



永兴镇农户展示丰收的火山荔枝王。  
(资料图)

## 海口永兴镇火山荔枝王今年销售火爆，成为荔枝界的新顶流

# 小镇「荔」事

■ 海南日报全媒体记者 刁霁鸿 特约记者 陈创森

“

因为一颗火山荔枝王，向来奉行“顾客至上”的“90后”荔农吴淑卿第一次干起了把客人“往外推”的反常事。

6月9日一早，在海口市秀英区永兴镇三元村自家果园里，吴淑卿站在一人高的快递箱旁，大汗淋漓，得空发了一条微信朋友圈：“今早不开园采摘，发货太忙了。”

因为这颗火山荔枝王，永兴镇被“搅”得热火朝天。

镇子上，三成以上铺面做起电商生意；村里的广场上，挤满了称重的荔农、收购商和装箱的快递小哥；荔农全家老少上阵，忙着装箱发货。

“紫红澄澄、圆滚滚的荔枝”“个头大如鸡子”，这是最近热播剧《长安的荔枝》主角李善德对于鲜荔枝的第一印象。如果他穿越到现代，火山荔枝王一定能列入他的“贡品清单”。

被冠名为“火山”，是因为其种植在火山地带；而之所以被称为“王”，则是因为其果大如鸡蛋，且味美、色艳。

今年的火山荔枝王，于5月底、6月初上市。与往年类似，销售期仅有短短半月余；但这一本土小众品种依托地理优势和品种特色，经过多年的规模化种植和市场检验，“火”出了“王”的架势，走出一条与众不同的发展路径。

## A 有多火？

上市季还没结束时，生鲜包装箱用水量已同比增加50%

荔枝季，吴淑卿的一天是这样的：凌晨摘荔枝，白天接待入园采摘客户，晚上打包装箱发快递，“家人都来帮忙，又雇了几名工人，还是忙不过来。”

种了20多年荔枝的他，今年头一回碰到这种情况：4月初就有许多顾客电话咨询甚至直接下单，比荔枝王上市时间提早了近2个月。往年他都是到5月才会接到这类电话。

海口火山荔枝品牌运营中心主任黄时京也直观感受到火山荔枝王“今年格外火”：往年客商只在白天上班时间来，但今年，天没亮就有人找上门来，夜里十一二点还有客商在谈合作。

山东网友“国”是火山荔枝王的回头客，刚上市没几天，就已经在小红书回购了3次。“真的很大，味道很甜。”他评价道。

家住海口的郭文霞先后买了60多斤送亲友，还打算继续买，“品相好、品质佳，海南限定”。

不仅国内客户喜欢，火山荔枝王还一路火到了国外。

继去年首次出口迪拜后，今年海口火山荔枝又首次进入加拿大、阿根廷、摩洛哥、荷兰等国家市场，出口总量约40吨。

海南果源电子商务有限公司董事长靳洁是打开迪拜市场的“操盘手”。“火山荔枝王个大、清甜、肉厚多汁，去年迪拜市场一片好评，所以今年我们加大了出口量、价格也不错。”她说。

## B 为何火？

既有天时地利，也得益于各层级、各方面合力布局

今年4月，距火山荔枝王上市还有月余，收购商杨涛早早就“泡”在永兴镇各大果园里。

“刚结出来的果子有花生粒大小，需要根据树的年龄、施肥、天气等条件来适当疏果。只有舍弃一部分，这样结出来的荔枝王口味更好、个头更大、品质更优。”杨涛告诉记者，荔农的疏果工作做得好，果子才能品质好。

作为一名水果收购商，杨涛每年都会根据不同的水果上市季节在海南、广西等地奔波。几年前，他来海南收购水果时，第一次看到荔枝王，就被它的个头和样貌吸引住了，“它肯定能火”。

