

桥头观潮

品质云果 商机无限

——第三届亚洲优质水果产业链(云南)峰会侧记

本报记者 李吒 姚程程

近日,在第三届亚洲优质水果产业链(云南)峰会活动上,牛油果、软籽石榴、“阳光玫瑰”“夏黑”葡萄等优质云果,吸引不少采购商驻足。百果园、鑫荣懋、盒马鲜生、沃尔玛等300余家具有代表性的采购

商,与参展会的种植基地代表进行逆向采购洽谈,还对我省多个水果基地进行实地考察。

看云果、话云果、念云果,香飘四溢的云果,让八方来客频频点赞。



看基地,啧啧称赞

8月11日,由云南省商务厅指导、iFresh亚果会主办的第三届亚洲优质水果产业链(云南)峰会在昆明开幕。当天,种植商、批发商、零售商等120余家企业参展,果蔬业专家、种植商、供应商、服务商、机构单位代表等近千名嘉宾参与活动,30余位果蔬行业大咖现场分享、对话,共商后疫情时代下中国果业发展大计。

峰会主要包括主旨演讲、圆桌论坛、展览展示、产销对接、广东名特优品牌水果专场推介会和基地考察等内容。活动现场举行了云南省果园机械示范与流通中心成立揭牌仪式,多家企业进行战略签约。

种植基地的云果这么“热”,可不是没有缘由的。近年来,云南省委、省政府高度重视云果产业发展,以提升产品品质、产生品牌效应为云果发展的着力点,以“温果出国”“热果北上”作为云果抢占消费市场的发力点,促使云果种植规模不断扩大、绿色有机认证不断增加、品牌价值效应不断提升、经营主体不断壮大、产品结构不断优化、种植水平不断提高。

云南省民营企业家协会会长、云品出滇组委会主任花泽飞介绍,云果正在由单一品种向多品种方向发展、由粗放型管理向精细化管理方向发展、由主要注重产量向更加注重质量方向发展、由

为了让更多人发现云南的优质果品,助推云果产业发展,8月12日,iFresh亚果会“百亿果蔬采购中国行·云南站”启动,鑫荣懋、佳农、京东-7FRESH、叮咚买菜等百余家优质采购商及产业链企业,分三路来到会泽县盐

为了迎接采购商们的到来,会泽县娜姑镇盐业石榴种植基地的种植户胡先生早早跑到地里忙活。他激动地说:“我们这里种植的突尼斯软籽石榴,汁液香甜、颜色红润且耐贮存。今年那么多采购商来基地直采,能帮助我们的

相对集中统一的成熟期向错峰周年供应方向发展、由单一的鲜食向鲜食和加工协同供给的方向发展。

“热”云果需要“冷”思考。“疫情的发生,对传统果业带来的影响较大,但让现代果业发展提速增值,也让云南这片热土得到业界的广泛认可。云南生态环境优良,但也会出现季节性灾害天气,加上近些年来越来越严重的‘暖冬’现象等,都对果业栽培带来一定影响。”云南省农业科学院园艺作物研究所副所长、研究员、云南省园艺学会常务副理事长马钧说。

他认为,投资云果,无论有多少资金,都需根据自己的目标市场定位和对

石榴卖出好价钱。”

据会泽县盐业软籽石榴产销协会会长介绍,目前娜姑镇发展石榴种植达4.35万亩,今年约有3万亩挂果,有1.6万亩进入盛果期。

“这里的葡萄色泽不错,皮薄肉脆、高糖低酸、颗粒均匀,是高端水果市场的爆款。”在昆明兰露梦农业科技有限公司的禄果葡萄基地里,高品质的“阳光玫瑰”葡萄,让前来考察的采购商们啧啧称赞。

据基地相关负责人介绍,基地面积1980亩,葡萄健康美味的“秘诀”来源于基地编写了标准化葡萄种植流程,全程采用自有研发的有机肥料,进行土壤有

风险的把控能力,来确定发展的品种和规模,量力而行。同时,马钧也给出建议:多实地考察,按照生态相适应的原则,进行品种的选择;强化土壤有机化改良,注意水肥持续有效供应,保证果品品质;好的品种,结合好的技术保证和市场开拓能力,才能取得好的效益。

