

“浙”

只柚的香甜秘诀



□本报记者 李松

文旦因其肉质鲜嫩，化渣汁多，味淡清香的独特品质，曾创下全国柚类评比“八连冠”的壮举，拥有“中华第一柚”的美称，是玉环的“拳头土特产”，其产值约占该市农业总产值的40%。近日，记者赴玉环走访，品味文旦的这一抹香甜。

种植有道 量质双优

眼下，玉环文旦已进入丰收时节。在位于玉环漩门湾湿地公园的玉环市楚北农场，基地里弥漫着文旦的清甜果香。文旦树上密密麻麻地挂满了硕大的果实，打开套在外面的袋子，露出金黄的果皮。“今年的气候很适合文旦生长。”看着基地里一派丰收景象，农场负责人王礼芳喜上眉梢。

记者了解到，王礼芳种文旦已有30多年，基地面积80余亩，共有2000余棵文旦树，预计有40万公斤左右的产量，而且大多数是1.5-2公斤的大果，裂果率低。

“我们种的文旦果大味甜，吸引了不少北京、上海、杭州的老客户，少的数千斤，多的数十万斤，不少老客户还提前付了订金。预计有很好的收成。”王礼芳告诉记者。

“今年主产区晚熟文旦产量比去年增长8%，裂果率同比降低35%，是近十年来收成最好的一年。”

玉环市文旦特产服务中心主任耿芳向记者介绍，目前，该市文旦种植面积约2.9万亩，年产量2.7万吨，产值达3.5亿元。

文旦的连年丰收离不开种植技术的精益求精。玉环市着力推进玉环文旦标准化种植，共形成国家标准50项、行业标准14项，助推苗木种植、优品培育等生产全过程技术升级。近日，中国农村专业技术协会批复同意设立一批“科技小院”，玉环文旦“科技小院”榜上有名。该小院将引进浙江大学柑橘专家团队，针对以黄龙病为代表的文旦病虫害、生态种植等方面展开研究。



销售有方 丰年价高

文旦的丰收季也是销售旺季，像王礼芳这样有自己固定销路的果农仅是少数，集中分销往往是大多数果农的首选。在位于清港镇樟岙村的玉环市樟农果蔬专业合作社，成吨的文旦堆积成山，负责人褚利明正组织员工，进行文旦分拣、打包、快递，一派忙碌景象。“今年文旦不仅产量高，品质也好，果形漂亮，香味很足。”她告诉记者，现在每天都有来自周边村庄、乡镇的大量文旦运到合作社进行集中销售。

分拣是文旦销售的第一道关。随着机械轰鸣声响起，合作社长达20多米的“文旦采后测糖分拣线”开始工作，文旦通过传送带自动清洗，随后进入红外线扫描区域称重和含糖量测量，再综合以上数据按照设定程序自动分类。整个分拣过程仅耗时3分钟，工人只需在文旦清洗、分类结束后进行辅助分拣和收果即可。

“每年的文旦销售旺季，我们每天需分拣5万公斤的文旦销往全国各地，光靠人力的话，不仅效率

低，成本也高。”褚利明告诉记者，自从2022年她花费100多万元引进流水线以来，原本需要30多人的分拣工作如今仅靠10多个人就可以完成，同时还弥补了人工无法高效测糖的缺陷，这使得果农可以提前了解自家文旦的口感品质，掌握销售主动权。

记者注意到，尽管玉环文旦丰收，却没有像别的农产品一样出现“高产低价”现象。“今年文旦收购价平均每公斤在12-14元，是近几年最高的。”褚利明告诉记者，这要归功于文旦电商业的发展。据了解，玉环为开拓文旦线上销售渠道，创新构建文旦电商“337”模式，即聚焦个体农户、待业村民、大学毕业生“3”类人群培养电商人才，以直播场地免租金、仓储冷库低租金、快递物流降本三成“3”大福利扶强电商，并且引进专业电商运营团队，从流量扶持、主播孵化、代运营等“7”个维度赋能电商。截至目前，累计培育电商经营主体300余家，文旦线上销售比例已接近30%，带动农户月均增收3000余元。



延链有招 挖掘潜力

“新进直播间的朋友可以看下我们这款文旦汁，有文旦独有的清新柚香……”在位于玉环浙江国禾实业股份有限公司直播室里，工作人员正对该公司的主打产品——文旦汁进行介绍。

“这款文旦汁，是我们研发团队历时4年，不断优化调整配方，打造出的一款特色产品。”公司副总经理应敏燕告诉记者，今年4月，公司斥资1000多万元打造了文旦汁生产线。经过冷冻的文旦通过清洗、剥皮、调配、高温杀菌、装罐等一系列流程，摇身一变成了鲜甜爽口的果汁饮料。

尽管文旦汁目前的零售价是每瓶（280毫升装）10元，定价不低，但其良好的品质和独特的清甜口味使得这款产品刚推出便大受欢迎，订单源源不断。“我们的生产车间目前保持每天生产6000瓶的产能，订单已经排到明年了。”应敏燕自豪地告诉记者，文旦

汁凭借其精湛的工艺和浓郁的地方特色，在前不久刚结束的2024中国特色旅游商品大赛中荣获金奖。

说起为什么会想到做文旦深加工，应敏燕滔滔不绝地说道：“玉环文旦产业之前以售卖鲜果为主，对卖相的要求很高。对于一些品质良好、品相却达不到销售标准的果子，农户要么选择低价贱卖，要么丢弃，实在太可惜了。所以我想做文旦深加工，让这些品相稍差的果子也有‘用武之地’。”据介绍，公司先后和200多户果农签订文旦收购协议，还提供就业机会，预计农户年增收超100万元。

“本来文旦一年只有一季，通过深加工，让人们一年四季、随时随地都能品尝到文旦的清甜滋味。”应敏燕说，接下来，公司还将继续深挖文旦所蕴含的商机，延伸出更多文旦产品。目前，除了“网红产品”文旦汁以外，头脑活络的玉环人还开发了文旦精油、文旦香水、文旦酥、文旦沐浴露等产品，为文旦的深加工探索更多可能性。

除了吃，玉环还在“玩”上大动脑筋。该市连续20余年在文旦丰收季举办“玉环文旦节”品牌节庆活动，进一步为玉环文旦引流。仅2023年文旦节期间，就接待游客超9万人次，实现旅游收入超2800万元。

“下一步，我们将持续做好‘土特产’文章，接续构建现代农业生产体系、延伸农产品深加工链、培育农耕主题旅游新业态，通过资金、技术、品牌、创意等要素融通发展，推动一产‘接二连三’融合发展，促进文旦产业链提质增效。”玉环市农业农村与水利局相关负责人表示。