也就是从那时起，杨涛“押宝”火山荔枝王，把公司业务的重要一环放在永兴，火山荔枝王后来的发展走势也符合他的预期，而像杨涛这样“押宝”火山荔枝王的经销商并不少。

自2017年开展规模化种植以来，火山荔枝王今年之所以能火遍全国、走出国门，在海口市秀英区农业农村局局长陈政看来，除了天时地利，也得益于今年各层级、各方面形成合力、提前布局。

首先，火山荔枝王具备突出且独特的优越性——

海南省农业科学院热带果树研究所是火山荔枝王的培育单位。该所副所长胡福初介绍，目前，广西、广东、云南、福建等省份，以及省内的文昌、万宁等市县都有种植荔枝王，但由于没有火山土壤，品质和品相都相去甚远。这也是火山荔枝王能够在全国荔枝市场中脱颖而出的基础。

一杯火山土，何以成为“关键”？

“这里的火山土壤，富含多种微量元素，其中钼元素能促进果实糖分的积累，硒元素能促进果实额外的风味生成。”陈政表示，据权威科研院所测算，在土质加持下，火山荔枝王甜

“火山荔枝王在市场上的认可度，正在日益攀升。”来自深圳的采购商林建今年一口气订了5吨专供出口。见惯了全国各种精品水果的他甚至将自己的微信头像换成了火山荔枝王。

荔枝，贵在新鲜。白居易在《荔枝图序》中写道：“若离本枝，一日而色变，二日而香变，三日而味变，四日外色香味尽去矣。”因此，火山荔枝王爆火，也忙坏了快递小哥。

从生鲜包装箱的用水量上，就能看出相比往年有多忙：以顺丰速运为例，5斤装要放2袋冰，10斤装要放4袋冰，今年的荔枝王上市季还没结束，用水量就已经比去年增加了50%。

海南顺丰荔枝项目组工作人员李松涛介绍，除此之外，顺丰还临时在永兴镇增设了100多个临时揽收点，有些点位直接设在火山荔枝王大型果园门口，“每个点位都从一早忙到天黑”。

今年，秀英区火山荔枝种植面积近5万亩，总产量约5000万斤，其中火山荔枝王占比约92%。火山荔枝全产业链产值突破6.5亿元，同比增长约81.7%。

度可以突破19度，几乎是普通荔枝的1.5倍。

与往年相比，今年的气候条件也格外给力——

和2024年的荔枝小年相比，今年产量大幅提升；而和2023年的荔枝大年相比，虽然火山荔枝王的产量大致一样，但今年的品质和品相都更为优越。这也确保火山荔枝王今年既有优越的“质”去敲开市场的大门、赢得口碑，也有更充足的“量”去保障供给，让口碑进一步发酵。

正是因为气候优越，政府心里早有了底。于是早在今年1月，省市区各级政府部门提前北上招商推介，在北京、长三角、东三省、川渝等地区都走了一圈，同时积极与跨境电商代理公司洽谈合作。

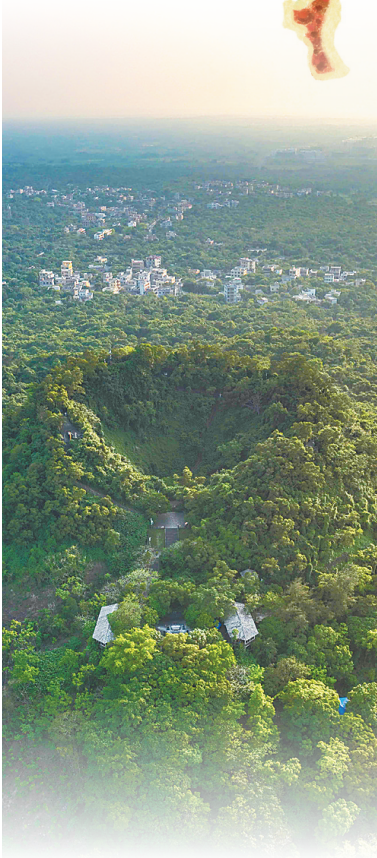
“果还没离枝，我们就已经谈下了很多意向订单。”陈政说，例如今年首次出口加拿大、荷兰的订单，就是提前数月谈判敲定的。