“果树生产是一个系统工程,专业的的事情需要专业的人去做,云南省农科院的专家可以为大家提供一些技术支持。”马钧笑着说。

“不同的植物对营养的需求是不一样的,要重视植物的营养,了解植物的营养规律,才能种出好吃的水果。现在肥料的利用率普遍只有30%左右,如何

机化改良。同时,还重视葡萄本身的营养,提高葡萄抗病性,在挂果期不使用任何农药。

“来看看植保无人机的工作现场。”采购商们举起手机拍个不停,有的还发了朋友圈,这就是同样热闹非凡的西双版纳丰获农业科技发展有限公司的“东试早”早熟柚基地。“东试早”柚肉质细嫩、水分充足、清香爽口,可谓柚子中的精品,且成熟期比其他品种提早1个月,是全国柚类中最早成熟上市的品种之一。

火红的石榴、美味的葡萄、香甜的柚子让采购商们爱不释手,不少采购商实地考察后,现场就达成合作意向,签下订单。

提高肥料的利用率至关重要。”云南省绿色有机食品产业协会执行会长兼有机肥专业委员会主任、云南金满田生物科技有限公司总经理张兵说,以科技为支撑,利用微生物技术来丰富土壤有机质,减少化肥、农药使用,可以保水保肥,大幅提升果品品质。

花泽飞谈到,为了培养优质高端云果,云南滇果产业发展委员会为全省16个州(市)“选品中心”和129个县城“电商产销孵化基地”、4000家种植基地、6万个合作社、100万本果农,落地实施标准化、产业化、科技应用、人才培养、数字化跟踪等服务,用科技助力具有高原特色的云南优质水果走向全国、走向世界。

消费者的钱袋子比起以往捂得更紧了,但是,品质好的水果仍然受到消费者的追捧,供不应求。我们能在疫情中找到商机。”本来控股集团副总裁、本来生活网总经理刘有才同样认为,云果发展有机可寻。

他说,只有优质商品才能弥补市场空缺,在这个紧要关头,谁能坚持品质、落实品质,谁就能抓住机遇、落实红利。刘有才介绍,品牌建设贯穿农业全产业链,这是助推农业转型升级、提质增效的重要支撑和持久动力。

“日前,国家提出要逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,包括果蔬在内的农产品供应成为重中之重。尽管疫情给各行各业带来了不同程度的冲击,消费者的钱袋子比起以往捂得更紧了,但是,品质好的水果仍然受到消费者的追捧,供不应求。我们能在疫情中找到商机。”本来控股集团副总裁、本来生活网总经理刘有才同样认为,云果发展有机可寻。

他说,只有优质商品才能弥补市场空缺,在这个紧要关头,谁能坚持品质、落实品质,谁就能抓住机遇、落实红利。刘有才介绍,品牌建设贯穿农业全产业链,这是助推农业转型升级、提质增效的重要支撑和持久动力。

“日前,国家提出要逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,包括果蔬在内的农产品供应成为重中之重。尽管疫情给各行各业带来了不同程度的冲击,消费者的钱袋子比起以往捂得更紧了,但是,品质好的水果仍然受到消费者的追捧,供不应求。我们能在疫情中找到商机。”本来控股集团副总裁、本来生活网总经理刘有才同样认为,云果发展有机可寻。

他说,只有优质商品才能弥补市场空缺,在这个紧要关头,谁能坚持品质、落实品质,谁就能抓住机遇、落实红利。刘有才介绍,品牌建设贯穿农业全产业链,这是助推农业转型升级、提质增效的重要支撑和持久动力。

