



车厘子更容易发生品质劣变。冰鲜层温度一般在0℃至3℃之间,更接近车厘子运输途中采用的-1℃至1℃的精准控温环境,有利于维持其“休眠”状态,保鲜效果更好。

此外,李鹏霞特别提醒消费者注意包装的“气调平衡”。“进口车厘子多采用气调包装,通过调节袋内气体比例来抑制呼吸、延缓衰老。一旦打开原包装,这种平衡就被打破,果实呼吸作用会迅速增强,加速衰老进程。”如果储存得当,放10天甚至半个月是完全可能的。但反之,则会导致果实更快腐烂、失水,甚至因个别腐烂果实引发连锁传染。

她建议,如果一次吃不完,最好进行小批量分装,尽量排出空气后密封,以减少环境变化对品质的影响。“关键在于观察果实状态。如果已经出现褐变等迹象,说明储存条件不理想,应尽快优先食用。”

车厘子为啥买到家就容易坏

省农科院专家:长时间运输能保鲜其实有诀窍

进口车厘子是我国冬季的大热水果。但有市民疑惑:进口车厘子经月余海上颠簸运输仍显新鲜,为何买到家存放几天就容易果肉发黑、表皮皱缩甚至腐烂变质?

相关专家介绍,智利车厘子因采用产地快速预冷,智能分级和气调保鲜等冷链“高科技”技术的加持,会在运输过程进入“深度休眠”,从而达到长期保鲜的效果。而市民买回家打开包装后,“深度休眠”的车厘子因脱离原有的温度空气、气体等条件,会加速自身代谢,导致品质快速下降。

据称能保存超过一周

但市民吐槽“买到手没几天就开始坏”

在建邺区衡山路一家水果超市内,记者注意到店内陈列着多种品质与规格的车厘子。

当记者询问“车厘子能保存多久?一周可以吗?”时,店员表示,车厘子保存期较长,若保存得当,“肯定能放超过一周”。在记者进一步追问下,店员补充说明,具体保存时间“要看冰箱的不同情况”。

“刚买回个个饱满,吃起来脆脆的,放了几天就渐渐变得肉质软塌塌。”近来智利车厘子集中上市热销,今年价格也不算贵,市民徐女士买了一大箱“3J”车厘子,打算放家里慢慢吃。可没多久,车厘子口味的日渐“减分”令她很不解。“我也放在冰箱,怎么就变坏了?为啥从国外运来国内那么久都没坏?”记者注意到,不少网友也表达了同样的疑惑。

漂洋过海为何新鲜度不减? 运输中精准控温技术、气调保鲜技术都“立功”

“智利车厘子采后产地商品化处理技术,运输过程保鲜技术做到精准控制,最关键在于整个冷链系统做得非常好。”江苏省农科院农业设施与装备研究所农产品保鲜与装备创新团队负责人李鹏霞研究员告诉记者,从田间地头采摘的果蔬重要的第一步便是进行预冷处理,这不仅显著延长果蔬的整体储存和运输时间,还能更好地保持其新鲜度和品质。

常见的产地商品化处理包括,预冷、分级、包装、贴标等环

节。“作为核果类水果,车厘子与桃、杏、李子等类似,对温度较为敏感,因此采摘后需及时进行预冷。目前普遍采用冰水预冷法,即在冰水中添加次氯酸盐或次氯酸,以达到快速降温、抑菌的目的。”李鹏霞进一步解释,这一过程不仅能迅速带走果实从田间携带的热量,还能有效抑制微生物的繁殖,从而保持其新鲜品质和商品性。

预冷完成后,车厘子随即进入分级与包装阶段。由于产量较大,分级工作通常依靠自动化设备完成,依据果实大小、颜色、表面完整度以及有无病虫害等指标进行精准分选,随后进行相应包装,以确保商品品质的统一与稳定。

包装环节的科学设计同样至关重要。李鹏霞表示,从目前市场情况看,进口车厘子多采用气调包装或自发气调包装,此类包装材料本身便是一种“高科技”,并非普通塑料袋。气调保鲜所使用的气体主要是氮气、氧气和二氧化碳,通过调节这三种气体的不同比例组合,来达到保鲜效果。许多消费者看到袋子紧贴果实,常误以为是真空包装。其实这是

由于果实呼吸作用吸收氧气、释放二氧化碳,导致袋内气压下降,形成吸附现象。

而在运输环节,保鲜效果的差异则与温控精度密切相关。“注重品质的供应链会依托完善的冷链系统,将温度精准控制在-1℃至1℃之间,使车厘子在运输途中处于接近休眠的状态,整个‘呼吸代谢’很慢,从而有效维持其新鲜品质。”李鹏霞强调。

也正因此,当集装箱的冷柜一打开,特别是打开小包装后,温度、气体平衡这两重“保险”都不复存在,加上环境温度波动、气体变化等因素,车厘子果实代谢会变得旺盛,品质更容易发生劣变,病原菌也更易繁衍导致腐烂加剧。

家庭如何存放保鲜?

