

采购商走进奉贤田头“相亲” 桃梨上市前，产销双方先在产地握手对接

□文/记者 张红英 摄/杜洋域

近日，由奉贤区农业农村委员会和上海农业展览馆共同举办“2019上海地产品直销展”同期活动——采购商奉贤产地行活动。百果园、两鲜网、清美鲜食、两鲜网、叮咚买菜等31家采购商来到奉贤黄桃、庄行蜜梨主产区进行实地考察，并与当地的黄桃、蜜梨种植户、合作社等生产方进行面对面的坦诚交流。这样的有效对接，既让产销双方有了良好的沟通和了解，掌握到了市场两端的第一手信息，更为今后进一步的洽谈合作创造了机会。

解决“卖难”， 生产方期盼销售新渠道

奉贤黄桃、庄行蜜梨，是奉贤区的两大特色农产品，均为国家地理标志产品。“奉贤黄桃之乡”青村镇，已有近40年的黄桃种植历史，目前拥有8000余亩的种植规模。盛产蜜梨的庄行镇，则种植有4200多亩庄行蜜梨，种植时间最早也要从上世纪末算起。

七八月份，即将迎来黄桃、蜜梨的上市期。黄桃和蜜梨的采摘期都不长。在将近20天的时间里，要把达到上市标准的数千吨成品桃梨成功销售出去，对于奉贤的生产方来说并非易事。以黄桃主产地之一的青村镇工农村为例，该村共有800多亩黄桃面积。村支书坦言，去年村里的合作社努力销售出了5万斤黄桃，但对于全村120万斤的总产量来说还是杯水车薪，大部分的黄桃仍然需要依靠种植户通过老客户

资源直销或者批发、零卖等传统方法来进行销售。因此，在当天活动的对接会环节，与会镇、村干部和合作社代表都表达了一个共同的心愿——迫切希望为种植户开拓新的销售渠道，帮助果农解决“卖难”，提高他们的经济收入。

果品销售问题，一直颇受多方关注。奉贤区农业农村委相关人员介绍，他们通过多种渠道为奉贤地产优质农产品造势，扩大奉贤黄桃、庄行蜜梨等的影响力，进而带动其销售。去年8月，奉贤区委书记庄木弟更是当起“店小二”，在庄行镇果农村口搭起的“订货会”上为奉贤果农吆喝卖蜜梨、黄桃。许多合作社、种植户等生产经营主体也在积极尝试销售新方式。对接会上，黄桃生产基地位于解放村的上海岱柏农产品产销专业合作社销售负责人介绍说，他们在四五年前就开始与采购商的对接合作，通过对种植品种、种植技术、包装分拣等环节的优化和把控，保证了黄桃产品的好品质，几年下来，该合作社已与诚实果品、顺丰速运等采购商建立起了良好的合作关系。他们希望能通过此次对接会，获得更多采购商的销售助力。

坦诚交流， 采购商提问频频显诚意

此次采购商奉贤产地行活动，承办单位上海万耀易鲜会展有限公司(万果风云会)利用其多年来深耕水果行业所积累的资源优势，吸引了众多采购商与奉贤的桃梨生产方握手相识，也为更多的合作社和种植

奉贤黄桃、庄行蜜梨，是奉贤区的两大特色农产品，均为国家地理标志产品。

近日，31家采购商来到奉贤黄桃、庄行蜜梨主产区进行实地考察。

产销双方的有效对接，不仅让他们掌握到了市场两端的第一手信息，更为今后进一步的洽谈合作创造了机会。



户与采购方的产销对接提供了一个很好的沟通平台。

活动当天，采购商们实地考察了5个黄桃、蜜梨生产点位，对奉贤黄桃、庄行蜜梨这两个地产优质农产品有了一个初步的直观了解。现场考察之后的对接会上，交流气氛热烈。“你们的果品好，究竟好在哪里?”“如果需求量大的话，你们在产品品质和持续供应上如何保障呢?”“价格不是我们最敏感的问题，你们支持物流‘一键代发’吗?”在听取了奉贤生产方关于产业概况、种植技术、生产经营等方面的介绍之后，采购商们向合作社、种植户代表抛出了一个又一个实实在在的问题，并坦率交流各自对基地考察情况的感受和对同类产品采购需求及标准、果品质量、包装要求、运输要求等方面的情况。产销双方均表达出了愿

意进一步深入了解的合作意愿。不少人在会后纷纷留下微信、电话联系方式，相约下一次继续洽谈。

此前，上海农业展览馆已成功组织一次采购商金山产地行活动。他们希望通过组织类似的活动，为产销双方搭建宣传和推介平台，激发起生产和采购双方的更高积极性，进而通过更精准更有效的组织对接，畅通产销渠道，让更多地产优质农产品顺利走向市场。

采购商产地行活动，就好比是一场“相亲会”。市农业农村委产业发展处相关负责人表示，政府可以充分发挥服务功能，通过搭平台、建桥梁，做好供需双方的“红娘”，推进地产优质农产品产销对接，培育和打响一批上海地产农产品品牌，更好开展“绿色田园”工程建设。