历史在不断翻开新的篇章,而赤子的拳拳真心将继续闪耀传承。

本报记者 刘子语

70年·中缅胞波情深

真幸运!我们有了“心”希望

“初冬的昆明,我感受到阳光、温暖、绿色和生机。不久后,我也可以像海鸥一样自由玩耍。”2018年10月19日,来自缅甸固省的耶德娜钦在日记中写道。

耶德娜钦是“一带一路·胞波情”救助的第二批缅甸先心病儿童之一,正在云南省阜外心血管病医院等待手术。

当天下午,云南医生们为她实施了室间隔缺损修补术、主动脉瓣下隔膜切除术。“谢谢!”这是手术后耶德娜钦说的第一句话,这也是她唯一会说的中文。一缕阳光透过病房,耶德娜钦脸上露出了微笑。

2019年1月,康复后的耶德娜钦在“中缅情 合家欢”中缅新春联欢晚会上分享了自己的故事。“一出生,我就被确诊为复杂性先天性心脏病。在未接受免费手术治疗前,我都必须依靠药物控制病情,为了让我更好地学习生活,爸爸一边辛苦工作,一边带着我四处求医。”耶德娜钦说,在云南她得到了最好的治疗。如今生活逐渐恢复正常,她非常想念曾经帮助过她的医生们。

由中华慈善总会、云南省慈善总会、云南省阜外心血管病医院等联合组织的“一带一路·胞波情”先心病儿童救助行动”自2017年在缅甸实施以来,

很多像耶德娜钦这样的缅甸孩子,以及他们的家庭得到了帮助。

仰光儿童医院院长敏敏凯2019年12月跟随“一带一路·胞波情”先心病儿童救助行动”免费救助的第三批缅甸患儿来到昆明。他回忆,中方在机场为8个孩子及他们的家属准备了鲜花和御寒的披肩。“中国医护人员、工作人员对我们亲切关怀,像是自家人一样。”一些缅甸家长甚至流下了感动的泪水。

“我相信中国医生,他们一定会治好我们的孩子。”敏敏凯说,在缅甸有的孩子家长也曾心有疑虑,但是,到了昆明明显感受到中国医生付出的巨大努力,大家对他们都充满了信任。

“中缅先心病儿童筛查治疗合作项目让两国国民更加亲近,也让双方医护人员建立了深厚的友谊。”现在,敏敏凯每周都会和中国医生们沟通孩子们治愈回国后的情况,一起商量其他患儿的治疗方案。

“缅甸仰光儿童医院还有300多名先心病儿童等待手术治疗。”敏敏凯希望该项目不断开展下去,并扩大先心病筛查范围,让更多缅甸先心病儿童获得“心”希望。

本报记者 张莹琳

国际视线

新时期新机遇 中柬农业合作再升级

尽管新冠肺炎疫情给国际农产品市场带来空前的打击,但今年以来,中柬农业合作逆势上扬。香蕉、大米等柬埔寨特色农产品对华出口连续增加。近期,中柬完成双边自由贸易协定谈判,更为两国农业合作育新机、开新局增添动能。

近年来,随着“一带一路”建设推进,中柬农业合作不断升级。去年至今,接二连三传来好消息:2019年5月,柬埔寨香蕉首次出口中国;今年6月,“中国和柬埔寨关于柬埔寨鲜食芒果输往中国植物检验检疫议定书”交换仪式在金边举行,意味着柬埔寨芒果也拿到了出口中国的“通行证”。今年前5个月,柬埔寨大米对华出口与去年同期相比增长25%。当前,两国正在推进柬埔寨龙眼、火龙果、椰子、胡椒、燕窝、水产品输华检验检疫工作。

如今,随着中柬双边自由贸易协定谈判后续工作紧锣密鼓地开展,农业合作将加速。

对于柬埔寨来说,预计将有更多中国投资者看好其发展生态农业的环境优势和自由贸易协定签署后的政策红利而入驻当地,并助推柬埔寨农产品在产业配套、系列加工、运输物流等方面换档升级,进而提升柬埔寨出口农产品的附加值。尤其在受疫情影响、出口市场低迷的情况下,开拓新的增长点。

对于中国来说,随着国内消费者对优质热带农产品的需求量大增,“原汁原味原产地”的消费理念逐渐成为消费

新时尚,无污染、绿色生态的柬埔寨进口原产地农产品将会更多地进入千家万户。同时,入驻柬埔寨的中国企业以及在国内从事进出口农产品贸易的园区和企业,也可以有更大空间在双边农业合作中大显身手。

