

上市量少预定火爆
头鲜南汇水蜜桃开吃

预计今年总产量减少、
售价与去年持平

记者 谢克伟

晨报讯 “早熟‘南汇水蜜桃’品种‘加纳岩’和‘旭露’140元一盒；桃重4两左右一盒10斤；桃重4.5两左右一盒12只；桃重5两以上一盒8只。”

甜蜜蜜、汁多多，皮薄红润、肉质细腻、入口即化……初夏暖风吹进申城时，上海市民盼望已久的“南汇水蜜桃”来了！今年首批“南汇水蜜桃”现已开吃，头鲜上市两个早熟品种“加纳岩”和“旭露”。预计今年“南汇水蜜桃”总产量减少，售价将与去年持平。

据悉，“南汇水蜜桃”于上世纪90年代初在当时的浦东南汇地区培植，经过30年的繁育，现已成为上海知名品牌。“南汇水蜜桃”于2005年获国家地理标志产品，并在去年获准筹建首批国家地理标志产品保护示范区。

浦东新区农业技术推广中心顾志新科长透露，今年浦东新区种植“南汇水蜜桃”2.6万亩，与去年基本持平。首批主要上市两个早熟品种“加纳岩”和“旭露”，中晚熟品种包括“大团蜜露”“新风蜜露”“湖景蜜露”等近10个品种，其中中晚熟品种上市量占总上市量八至九成。上市期从6月中旬一直持续至9月初。

今年在桃子授粉期3月底、4月初，雨水少、天气较暖，水蜜桃长势较好。但今年因为疫情，前期缺人手管理，部分桃农错过了人工授粉时间，导致“大团蜜露”“川中岛”等部分品种减产，预计今年“南汇水蜜桃”总产量将有所减少。

据了解，“南汇水蜜桃”早熟品种“加纳岩”和“旭露”个大、皮薄、肉细，糖度达到12至13度，最高糖度达到15度。今年“南汇水蜜桃”早熟品种总种植面积不到30亩，亩产2500—3000斤，所以上市后非常抢手。

上海松蔓果蔬专业合作社今年“南汇水蜜桃”种植面积120亩左右，其中早熟品种“加纳岩”和“旭露”种植面积3亩左右，估计6月份上市量4至5吨。

松蔓果蔬总经理宋利华告诉记者：“由于早熟品种上市量少，加上四五月份市民宅家吃到的水果品种不多，因此他们的早熟水蜜桃‘加纳岩’和‘旭露’一开始预售就被热订，目前超过七成已预订。”



早熟品种加纳岩 受访者供图

七浦路服装店陆续开工：批发难做先争取零售，囤的春装当秋装卖

「希望生意慢慢恢复，一切都好起来」

晨报首席记者 谢 贇

“进来看看好来，我们夏天的衣服都到了。”上周末正式开工，凯旋城韩国馆一楼服装店Fang的老板娘刘女士用最快的速度将新进的夏装上架布置好，把店里留着的新款春装全都搬回了家，打算8月秋装上市的时候再摆出来。

新染了头发、画了全妆、戴上了“金算盘”的吊坠，在服装店射灯的光线下，老板娘光鲜亮丽得如同一名招牌模特。“既然开工了，精气神也要一起开工。”

开工后立即“春夏交替”，积压春装打算当秋装卖

“如果你去年这个时候来，我这里肯定全是堆满的，衣服下摆都要翘起来的。”刘女士抬起手臂对着店内画了一个大圈示意。如今这个“圈圈”里，挂满了夏装的衣架上，只有些零零散散、还未拆封的服装。

因为没有“扑扑满”的感觉，这家服装店看上去已经不太像是批发店，根据服装色系排列组合布置过

后，和精品服装店的差距似乎都小了不少。

上周末回到店里，刘女士第一时间就进行了“春夏交替”，店里几乎找不到一件长袖外套，挂着的是她上周进的所有薄款夏装，总价大概6万多元。非常时期，“大手大脚”惯了的她也不得不“收”一点：稍稍控制成本，一边开工做生意，一边再观望一下形势。

那被“替”下来的春装怎么处理呢？刘女士的选择是：先堆在家里。进入夏天后，销售偏厚重的春装，实在是一件影响顾客心情的事，还不如干脆等到了8月秋装上市，再一同摆出来展示。

“稍微懂行一点的肯定也看得出来是过季款，卖不出3、4月份的价格。不过今年情况特殊，我们只求少亏一点就行，赚一点是一点嘛。”

批发生意难做，重点放在了零售上

店里货品数量不多，老板娘就在陈列布置上多下点功夫：粉白色系的全都在右手边，深蓝、浅蓝色略略岔开，最有夏日小清新感觉的绿色系被摆在了门口。没一会儿就有两位结伴而来的女生停下了脚步打量起了一条绿色小碎花的连衣裙。

“进来看看好了，我们夏装都是上个礼拜刚刚进的。”新染了头发、画了全妆、戴上了“金算盘”的吊坠，在服装店射灯的光线下，老板娘光鲜亮丽得如同一名“活招牌”。

刘女士说，近年来七浦路的主

要客户群体已经慢慢向长三角一带的经销商倾斜，平日里每天都能看到一辆辆大巴车开过来，又带着大袋大袋的衣服驶离。如今人员来往出入不便，批发生意难做，她便将重点放在了本地零售上。“我们每天都有开单，不过和以前肯定是不能比的，比如有的女生以前一买就是7、8件，现在买1、2件的会比较多。”

七浦路服装市场的店铺基本都是从上周起陆续开工，同行们尚未全部回来，顾客回归的速度可能还

要再慢一些。因此，对于刘女士而言，不算其他开支，一年30万元的房租就是摆在眼前的头等大事。毕竟，自3月7日起就基本暂停营业的服装店几乎已经3个月没有收入了。

谈及此处，刘女士的心态还算平稳。经过协商，虽然凯旋城暂时没有减免租金的政策，但已经承诺将租赁合同的期限免费推迟3个月。“大家都不容易，能有一些优惠也是好的。希望情况能尽快稳定下来，生意慢慢恢复，一切就都好起来了。”

七浦路服装店陆续开工，又见熟悉的黑色塑料袋

记者20日走访了七浦路服装批发商圈，相对兴旺、新七浦之类的老牌批发市场，圣和馆、韩国馆等年轻一些的商场开业商铺更多，上新比例也更高一些。

不过老牌市场也依然有忠实顾客前来捧场，新七浦服装市场正门前，记者就遇到两位中年女士边端着手机扫场码，边向门口的保安询问：“店开了么？4楼和5楼的呢？”得到肯定的答复后，她们出示了扫码结果，兴冲冲地往商场里走去。

走在狭窄的过道上，不断能看到两边摆在店门口的衣架上打

出的“25元”、“清仓价”的标签。店老板和顾客讲价讲出了苦口婆心的架势：“以前这一件我至少卖你200块吧？现在你等于买一件送两件。”说完又似自嘲地摇摇头，“过去我好像也是这么做生意的，但这回是真的不求赚了，多清些库存也好的。”

也有零售店老板前来进货，熟悉的黑色塑料袋又“重出江湖”。朱先生在浦东有个沿街小铺面，疫情前至

少一周要来七浦路3、4次，听说批发店陆续开工，便第一时间赶了过来。他向记者直言，“黑色塑料袋”肯定是没有以前“装得满”了：“服装和其他产品不一样，时间过了就是过了。他们最近去拿货，上游市场夏装已经收尾了，选择余地不大。再等等吧，秋装上市的时候希望能好起来。”



图片/晨报首席记者 谢 贇 制图/张继