升。”说起这个话题的李勇脸

上满是笑意。正所谓“英雄所见略同”,北京天下星农投资发展有限公司创始人兼CEO胡海卿在亚果会上分享的是一个苹果的“破局”启示。在他看来,水果消费,除了好吃,更需要“灵魂”。“通过水果消费,引发消费者精神共鸣,吃水果,也是一种自我表达的方式。”基于这样的观点,胡海卿和团队强调“苹果承载着希望延安贫困地区民众早日脱贫、过上好日子的心愿”,将陕西当地苹果品牌命名为“陕陕的红心”。同时配合开展扶贫直播、扶贫摄影展,“点亮陕陕的红心,加我一个”公益活动等,赋予了陕西苹果更丰富的品牌内涵,即“灵魂”。

## 标准引发讨论

果业,一定程度是“无标”产业,但标准化,恰恰又成为了产业“向上攀登”的关键。标准该由谁来定?在过往的产业发展中,这好像是一个不需要被讨论的问题。供给端高标准生产,再寻找下游消费市场,似乎是一条行业默认的“真理”。但在“颜值经济”“卡路里经济”、消费升级、产业转型等背景下,经过业界多年的实践,标准问题成为行业需要直面的一个“痛点”。不少“果人”在琢磨,自己的水果究竟该卖给谁?稳定且持续增长

的需求市场,需要什么样的产品?某一品种水果,消费者到底反响如何?如何才能及时止损,舍弃不受市场欢迎的水果品种?供给端还是需求端,制定标准由哪个“端口”说了算?在万果商学院院长章明念看来,以销定产是个方向。“通过市场调研,制定一套能真正了解需求端的行业标准,为果农指明方向,能避免出现供应过剩现象。”章明念分析,果农种植往往根据经验,并没有真正对接市场信息来确立种植标准。“比如,如今销量最好的苹果,并不一定是个头大

的,很有可能是体型小巧、口感好的,因为这样的水果更方便食用和携带,更符合城市消费者的需求。”零售端的采购标准,主要考虑果子个头、甜度、新鲜度和口感。根据零售端的需求,供给端采取不同的种植方式,定级定价种植,因此,更容易做到优质优价。此外,零售端口的标准,也关乎产业链上中游的运输、储存、深加工等环节。过去,因果子需要长途运输,常常陷入早采早摘误区,影响水果口感。根据消费、零售端需求,倒逼水果的极限采摘时间,制定更合理的储运措施、包装方式

等,能更好保证水果风味。河北省梨工程技术研究中心主任张玉星同样关注“标准”。他认为,目前我国梨产业发展已基本成体系,但不同环节有各自标准、标准陈旧,云南可以深入了解周边国家梨进口需求,探索建立适合自己产业发展的标准,同时反馈需求信息,帮助全国的梨出口到东南亚国家。云南得天独厚的优势,加快自主知识产权品种的选育,联合国内外专家协同创新,让更多云南品种走出云南。对此,章明念认为,云南最大的优势或许并不是作为水果大量出口的生产地,而是作为水果科研基地。“云南的气候和地形条件,既适合开展果类品种研发,也十分适合做新品种的试验田,甚至可以作为新品种优质高产的风水宝地。”

## 出滇问路何方

云果出滇,到底怎样做?“果人”给出的答案不仅是让“果子走出云南”那么简单。根据《云南省水果产业三年行动计划(2018-2020)》公布的信息,云南水果种植面积居全国第10位,但产量在全国位居第16位。受地形地势影响,云南规模化产量水果受到了一定制约。但云果又具有品种丰富、上市时间“特早或特晚”等明显优势。基于此,在中国果品流通协会会长鲁芳校看来,云南水果要