对于与柬埔寨地缘相近、人缘相亲的云南而言,无论是近期云南北斗农业与柬埔寨中国东盟农资商签署合作协议,实施“卫星+”应用示范工程,还是自去年起奥多棉芷省芒果协会与富民国家高原云果产业园开启战略合作,共同深耕产业和品牌,背后都传递着积极信号:中柬、滇柬农业合作之路越走越宽,保障供应链产业链稳定的区域经济发展之路越走越实。

不过,近期频频爆出的进口食品检出新冠肺炎病毒的案例再次重创了全球农业市场的流通。稳住中柬农业合作逆势上扬的利好局面,仍需各方驰而不息,久久为功。

对此,中柬监管部门要更加严格对农产品储存条件、产品质量、溯源管理等进行把关,在中国国内流通环节加大风险监控力度。从长远来看,柬方农产品业主和中资投资企业应在两国商务、交通运输等部门的指导下,做好中国市场精准对接和营销推广工作,避免出现产品滞销、物流不畅等问题。此外,“走出去”的中资企业应做好农业投资周期长、文化习俗融入、熟悉当地法律法规、人才和技术互补互配等方面的充分准备。

本报记者 王欢

对话

腾讯集团副总裁、腾讯研究院院长司晓:

云南发展新基建 产业生态最关键

“新型基础设施建设这一概念的提出,是全球新一轮科技和产业变革方兴未艾的时代背景下,国家做出的重大战略选择,也为云南实现高质量发展带来了新机遇。”

近日,腾讯集团副总裁、腾讯研究院院长司晓接受记者采访时,就云南如何在“十四五”规划编制过程中,结合实际优化发展新基建的顶层设计和政策举措,推动实体经济与数字经济深度融合和创新发展的课题进行了深入阐述。

记者:回溯过往,每一次产业革命的兴起都伴随着配套设施的发展。当下的新基建与产业变革有怎样的关系?

司晓:总结历史可以发现,基础设施建设是产业变革的必要条件,因此新一轮科技和产业变革同样离不开新基建。

近10年来,国家的政策方向由信息化和工业化融合、“互联网+”战略逐步提升和升级到数字经济、产业互联网等领域,尤其是近几年密集出台的互联网政策,正在新基建、数据要素、产业互联网等方面形成推动数字经济发展的政策协同框架。在这样的条件下,谁能及时抓住机遇,谁就能获取先发优势。

记者:作为传统农业省份的云南,在发展新基建中,具备哪些基础?面临什么挑战?

司晓:虽然云南的工业化和信息化发展相对而言不算靠前,但在新一轮产业变革加速演进的背景下,云南较早地提出“数字云南”和“云上云南”发展规划,持续加强信息基础设施和产业互联网建设,快速推进“一部手机”系列产品以及公交地铁乘车码、数字医疗、在线教育等服务,为发展新基建奠定了良好基础。同时,云南所处的地理位置以及“一带一路”建设和面向南亚东南亚辐

射中心建设的深入实施,也给发展新基建提供了重要的区位优势 and 开放优势。

不过值得注意的是,虽然近几年云南数字经济发展不断提速,但与广东、浙江等发达省份相比仍存在差距。根据腾讯研究院测算数据显示,云南在与新基建密切相关的信息传输、软件和信息技术服务等数字基础设施方面的投资还有不少增长空间。

记者:云南加快新基建发展,应该注意什么?