提前谈好意向订单在一定程度上保障了价格稳定，也让今年火山荔枝王相比2023年更容易卖出好价钱。

为了抢占“鲜”机，政府部门还提前协调好运输环节，“绿色通道”“专线直配”等各环节打通，让荔枝王订单可以高效履约。

脑子灵光的荔农们也提早开始了动作。吴淑卿在抖音、小红书等多个平台开通了账号，当起了个人电商。永兴镇建群村“90后”姑娘吴宇燕利用自己的英语专业优势，在个人电商账号做起了双语推介，吸引了越来越多的外国粉丝。据统计，今年荔枝季，永兴镇涌现出300家个人电商，而今年电商销售量约占总产量的一半。

“‘泼天富贵’看似来得突然，实则是一步步积累的必然。”黄时京说。



海南海口石山火山群国家地质公园。(资料图)



## C 会更火？

出圈只是开始，想要长红还有很长的路要走

6月11日早上，今年第1号台风“蝴蝶”生成。为了减少台风带来的损失，荔农们都急急忙忙地抢收已成熟的荔枝王。

“在台风来临前，抢收的一部分荔枝已直接搭乘飞机销往全国各地，余下的部分一般会进入海口、定安、澄迈等地的冷库储存。”黄时京表示。

永兴镇建群村党支部书记、村委会主任吴明壮认为，荔农们之所以紧张，是因为村里缺少冷库，如果抢收下来的荔枝无法及时卖给收购商，就无法足量储存，最终就只能烂在手里。

这也是永兴镇许多荔农遇到的共性问题。“下一步我们争取建设自己的冷库，或者发展第二产业，把荔枝加工成荔枝干等产品，增强农户们应对极端天气的能力。”吴明壮说。

好在，到明年荔枝王上市前，吴明壮的担忧或将解决——秀英区正在永兴镇雷虎村加速推进雷虎农产品集散中心项目建设，集散中心内将设冷库、制冰厂、分拣中心、快递物流区，该项目建成后将极大缓解火山荔枝的保鲜状况。

而在胡福初看来，火山荔枝王的品种特性一定程度上限制了其发展区域和规模。

“火山荔枝王品牌的出圈只是开始，想要长红还有很长一段路要走。”胡福初介绍。一方面，荔枝王的成花对低温要求更高，例如在暖冬天气会导致成花障碍，因此容易出现因气候原因导致的大小年。这也使得该品种不建议在海南岛南部地区种植。

“作为本地培育的一个特色品种，荔枝王在很长一段时间内都是在农户的房前屋后零星种植，规模小而散，经济效益不佳，因此技术研发相对滞后。”胡福初表示，随着火山荔枝王近年迎来规模化种植，科研机构的技术也逐渐由过去的“掉队”变为“到位”，尤其是为了应对气候变化，该所持续优化火山荔枝王的控梢促花、保花保果、肥水一体化、品质调控等关键技术，不断推进荔枝王高效栽培技术的提升。

陈政介绍，下一步，秀英区还将把南岛无核荔枝和新球蜜荔（青皮荔枝）作为秀英区荔枝特色新产品来开发，争取打造出比肩火山荔枝王的爆款品牌，并科学合理搭配种植早、中、晚熟荔枝品种，延长荔枝采摘季和生产销售期；同时，通过电商、跨境电商不断开拓国内和海外市场的销售渠道，进一步实现优质特色水果“出海”，同步延长荔枝产业链。

(本报海口6月18日讯)

## 深读

海南日报  
融媒工作室



扫码看  
《深读！假如贵妃穿越时空，点名要吃“海南荔枝鲜”……》

总策划：曹健 张杰  
执行策划：罗清锐  
执行总监：刘乐蒙  
客户端主编：苏杰德 李倩  
手绘：杨千懿