出滇甚至出国,不仅要注重“出”,更要注重“进”。“在继续发挥优势的基础上,需要引进国内知名企业,在云南建立基地,走高品质、高效、绿色生态的出滇道路。”鲁芳校补充道,云果出滇,不仅要“团体配合”形成规模效应,更要注重“单打”。“褚橙模式值得借鉴。云南应关注如葡萄、石榴等单品果品的培育,不盲目追求让‘一片果子走出云南’,应先让有优势的‘单个果子先走出云南’。”

云南省农业科学院园艺作物研究所副所长马钧分析,纵观目前国际水果产业发展,水果自主知识产权问题受到极大关注。“目前,我国水果市场八九成的品种都来自国外。随着各国不断加大水果知识产权的保护力度,免费使用水果品种的时代可能会逐渐结束。”“在我看来,世界上每一种水果都能在云南找到一片适合生存的土壤。”马钧自豪地说,应利用

云南得天独厚的优势,加快自主知识产权品种的选育,联合国内外专家协同创新,让更多云南品种走出云南。对此,章明念认为,云南最大的优势或许并不是作为水果大量出口的生产地,而是作为水果科研基地。“云南的气候和地形条件,既适合开展果类品种研发,也十分适合做新品种的试验田,甚至可以作为新品种优质高产的风水宝地。”

## 云南“现代物流云”平台为上线做准备

本报讯(记者 韩成圆)记者从云南省商务厅获悉,近日,省商务厅召开了云南国际“现代物流云”综合信息服务平台上线测试运行会议,邀请平台开发方与我省物流及供应链代表企业交流对接,为平台上线做准备。现场,该平台开发方北京荣之联科技公司与云南建投物流、能投物流、欧亚铝业、昆明国际花拍中心等17家云南物流及供应链行业代表企业进行交流。北京荣之联科技公司详细讲解了该平台的开发目的、服务功能、操作流程等。省商务厅及平台开发方表示,希望各参会企业代表结合企业自身发展实际需求,对平台建设提出意见建议,从而进一步改进完善平台,面向社会及各类企业提供优良的一体化物流及供应链公共信息服务。平台开发方还提示相关企业及时完成用户注册,启动数据传输及填报相关工作。

## 眼从国:把“宝葫芦”送给八方客

传统七夕佳节,记者在梁河县采访到80后葫芦丝传承人眼从国。他有一个心愿:把“宝葫芦”送给八方客。眼从国是已故葫芦丝演奏家、制作大师喂德全的侄子,也是其弟子。在眼从国眼里,葫芦不仅是儿时动画片里的回忆,或是由葫芦制作而成的好看、好听的葫芦丝,更是帮助梁河县勐养镇帮盖村百姓致富的“宝葫芦”。“‘独乐乐不如众乐乐’,我家制作的葫芦丝很受认可,但要让葫芦丝实现产业化发展,需要更多人参与它的制作、传承。”6岁开始学习葫芦丝制作和演奏的眼从国,善于在传承父辈技艺的基础上大胆创新。他努力让自家“宝葫芦”名声越来越响的同时,更想让这个“宝葫芦”成为大家的宝贝。这些年来,眼从国带了不少学徒,其中大部分是当地村民。

更让他高兴的是,有越来越多的年轻人也加入到了葫芦丝的制作和文化传播中。在他的指导下,帮盖村生产出的葫芦丝音准、花色多、外观精美,深受葫芦丝爱好者喜爱。眼从国身体力行地兑现发展葫芦丝产业的诺言。他坚持传授技艺,并于2014年建立了眼从国葫芦源葫芦丝文化产业开发有限公司,以“公司+合作社+农户”的形式开始了葫芦丝产业发展之路。2018年,在政策和技术的扶持下,公司突破了葫芦丝原材料种植的瓶颈,在帮盖村建成了10亩葫芦良种选育示范大棚,年产50000多只葫芦。目前,该公司年产值超过45万元,为群众提供了更多就业机会,帮助大家共同富裕。“看,我们工作室背后的空地,正在建设葫芦丝演奏培训和表演的大厅。以后到帮盖村的游

