

# 广东、福建、广西、海南四省(区)荔枝龙眼产销优秀代表 共探中国荔枝龙眼“攻守道”

茂名日报社全媒体记者陈琴 通讯员戴玉仪 李艳玲

## 圆桌派——荔枝龙眼“攻守道”



圆桌派对话精彩展开。茂名日报社全媒体记者李颜东 摄

4月28日下午,在2026荔枝龙眼产销对接活动中,聚焦全产业链高质量发展,以“中国荔枝龙眼“攻守道””为主题的圆桌派对话精彩展开。来自广东、福建、广西、海南四省(区)的荔枝龙眼产销优秀代表登台,从精细化生产、出口拓市、精深加工、物流保障四大核心环节,分享实战经验、共探破局路径,为中国荔枝龙眼产业行稳致远凝聚共识、汇聚合力。

### 精细化生产管理: 精准赋能 提质降本见实效

产业发展,品质为基;品质提升,管理为要。海口琼山区农业服务中心副主任、高级农艺师梁振强聚焦荔枝精细化管理,破解行业“高投入”认知误区,分享海南实践经验。

梁振强表示,精细化管理,首先是精准施策,在荔枝的每一个关键管理环节,要采取精准的技术措施,提高管理的成效;其次是精细工艺,对水、肥料等的使用量,要精确计算,实现“刚好够用、刚好见效”。

针对“精细化管理意味着高投入”的常见误区,他以两项核心技术为例算了一笔“成本账”。一是无人机作业喷药技术,不仅可以节省人工成本,还能节省农药成本,结合海南产区实际应用情况来看,设备投入一年即可实现回本。二是药物疏花技术替代人工疏花,每亩可节省成本300至500元,同时有效解决劳动力短缺难题。

除上述两项技术外,水肥一体化技术也在海南产区成熟推广。三项技术协同发力,既提升管理成效,又实现节本增效,为全国荔枝精细化管理提供可复制、可推广的“海南方案”。

### 物流保障: 攻时效拓通路 守品质护口碑

鲜果运输是荔枝龙眼产业的“生命线”,既要守住保鲜品质、降低损耗的“底线”,也要攻克高效运输、快速通达的“难关”。中国邮政集团有限公司广西区分公司寄递事业部副总经理周懿,围绕荔枝龙眼物流的“攻”与“守”,分享物流环节的保障策略与突破方向。

周懿指出,荔枝龙眼保鲜时间极短,物流必须“攻时效”。广西充分利用中国邮政的航空运输资源,每年投入两架飞机飞向全国各地,同时布局若干条冷链运输网络,将荔枝运输时间从原来的72小时压缩至24至48小时,确保在风味流失前送达消费者手中。“攻通路”方面,依托中国邮政的资源和优势,加大对助农产品销售力度。“攻效率”则通过冷链、冷库运输一体化服务,减少中转环节,实现产地直发。

在“守”的层面,周懿认为核心在于守品质、守安全、守口碑。守品质的关键是冷链

全程温控,为此中国邮政广西区分公司建设了大量地头冷库;守安全方面,通过物流信息与产品溯源信息捆绑,实现产品全程可追溯;守口碑方面,则是坚持不内卷、不降价、不贬值,持续保证荔枝龙眼的口碑。

### 出口拓市: 品质安全为先 抱团出海建标准

中荔集团出口荔枝已有20多年,产品已销往25个国家和地区。作为荔枝出口企业代表、广东中荔农业集团有限公司董事长陈耀华分享了荔枝龙眼拓展海外市场的核心经验。

陈耀华认为,扩大海外市场最基础的是要了解进口国的要求。“出口美国只能通过冷处理,出口日本、澳大利亚、韩国需要热处理,而欧洲对农残标准要求非常高。”他表示,目前国外客户对中国产品的首要要求就是安全,所以出口的荔枝、龙眼必须严格按照出口标准用药,打造安全产品;品质是生命线,从种植源头到保鲜加工、运输仓储等,各个环节都要牢牢守住品质;要充分挖掘海外客户的消费习惯和需求,包括甜度、果型大小、包装规格等细节;企业之间要抱团出海,共同打造中国荔枝的标准。

陈耀华还强调了打造自身优势和品牌的重要性。他举例说,中荔集团与华南农业大学共同研究培育的一种荔枝,具有个头大的特点,最大可达100克以上,在海外市场深受欢迎。同时,双方合作的保鲜技术也让出口到美国、欧洲、非洲的荔枝品质保持稳定。

### 精深加工: 老树新酒延链条 跨季节跨区域促增值

加工企业代表、漳州市荔枝产业协会秘书长、漳州荔酿投资有限公司董事长周志杰分享了福建漳州如何通过精深加工让老旧荔枝品种焕发新生机。

他介绍,福建漳州的乌石荔枝已有一千多年的种植历史,产量高、易管理,但因上市集中,鲜果售价经常被压低。近年来,当地通过将其加工为荔枝酒的方式为老品种赋能。荔枝精深加工,有效打破季节与地域限制,助力产业跨季、跨区域长效发展。