在浙江德清的洛舍小镇 中国农民造出了世界一流的钢琴

□记者 王平

浙江德清，洛舍小镇，如果没有钢琴，这里或许还只是浙北一片普通的宜居乡村。

秀美的山水仿佛为洛舍人的头脑里注入了丰富的想象力，他们硬是把传统的木匠手艺与殿堂级的钢琴勾连在了一起，谱写了一段乡镇企业的产业传奇。

传奇的原点始于一个叫王惠林的木匠，1984年他偶然在上海看见排着长队买钢琴的人，这个在王惠林眼中只是个“大一点的木头盒子”竟然如此抢手和价值不菲，让饱受穷困之苦的乡村木匠“头脑发热”，他举自己的全部之力辗转找到了上海钢琴厂，用每月300元的工资和1万元的保证金挖来了4名技工师傅，要知道那可是在人均生活费每天一毛钱的年代。此事当时还引发了巨大争议，经媒体报道后，上海市委和浙江省委的主要领导都进行了批示，最终由国务院国家科委拍板定调：“人才流动，利大于弊，方向正确。”才平息了风波，被当时上海钢琴厂开除党籍的技工师傅在浙江又恢复了党籍。

如今生产钢琴所需的一万多个零部件在洛舍都能找到，这里年产钢琴5万台左右，占全国七分之一，年产值超过5亿，是“长三角最大钢琴制造中心”。拥有“洛舍钢琴”区域商标，以及一批省、市著名商标和企业，产品出口欧洲、东南亚等几十个国家和地区，并形成了独特的区域产业发展集群，就像他们歌里所唱的那样：“我们是钢琴之乡，我们



是乐器之王……”

这是一段由中国农民创造，被写入美国MBA教材的产业奇迹。

洛舍的钢琴从简单的装配开始，逐步发展壮大，目前已形成了集设计、制造、销售、培训、演出、文化于一体的完整产业链，全镇90%以上的人口参与其中并受惠，“嫁女儿的陪嫁都是高品质的钢琴。”

近年来洛舍钢琴抱团参加上海、法兰克福、广州等各种乐器展，相继成功举办十届钢琴文化节，琴声响彻杭州钱塘江、上海黄浦江、香港香江、澳门濠江。

另据记者了解，德清县已规划680亩土地建设“钢琴小镇”，园区一期A区块70亩8万平方米标准厂房已建成，14家钢琴企业入驻，预计项目建成投产后可年产13万台钢琴及部分配件，年产值15.7亿元。在上海枫泾举行的“长三角老字号品牌路演汇”活动上，浙江乐韵钢琴有限公司与上海钢琴有限公司进行了战略合作签约，将在生产制造、品牌推广、市场开拓以及钢琴工业旅游、钢琴对外文化交流、赛事举办等多个领域融入长三角一体化，实现了更高质量的新发展。



“锦”字系列黄桃受青睐 上海农科院助力蒙阴脱贫攻坚

□记者 曹佳慧

在山东省中南部，沂蒙山腹地、蒙山之阴，有因盛产蜜桃而闻名的中国蜜桃之都——蒙阴。

仲夏六月，正是蒙阴最热闹的时候，也是蒙阴果农最忙碌、最甜蜜的时候。位于蒙阴县莲汪崖村的果品交易市场内，蜜桃、黄桃、油桃个个色泽艳丽，等着来自全国各地的客商们挑选。这其中，就有上海市农科院培育的“锦香”黄桃，果型饱满诱人，散发着甜蜜的香气。

为了深入了解上海市农科院“锦”系列黄桃品种在蒙阴县的推广应用情况，日前，上海市农科院纪委书记吴乃山，林果所所长、国家桃产业技术体系岗位专家叶正文，副所长张永春等一行前往蒙阴县考察调研。

山东蒙阴是革命老区，93%的国土面积为山地，曾经是沂蒙山区的深度贫困县。20世纪80年代开始试种鲜食桃。1993年，蒙阴开始引种上海市农科院培育的晚熟黄桃“锦绣”；2006年以来，又引进“锦春”（早熟）、“锦香”（早熟）、“锦园”（中晚熟）、“锦花”（晚熟）等不同成熟期的鲜食黄桃品种。

经过30多年的艰苦创业，今天的蒙阴县蜜桃种植面积达到65万亩，年产量23亿斤，成为我国名副其实的产桃第一大县。而在蒙阴这个巨大的市场上，以“锦绣”“锦香”为代表的“锦”字系列黄桃脱颖而出，深受消费者和客商青

睐，也为当地果农带来了巨大的经济收益。据蒙阴县果业发展服务中心主任张茂玲介绍，目前全县“锦”字系列黄桃种植面积近10万亩，年产值18亿元。其中单单“锦绣”黄桃种植面积就达5万亩，20多年来，一直是蒙阴黄桃的主栽品种之一。

“‘锦香’黄桃虽然需要人工授粉，但后期不用疏果，很受果农欢迎。”在果品交易市场里，叶正文指着成堆的黄桃向考察团介绍。在这里，一斤“锦香”黄桃的批发价在8到10元。记者看到，市场里不少果农都在销售“锦香”黄桃。今年虽然产量略减，但因其优异品质，果农们仍能卖出好价钱。

叶正文告诉记者，蒙阴的气候环境特别适合培育高品质的黄桃。此前，他每年都在蒙阴开设种植技术培训班，帮助果农克服种植困难，提高种植技术和水平。2010年以来，叶正文又带领国家桃产业技术体系岗位专家团队与蒙阴万华食品有限公司紧密合作，研发的桃采后保鲜及长途贮运技术助推蒙阴蜜桃走出国门，远销东南亚、中东、北欧等地区，拓宽了蒙阴蜜桃的国际市场。

考察活动中还举行了“上海市农业科学院蒙阴黄桃试验站”揭牌仪式，今后，上海市农科院和蒙阴县将加强院地合作，在品种推广、鲜桃冷链物流技术推广等方面的合作交流将更加紧密，助力精准扶贫、乡村振兴。