客越来越多,我还要考虑建设民宿和其他配套设施呢。”眼从国信心满满地憧憬着村子发展的美好未来。眼从国说,今后还要努力培养更多葫芦丝爱好者,同时提高葫芦丝制作技艺,逐步打通周边市场,扩大产业规模,从而吸引更多葫芦丝爱好者和游客走进梁河、走进帮盖村。另外,开展“葫芦丝寻根之旅”项目,为游客提供葫芦种植大棚观光、葫芦丝制作体验、葫芦丝演奏学习等服务,将葫芦丝文化融入到梁河旅游发展中来,让帮盖村成为“葫芦丝名村”,让梁河的“宝葫芦”成为当地群众致富的“宝葫芦”、成为游客体验葫芦丝文化之美的“宝葫芦”。这就是眼从国想送给你的“宝葫芦”,里面有“致富经”“文化美”“旅行乐”!

本报记者 沈燕

留学在云南

## 有事找桐柏

说起“桐柏”这个名字,很多在昆明读书的老挝留学生都听说过,他是老挝留学生在云南的良师益友。桐柏目前在云南师范大学旅游与地理学院攻读地理语言学专业博士学位,同时担任云南民族大学老挝语外教一职。“经常接到同学们的电话,需要我带他们去办签证、换钱,或者是解决他们碰到的困难。有时候确实太忙,但又不忍心拒绝,大家都是远在他乡的同胞,我能做的就是尽自己所能帮助他们。”久而久之,“桐柏”这个名字在老挝留学生群体中一传十、十传百,大家都形成了“有事找桐柏”的习惯。桐柏到中国留学,源自一次偶然的机会。多年前,玉溪师范学院老师白碧波到老挝琅南塔省进行田野调查。白碧波在工作中遇到困难,得到桐柏的帮助,当时桐柏是老挝南塔师范学院自然科学系主任,两人由此结缘。白碧波回到中国后,建议桐柏到玉溪师范学院继续深造。在白碧波的帮助下,桐柏

来到中国留学。“我得到了很多好心人的帮助,中国人既友善又乐于助人。”桐柏刚到玉溪师范学院时,因学习需要一台电脑,但他带的钱不够。白碧波知道后,主动资助桐柏购买电脑。“用中国话说,白碧波老师就是我在云南遇到的贵人。”桐柏说。后来,桐柏凭借自身的刻苦努力,在培训班中脱颖而出,被选拔到中央民族大学语言学及其应用语言学专业攻读硕士学位。期间,他积极参加各类活动:2009年去泰国清莱府开展“泰国万佛乡阿卡族语言使用现状研究项目”,2011年去老挝开展“老挝克木族及其语言”项目,2012年去泰国帕瑶府开展“泰国帕瑶瑶族语言使用现状研究”。硕士毕业后,桐柏遵照老挝关于海外人才管理的有关规定,继续回到老挝南塔师范学院工作,担任自然科学系主任。2015年又来到中国继续攻读博士学位。本报记者 杨春梅 覃雪丹

开放快报

## 2019云南消费促进月活动启动

本报讯(记者 韩成圆)近日,云南省消费促进月暨苏宁易购以旧换新活动启动仪式在昆明市举行。活动由云南省商务厅和苏宁易购联合举办,从8月持续至12月,主要聚焦消费品质提升、普及绿色消费理念、推动绿色节能和智能环保家电销售等主题。活动期间,苏宁易购将联合各大家电品牌,在昆明市五华区试点基础上,面向全省推广家电以旧换新活动。此外,还将联合各大商贸流通企业,整合资源推出多种形式的优惠活动,惠及更多消费者。省商务厅相关负责人介绍,我省各级商务部门将积极组织家电企业和家电品牌参与活