周志杰从三个层面阐述了加工的价值。首先是挖掘历史价值。“在打造荔枝白兰地过程中,我们按荔枝树的树龄不同来划分不同等级,树龄越长,白兰地等级越高,在帮助农户增收的同时,把老树变成农户的资产。”其次是延长价值链。“荔枝加工能带动更多就业,价值链不断提升,通过产品品牌的打造,反过来让更多消费者认识到漳州荔枝产品。”此外,还能推动荔枝加工品走向全球。漳州市荔枝产业协会以及全球各地的漳州商会,共同讲好漳州荔枝故事,当好当地荔枝酒的“推荐官”。

## 同台推介 荔香致远

广东、福建、广西、海南四省(区)  
同台进行荔枝龙眼供应链路演

茂名晚报讯 4月28日,在2026荔枝龙眼产销对接活动现场,广东、福建、广西、海南四省(区)荔枝龙眼供应链代表依次登台路演,分享产业发展成果,推介优质供应链资源,为荔枝产业高质量发展注入新动能。

广东高州市水果产业协会秘书长何辉亮讲述了自己逐步成长为串联起荔枝产地与市场的供应链服务者的故事,并聚焦高州荔枝的“快”与“鲜”,围绕源头种植、保鲜闭环、冷链配送等方面介绍了高州作为荔枝核心产区的突出优势,特别承诺将把荔枝这份红火与甜蜜,稳稳当当、鲜鲜活活地送到千家万户。

福建漳州市荔枝产业协会理事蓝衍林则以家庭果园故事为切入点,讲述了当地荔枝从传统种植到品种升级、管理优化、销售创新的转型历程,介绍了19.4万亩种植规模及荔枝深加工成果,彰显全产业链协同发展优势。

广西灵山县荔枝协会秘书长宁增彬分享了三代人50余年的荔枝坚守,推介了灵山42万亩种植面积、1500年香荔母树及灵山荔枝肉质细嫩爽脆、无渣多汁的独特品质,展示了43个大型保鲜冷库构成的冷链体系与线上线下融合的销售网络,传递出匠心种荔的初心。

海南海口市荔枝协会秘书长李彬重点突出热带区位优势,介绍了海南38万亩荔枝种植规模及覆盖了产地环境、田间地头、采收、分级、运输的保障体系,推介了全球最早熟品种优势以及供应链、销售渠道、自贸港出口政策等内容,展望了品牌升级与全球化布局的未来规划。

此次路演汇聚四省(区)产业优势,搭建了产销对接桥梁,既展现了各产区在品种培育、冷链建设、品牌打造上的成果,也传递了携手拓展荔枝产业新机遇的愿景。

(茂名日报社全媒体记者 严志强)

## 广东省2026荔枝市场营销计划发布 全链条护航荔枝产业高质量发展

茂名晚报讯 4月28日,记者从2026荔枝龙眼产销对接活动现场获悉,为贯彻落实省委、省政府工作部署,落实“广货行天下”安排,广东省农业农村厅正式发布广东省2026荔枝市场营销计划,聚焦全链条支撑,全力保障果农收益,护航今年荔枝产业高质量发展。

荔枝是广东特色优势农产品,荔枝种植面积超400万亩,年产量稳定在150万吨以上,栽培面积、产量与产值均居全国第一,是带动农户增收的“致富果”,茂名则是广东荔枝的主产区。此次发布的荔枝营销计划,从生产、市场、科技、保障四大维度出发,紧扣田间指导、安全用药、行情预判、市场营销、“媒体+”赋能、国际拓展、精准对接、采后保鲜、冷链物流、统筹协调十大方向细化举措,构建全链条、全方位、全要素的产业支撑体系,实现荔枝产业从田间到餐桌、从国内到国际的全流程覆盖。

在生产保障上,荔枝营销计划坚持源头管控与技术支撑并重,切实筑牢产业发展根基,从技术、规范、安全等切入口,种优质荔枝、做优

质产品。在市场拓展上,荔枝营销计划坚持国内国际双循环相互促进,多维发力拓宽产销渠道,以“广货行天下”为重要指引,创新“媒体+”传播模式,深入挖掘荔枝文化价值,大力推进品牌打造,持续提升广东荔枝的品牌影响力和美誉度,同时进一步畅通出口渠道,积极开展“喊全球吃广东荔枝”系列推介活动,不断扩大广东荔枝国际影响力,推动广东荔枝持续走向全球市场。在科技与物流赋能上,荔枝营销计划坚持科技兴农、物流助农,聚焦提质增效核心目标,持续提升产业核心竞争力。大力推广先进保鲜技术与精深加工工艺,不断延伸产业链、提升附加值,聚焦荔枝冷藏保鲜需求,不断完善冷链物流体系,畅通荔枝出村进城“最先一公里”,有效解决荔枝保鲜难题,切实保障荔枝品质,助力产业提质增效。在统筹保障上,荔枝营销计划坚持统筹兼顾、协同发力,强化金融、人才等要素支撑保障,为产业发展保驾护航。

(茂名日报社全媒体记者 严志强)