

“荔”马开新局 共赢“十五五”

2026荔枝龙眼产销对接活动在茂名启幕

本报记者 邓海菲 通讯员 钟孟康 江沅芳 戴玉仪 李艳玲



亮创新,集中展示产区优势、产品特色、供货能力与合作价值,强化品牌影响力与市场竞争力,为产业升级注入新活力。

聚势助荔行,共赢新商机。“我为销售出份‘荔’”环节,北京新发地农产品股份有限公司、顺丰集团、京东集团相关负责人代表,分别围绕市场流通、冷链保障、电商运营三大关键层面踊跃献计,站在行业龙头位置作出表态,为荔枝龙眼产销打通链路、提质增效、保驾护航。

嘉年华同步启幕,活动持续至七月

从田间到舌尖,从产区到销区,广东荔枝的营销版图正在加速铺开。在此次产销对接活动启动仪式上,正式发布2026年广东荔枝市场营销计划,以硬核举措为今年荔枝产销畅通、品牌提升、荔枝增收擘画清晰蓝图。

据悉,茂名同步启幕荔枝嘉年华系列活动,时间从四月横跨至七月,集中在五月,既有荔枝龙眼产销精准对接、十万电商助荔热销等产业亮点,也有古荔园鲜果品鉴、乡村微短剧之夜、“520·我爱荔”集体婚礼等十八项沉浸式特色活动,深度融合农业农村发展的资源禀赋,业态多元,全民可看、可玩、可参与,打造全时段、全覆盖的荔乡盛会。

荔香万里,共赢共利。本次产销对接活动是粤、闽、桂、琼四省荔枝龙眼产业协同发展的重要平台,也是茂名深化合作、共拓市场的重要桥梁。通过汇聚四省力量,搭建精准对接平台,有力推动荔枝龙眼全产业链互联互通、资源共享,书写出更多关于合作、创新与丰收的动人篇章,让“致富果”更好走向全国、迈向全球,为乡村振兴与特色农业现代化注入强劲动力。

荔枝龙眼“相亲”洽谈,精准匹配实现高效对接。4月27日晚,一场别开生面的荔枝龙眼“相亲”洽谈会在茂名柏桥服务区美荔阁热情上演。活动首创“加速约会”高效对接模式,现场采取“采购商席位区”与“供应商席位区”对坐布局,设置信息展示区、洽谈配对区、自由交流区,清晰公示采购需求、产区信息与洽谈布局,从“盲约”变为“精准约会”,实现“一分钟怦然心动、十分钟精准对接”。据悉,两个小时的“洽谈会”初步达成超8万吨的采购意向。

农产品集市火热开市,八方好物齐聚畅享风味。当晚,柏桥服务区西区“美荔天地”热闹非凡,游客排起长龙,叫卖声、成交声此起彼伏,紧随“相亲”洽谈会之后,农产品集市在此开市。从新鲜欲滴的荔枝龙眼到独具风味的深加工产品,51个摊位、超60余家优质企业携上百款产品亮相,让过往旅客邂逅最地道的“舌尖美味”。来自全国各个荔枝主销区和头部平台的外地客商们不仅能在集市上品尝到各地优质农产品,还能与供应商面对面交流,深入了解产品信息,为后续合作奠定基础。

活动现场同步设置特色产品展示区,其中茂名作为东道主,参展阵容最为强劲,集结数十家本土农业龙头与特色企业,集中展示茂名“五棵树一朵鱼一桌菜”特色产业的丰硕成果;省内展会专门设置广东本土龙头企业展区,集结广东省供销社集团等

省级龙头企业,广州、深圳、佛山、惠州、汕尾、东莞、湛江等多地协同参展;省外展区同样看点十足,汇集各地地标农产与精深加工精品,搭建起跨区域产销对接与产业交流的优质平台。

集市不仅有好产品,更有好风景。从柏桥服务区西区出发,沿着天桥连廊漫步,可以直达520荔枝主题公园。沿途的荔枝主题灯光装置、地面趣味文案指引、草坪广场上的主题打卡背景墙,让整个集市变成一个沉浸式的“荔枝文化体验馆”。

活动主办方相关负责人介绍,本次集市打破传统展销的边界,将荔枝文化体验与农产品采购巧妙融合,通过营造“游中购、购中乐”的氛围,让更多市民和游客在沉浸式体验中感受荔枝龙眼产业的魅力。值得关注的是,本次集市的首个展位,迎来了茂名“最甜企业”——茂名市耀明企业集团(原国营化州糖厂)。作为承载化州糖业百年底蕴的标杆企业,耀明集团近期以扎实举措为蔗农纾困解忧,用实际行动扛起社会责任,生动诠释“好心茂名”的城市内涵。展会现场,企业以“最暖糖厂”牵手“最甜荔枝”,邀请八方宾客品荔枝鲜甜、尝糖水醇香,在味蕾交融中展现百年糖业的深厚积淀与创新活力,成为本届产销对接活动一道亮丽风景线。