动,促进高耗能老旧家电的换新淘汰工作。同时,将联合相关部门,督促企业严格按照国家相关补贴范围和标准推进工作,确保家电以旧换新活动严谨有序、便捷高效。之后,还将立足品质消费、绿色消费、智慧消费,整合区域内大型商贸流通企业,持续开展购物节、家电以旧换新、家电下乡等一系列活动,推动消费升级,激发经济增长活力。据了解,今年4月,昆明市五华区政府联合苏宁易购,在五华区100个社区启动了家电以旧换新活动试点工作。3个多月以来,累计吸引5000人次参与,实现销售额2000多万元。

## 老挝磨丁经济特区与成都国际铁路港牵手

本报讯(记者 伍平)8月1日,老挝磨丁经济特区与成都国际铁路港在老挝磨丁签署合作备忘录,双方将在物流通道、国际贸易、产能互补等方面加强合作,推进中老经济走廊建设。据了解,下一步双方将依托泛亚铁路中线、昆曼大通道,充分发挥成都国际铁路港及磨丁经济特区的通道枢纽作用,打通中国成都经昆明、磨憨、老挝磨丁至老挝全境、泰国的南向通道,完善中国西部联通东南亚各国的泛亚公铁多式联运网络。双方将以老挝

磨丁经济专区开发集团有限公司、成都国际铁路港投资发展有限公司为企业主体率先推动合作,并依托四川自贸试验区青白江片区、成都国际铁路港综保区、蓉欧铁路港经济技术开发区国家级经开区,联动开展招商引资、制度创新、宣传推介、跨境投资、跨境贸易、海外节点及海外仓建设等交流与合作。在此基础上,加强成都国际铁路港与磨丁经济特区的往来,在中老经济走廊建设的机制下深化两个重要平台的交流合作。

瞭望

## 第45届湄公河旅游论坛将在蒲甘举行

据缅甸《金凤凰》中文报报道,缅甸将于2020年5月在蒲甘举行第45届湄公河旅游论坛。据悉,大湄公河次区域旅游工作会议和湄公河旅游论坛依次在区域内各国举行。据缅甸酒店和旅游部介绍,蒲甘在不久前被列入联合国教科文组织名

单,在蒲甘举行2020年的湄公河旅游论坛是推动缅甸旅游业发展的好时机。论坛的举办不仅能促进缅甸旅游业走向国际市场,也将进一步扩大蒲甘在区域内的知名度,促进湄公河流域国家间的人文交流。本报记者 李恒强 整理

## 越南前7个月橡胶出口同比增4.5%

据越通社报道,2019年前7个月,在越南农产品出口呈下降态势的背景下,越南橡胶出口量和出口额仍在稳步上升。报道指出,越南工贸部进出口局发布消息,今年7月份,越南橡胶出口量和出口额分别达15万吨和2.11亿美元(约合14.91亿元人民币),环比分别增长了22.2%和20.9%,同比分别增长了

5.7%和12.5%。据悉,从年初至7月份,越南橡胶出口量和出口额分别为76.4万吨和10.5亿美元(约合74.18亿元人民币),同比增长8.2%和4.5%。今年7月,由于担心需求减少,世界橡胶市场的价格持续下降,因此越南国内的橡胶材料价格也呈下降态势。本报记者 舒文 整理

## 印尼将加快推动电动汽车业发展

综合印度尼西亚媒体报道,印度尼西亚内阁秘书处近日表示,印度尼西亚总统佐科签署了关于加快发展电动汽车业的总统条例,该国将把电动汽车作为优先发展产业,并计划出台相关商业战略。据介绍,佐科呼吁印尼地方政府采取对电动汽车销售进行补贴、停车免费、在公共交通领域推广使用电动汽车等措施,大力支持电

汽车业发展。同时,也希望通过发展电动汽车来应对印尼大城市的空气污染问题。据印尼方数据显示,印尼2018年国内新车销售115.1万辆,连续5年成为东盟第一大汽车市场。此外,印尼拥有丰富的用于制造电动汽车电池的钴、锰等资源,有望制造出成本低、竞争力强的电动汽车。本报记者 舒文 整理