

锁鲜保质!

荔枝冻眠锁鲜技术助力产业升级

茂名晚报讯 记者 赖碧怡 在近日热播的电视剧《长安的荔枝》中主人公李善德为荔枝保鲜愁眉不展的情节,再次引发观众对荔枝保鲜这难题的关注。而在现实里,现代农业正以创新科技改写这场与时间的赛跑,努力实现“冻住一口鲜甜”的美好愿景。6月17日,高州市鉴河生态农业发展有限公司举办了一场“适合荔枝规模化保鲜技术”成果应用推广培训活动,在这场活动中,我们欣喜地看到了荔枝保鲜技术取得了重要突破。

成果丰硕 荔枝冷藏保鲜能超25天

荔枝是享誉中外、闻名遐迩的岭南佳果,是茂名最具特色和优势的“土特产”之一。当下,茂名白糖罂、妃子笑荔枝已临近销售尾声,但在鉴河生态农业公司的冷库中,却仍有大量新鲜的白糖罂、妃子笑荔枝不断出库。

“这是6月9日采摘的白糖罂荔枝,经过一个星期的保鲜,荔枝依旧能叶嫩果红,新鲜如初。”在参观冷库时,高州市鉴河生态农业发展有限公司总经理梁柱向与会嘉宾介绍道,引发大家连连赞叹。

据了解,茂名职业技术学院车文成科研团队研发出的荔枝保鲜技术在高州市鉴河生态农业发展有限公司成功落地,保鲜效果显著。该技术通过自

研的荔枝保鲜袋,结合精准控温控湿技术,实现了荔枝冷藏保鲜超25天,出库后室温条件下,荔枝的果色、果味、糖度、口感等品质指标的变化与新摘果的变化基本一致,无突变现象,常温货架期可达48小时。商业化应用表明,该研究成果可延长荔枝鲜果销售期20天,可延长荔枝采收鲜果加工烘干期30多天。

该成果于2022-2024年已在鉴河公司实施了商业化应用,实现了250多万元经济效益。今年成果继续在鉴河实施更大规模商业应用,有望为荔枝产业带来更可观的经济收益。

惠农利农 荔枝保鲜助力产业发展

这一荔枝保鲜技术不仅满足了消费者对新鲜荔枝的需求,同时为荔枝深加工的生产提供了优质原料。在培训会上,嘉宾们品尝到了用保鲜后的荔枝制成的果干,其水分充足、果味香甜、颜色鲜亮,口感极佳,赢得了大家的一致赞誉。

车文成教授介绍,团队多年来与肇庆曼源纺织有限公司紧密合作,由该公司负责研发特制荔枝保鲜袋。荔枝保鲜的关键技术创新点在于特制荔枝保鲜袋与冷藏保鲜冷库技术的完美结合,使荔枝处于一个稳定的半冬眠状态,从而有效延缓荔枝的衰

老过程。

在温度控制方面,该技术要求精准把控冷库的温度和湿度。在荔枝冷害临界温度基础上上浮1-3℃的条件下,创造高温温和的冷藏保鲜环境。荔枝采摘后,首先进入预冷阶段,采用无膜超细绒毛布袋包裹荔枝筐,置于预冷冷库中,可快速降温并减少荔枝呼吸水汽积存,避免荔枝果皮出现液体水,同时防止强循环风导致的风伤及果皮失水变色。

而在长期低温贮藏阶段,则采用有膜超细绒毛布袋包裹,配合湿度干爽冷藏技术。经预冷后的荔枝更换为有膜超细绒毛布袋,利用有膜超细绒毛布袋的保温和超强吸、放水功能,创造温湿度稳定的微环境,使荔枝果皮干爽无液态冷凝水,有效抑制细菌繁殖,延长荔枝休眠状态。

“在荔枝保鲜超25天的条件下,仍能保持本色、原味,这为荔枝出口国外提供了极大优势。”车文成教授介绍,目前鉴河农业公司即将出口一批荔枝至海外,让海外的朋友也能品尝到来自茂名的新鲜荔枝,感受岭南佳果的独特魅力。



扫一扫
看视频
黄宇彬 制

金塘桂味红 助农“荔”先锋

金塘镇举办荔枝推介活动打通洪山桂味产销全链条



现场直播销售荔枝。茂名晚报通讯员黄林明 摄

茂名晚报讯 记者陈琴 通讯员黄林明 邱秋梅 为进一步提升金塘镇荔枝的知名度,增加村集体和村民收入,助力乡村振兴,6月17日下午,“金塘桂味红,助农‘荔’先锋”桂味荔枝推广活动在茂南区金塘镇洪山村举行。活动以荔为媒、以节会友,通过强村公司搭台,全方位展示金塘镇洪山桂味荔枝的独特魅力,全力推动产销对接,助力乡村振兴与村民增收。

全链赋能 签约合作筑牢产业根基

活动现场,签约仪式成为一大亮点。洪山村强

村公司茂名市洪狮心农业发展有限公司与茂名市誉发印刷包装有限公司、顺丰快递金塘营业点、直播带货团队、线下大宗采购代表、乡村振兴帮扶组团单位签署合作协议。此次合作覆盖包装设计、冷链运输、品牌推广、线上销售等全链条环节,为洪山桂味荔枝构建起从“枝头”到“舌尖”的完善服务体系,为产业发展夯实根基。

同时,现场还进行产品展示、试吃、优惠促销等,直播团队在指定平台开启现场直播带货,镜头里饱满多汁的洪山桂味荔枝引发网友热情抢购,助力“金塘桂味”加速走向全国市场。

四百年古荔 从“肩挑叫卖”到“云端畅销”

据了解,洪山村种植荔枝已有400余年历史。如今,洪山荔枝种植面积达4000亩,每年产量约800万斤,其中桂味荔枝种植2200亩,产量约550万斤。当地独特的土质与温润的气候,孕育出皮薄肉厚、清甜多汁的洪山桂味,其果红肉白,带着桂花的清香,口感清爽,深受消费者喜爱。

“过去父辈们靠肩挑背扛沿街叫卖,或是等着收购商上门,销路窄、价格低;现在好了,网络平台和直播带货让荔枝搭上电商快车,卖到了北京、上海,甚至更远的地方!”村民的感慨,折射出销售模式的革新为产业带来的蜕变。新型销售渠道不仅拓宽了市场,更让荔枝树真正成了村民的“摇钱树”,鼓起了乡亲们的“钱袋子”。

政企联动 当好助荔路上的“四员”

强村公司负责人梁远清表示,以强村公司为媒介,搭建产销对接平台意义重大。通过整合包装、品牌、运输、直播带货团队等资源,既能提升洪山桂味的知名度,又能降低包装、运输等成本,提高网络平台销售比例,为村民创造更大效益,保障果农收入,助力洪山村桂味荔枝走出“枝头”走向全国。

“台风过后,我们第一时间帮果农对接销售渠道,绝不让一颗好荔枝烂在树上!”金塘镇党委书记谭国卫介绍,台风“蝴蝶”过后,金塘镇党委、政府迅速调整工作重心,聚焦“打通销路、提升价值、擦亮品牌”三大目标,以实干担当为果农当好“服务员”。一方面,多管齐下打通销路,支持果农“触网”销售,联络大商超、水果连锁、批发市场,组织专场推介会,促成大宗订单等;另一方面,用心擦亮品牌,做实服务保障,让果农卖得安心,卖得放心。未来,该镇党委、政府将继续当好助“荔”销售的“联络员”“代言人”“守护者”“服务员”,倾尽全力帮果农把荔枝卖出去、卖出好价钱,让“金塘桂味”的牌子更加响亮。