产销携手,共促产业聚势跃升

产销对接,核心在“交流”,精髓在“共赢”。本次活动邀请各省(区)农业农村厅及荔枝龙眼产业代表共同参与,通过多维度、全链条的深度对接,把各自优势转化为产业合力。可以说,本次活动既是展示各省(区)“甜蜜产业”发展成就的闪亮舞台,更是打通市场信息壁垒、架起合作金桥梁、构建长效共赢机制的重要平台。

实地溯源探访产业全链,直观考察夯实合作根基。4月28日上午,各省(区)采购商奔赴茂名电白、高州的荔枝龙眼种植基地、分拣中心、供应链企业,边走边看、边走边签,让产地实力“眼见为实”,令采购商下更有底气,也让产区好果找到真正懂自己的买家。

“圆桌派”联动“路演式推介”,思想碰撞共谋发展。4月28日下午的主会场活动堪称一场“思想盛宴”,各省(区)立足各自资源禀赋与产业优势,共话荔枝龙眼产业发展大计,携手擘画区域协同发展新蓝图。“圆桌派”环节,来自生产管理、物流、出口、加工一线的各省(区)产销优秀代表,站在全产业链角度,聚焦“荔枝龙眼攻守道”展开圆桌对话。大家各抒己见,结合实战经验和对行业的洞察,从品种改良到冷链升级,从渠道拓展到跨境出口,共同把脉产业趋势、共谋破局之道,为产业升级提供鲜活思路。供应链供货路演环节,各省(区)重点供应链企业轮番登台,晒家底、

岭南四月天,蝉鸣夏意浓,荔枝龙眼渐次成熟,2026年荔枝营销工作也全面展开。

4月28日下午,位于茂名高州根子镇的中国荔枝产业大会会址内嘉宾云集、果香四溢,2026荔枝龙眼产销对接活动在此迎来重要时刻。这场汇聚广东、海南、广西、福建四省(区)荔枝龙眼核心产区的行业盛会,以其丰富多元的活动形式和深远意义,成为推动我国荔枝龙眼产业迈向高质量发展的关键力量。

产业盛会,开启发展新篇

2026年是“十五五”规划的开局之年,我国荔枝龙眼产业正处于从规模扩张向质量效益跃升的关键阶段。

本次产销对接活动以“荔”马开新局,共赢“十五五”为主题,正当其时且意义深远。活动集产销精准对接、农文旅深度融合、区域产业共建共享于一体,邀请全国荔枝龙眼主产区广东、广西、福建、海南等省(区)农业农村部门领导,以及荔枝龙眼产业链企业、经销商、行业代表齐聚荔乡茂名,共商荔枝龙眼发展大计。

荔枝龙眼是我国南方特色优势产业,更是岭南农业的“金字招牌”。广东、海南、广西、福建等省(区)作为全国荔枝龙眼核心产区,产业规模、产量、产值均占全国九成以上,形成各具特色的产业格局。

茂名更是全球最大的连片荔枝生产基地,拥有142万亩荔枝,全球每5颗荔枝便有1颗产自茂名。2025年,茂名荔枝全产业链产值突破120亿元,成为名副其实的“致富果”。

当前茂名特早熟荔枝已进入采摘期,抢鲜上市销量乐观,三月红、科技一号、香蜜早等荔枝品种表现良好的市场竞争力。放眼全国,海南、广西、福建同样是荔枝龙眼核心产区,四省(区)优势互补、协同发力,共同撑起我国热带特色农业发展新格局。

多元活动,亮点精彩纷呈

今年产销对接活动突破传统模式,将洽谈、展销、文化体验等诸多元素融合,为参会者带来一场全方位的产业盛宴,也为即将开启的上市旺季积蓄动能。

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

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,又实现降本增效,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速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



圆桌派对话精彩展开。茂名日报社全媒体记者 李颜东 摄

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、不降质,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;要充分了解、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、漳州荔融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树荔枝焕发新生机。

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”。

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

记者 严志强

本报讯 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

头管控与技术支持并重,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。

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

记者 严志强

本报讯 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、鲜活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,又传递了携手拓展荔枝产业新机遇的愿景。