司晓:第一,加快新基建政策的落地实施。按照已发布的全省推进新基建实施方案,建立统一规范的协调机制、动态考核与管理体系,紧紧围绕重点领域“精准滴灌”,并制定协调配合的产业政策体系。

第二,加速扩大新基建的应用领域。要高度重视信息基础设施投资,推动交通、能源、物流等传统基建的数字化转型升级,在政府、文旅、金融、城市等具有特色的行业领域中总结和推广具有可复制性的解决方案。

第三,持续优化新基建的投资结构。坚持构建政府引导和市场主导相结合的投资模式,全面实施市场准入负面清单制度,厘清新基建不同领域和技术环节的产权属性。

第四,高度重视新基建产业生态建设。要构建多层次联动、上下游企业协同发展的产业互联网平台,积极开展新基建试点示范工作,搭建“政产学研金”六位一体的平台载体,加快构建创新生态体系。

第五,深度优化新基建发展的营商环境。要继续推进简政放权和“放管服”改革,探索构建适应新基建特点的监管框架,推动新基建投资项目的全流程线上审批,提高工作效率。

本报记者 朱海

“新冠肺炎疫情的发生,让我们意识到农产品流通环节亟须改变,我们可以运用能提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系来倒逼流通变革,改变农产品流通环节,让其向标准化、品质化、智能化等方向全面升级。”农特集团有限公司总裁、汉森供应链集团董事长黄刚说,流通对果业发展至关重要,而另一个重点则是流量。“借助互联网、高铁、快递物流,县域经济发展将迎来全新商机,各县打造自己的青年互联网团队,邀请互联网大咖,

利用多个社交平台推广农产品来获取流量,同时举办线下产销大会等活动赚取新的流量,倒逼产业升级变革。”

“疫情后消费者更加注重果品品质,对VC含量丰富的水果需求不断增加;消费场景重构,电商拓宽了货品流通渠道,获得迅速发展,线上线下进一步融合;进口水果的减少给予了更多国产水果填补市场的机会。”iFresh亚果会创始人蔡剑非说。

“抓住机遇,顺势而为。云果要更加注重标准化和商品化,加强包含选种、

种植、分选、包装等各环节的产地供应链打造。对比一般水果,品牌水果源于自身具有的价值,价格波动更小。”蔡剑非说,努力做到保证果品品质稳定、货源稳定、营销到位,以及有完善的产业链做支撑,这些才是有助于打造好云果品牌实实在在的方法。

“日前,国家提出要逐步形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局,包括果蔬在内的农产品供应成为重中之重。尽管疫情给各行各业带来了不同程度的冲

侨榜样

南侨机工罗开瑚:百岁老人 赤子情深

8月20日下午,昆明。

记者到刚过完104岁(虚岁)生日的南侨机工罗开瑚老人家里,看到子女们和他围坐在一起,有说有笑,其乐融融。

“爸爸,我要去接孩子了。”大女儿罗方玉准备出门。“你这是有新任务了呀。”罗老的话把大家逗乐了。

这一刻,他就是一个安享天伦之乐普通老人。然而,那些出生入死的峥嵘岁月,静静地刻在老人脸上深深浅浅的皱纹里,显而易见。

罗开瑚1918年出生于海南文昌,年少时就到南洋谋生。

抗日战争期间,作为物资运输生命线的滇滇公路急需汽车司机和修理人员,华侨领袖陈嘉庚先生号召华侨中的年轻司

机和技工回国。满腔热血的罗开瑚积极响应,专门自己出钱学习了开车。

1939年7月,他参加第8批南侨机工服务团回国。

那时的滇滇公路是九死一生的战场,头顶上是狂轰滥炸的飞机,车轮下是曲折艰险的山路,罗开瑚和数以千计的机工战友义无反顾地将青春热血抛洒其中。

抗战胜利后,他留在国内,在昆明工作、生活。

罗老性格豁达开朗,每次家里来客人,或是邀请他外出参加南侨机工的活动,他总是特别高兴。

现在老人的眼睛和耳朵不如从前了,和人交流也有困难。大家说话时,他只是静静地坐着、看着。但是,只要提起与南侨机工有关的人和事时,原本倚在沙发上的罗老便坐直了身子,一句一句慢慢地说着,眼里有光。

“国家兴亡,匹夫有责。”每当有人对他的选择不解时,罗开瑚都这样回答。他说,在那山河飘零、民族危亡的关头,哪还能管个人的安危和荣华富贵。面对危险将生死置之度外,面对荣