冰箱冰鲜层是首选, -1℃至1℃的温度更“友好”

那么买了车厘子回家怎么保存?“一定要放入冰箱冰鲜层内进行保鲜。”李鹏霞解释,家用冰箱普通保鲜区的温度通常在4~8℃以上,而4~7℃恰是核果类易发生冷害、褐变等生理性应激反应的敏感区间,放在保鲜区

金融活水润科创 深耕细作助腾飞

——江南农商银行打造科技金融服务标杆的实践之路

立足于常州这片产业科技创新的高地,江南农商银行凭借过硬的金融服务能力,积极以金融活水助推科技创新与产业创新深度融合,全力促进创新链和产业链实现无缝对接,为产业发展提供坚实支撑,助力常州在科技创新的赛道上加速奔跑。

发布“江南科贷”新品牌。根据企业成长阶段,将其划分为初创期、成长期和成熟期,制订不同金融服务方案,并分别配置相应产品,构建覆盖科创企业全生命周期的产品体系。

构建批量营销新模式。依托供应链、产业链、生意链、资金链,结合该行“融E链”,改变传统点对点的营销方式。深化党建共建新机制。该行先后与常州市科学技术局、常州市工业

和信息化局、常州市发展和改革委员会签约党建共建、战略合作协议。

创新推出多款新产品。该行与中国人民银行常州市分行联合打造线上化贷款产品“龙城科易通”。该产品通过大数据风控模型,加入“人才等级”“知识产权”等非标加分项,形成“龙城科易分”,匹配信用贷款额度,支持线上测额、提款和还款。

强化“投贷联动”支持。凭借地方品牌影响力,积极与风险投资机构、私募股权基金、券商等机构合作,整合多方资源,满足企业全生命周期资金需求。

建立“政银担”多方协作。针对科技型中小企业“轻资产、高成长”特点,建立“政府+银行+创投+保险+

担保”合作模式,大力推广“人才贷”“苏科贷”“绿科融”“绿创融”等政银担协作产品。

搭建“1+1+N”管理模式。针对种子期、初创期科技型企业无销售、无纳税、无资产的“三无”特征,搭建“1+1+N”的团队管理模式。

优化贷款定价。综合考量资金成本率、成本费用率、违约损失率、经济资本分配系数等定价参数,通过实施差异化贷款定价模型策略,进一步降低科技型企业贷款利率。

强化数字赋能。积极对接地方征信机构,坚持贯彻“一个都不能少”的原则,努力探索开发适合种子期、初创期科技型企业的线上化业务。

承翔 姜涛 邱国忠

从“人海战术”到“智慧引擎”:

江南农商银行AI营销 赋能的系统化实践与战略价值

近年来,江南农商银行以前瞻性的战略眼光,持续加大科技创新投入,坚定不移地推进全面数字化转型。特别是在人工智能技术与金融业务场景的深度融合方面,已从早期探索迈入了系统化应用的新阶段。本文围绕江南农商银行自主打造的“金桥寻客”与“金桥访客”两大核心功能,重点阐述人工智能在江南农商银行数字化营销转型中的实践成果及相关思考。

实践路径一:“金桥寻客”——构建数据驱动的精准营销“雷达系统”

长期以来,“寻找潜在客户”是营销工作的首要难点。客户经理往往依靠个人人脉圈和碎片化信息,如同在茫茫大海中航行,方向感和效率难以保障。江南农商银行打造的“金桥寻客”功能,就是要构建一套覆盖全、精度高、响应快的“营销雷达系统”。

从“信息孤岛”到“全景视图”:平台整合了行内信贷、账户、交易、行为数据,以及外部工商、司法、税务、舆情等超过15类数据源,为该行超过464万存量客户构建了360度全景画像。

从“人工筛选”到“模型圈定”:基于丰富的标签体系,江南农商银行构建了374个精细化客群模型。

从“统一推送”到“智能分派”:生成目标名单后,平台能结合客户经理的专长领域、管户情况和地理位置,实现营销任务的智能分派。

实践路径二:“金桥访客”——打造全流程智能化的客户对接“作战平台”

找到客户只是第一步,如何以专业化、高效率的方式与客户对接,并沉淀每次拜访的价值,是决定营销成败的“最后一公里”。“金桥访客”功能,就是江南农商银行为一线

客户经理配备的智能化“作战平台”,覆盖了“访前准备-访中辅助-访后复盘”的全流程。

访前智能筹备,让客户经理“心中有数”:过去,客户经理准备一次企业拜访,需要花费大量时间手动查询企业信息、行业动态、筛选适配产品。现在,只需在“金桥访客”中输入企业名称,系统后台的大模型将在数秒内,自动抓取并分析该企业的工商信息、经营数据、舆情动态,并对比该行产品库,生成一份包含《企业初步诊断报告》和《定制化营销方案建议》的访前资料包。

访中智慧辅助,让沟通对接“有的放矢”:在拜访过程中,客户经理可通过移动端实时调取客户全景信息。这极大地降低了陌生拜访的难度,实现了从“硬闯”到“巧攻”的转变。

访后智能复盘,让经验价值“沉淀传承”:拜访结束后,客户经理可通过语音或文字,快速录入沟通要点、客户需求、待办事项等信息。

“金桥寻客”与“金桥访客”的成功实践,仅仅是江南农商银行以AI赋能营销的起点。展望未来,江南农商银行将沿着三个方向持续深化:

预测更前瞻:从“响应式”营销向“预测式”营销演进。利用AI深度学习,更精准地预测客户的潜在生命周期需求(如购房、教育、养老、扩大经营),实现“未诉先应”的智慧服务。

交互更自然:深化多模态AI技术,让“金桥访客”不仅能处理文本和语音,未来还能智能分析拜访时的影像资料,更全面地理解客户场景与情绪,提供更人性化的交互建议。

生态更开放:以营销平台为纽带,连接更丰富的外部生态数据和服务,构建开放共赢的智能金融生态,为客户提供超越金融的一站式解决方案。黄飞 姜涛 邱国忠

银警联动筑防线

近日,溧阳市公安局、溧阳市见义勇为基金会一行专程前往江南农村商业银行溧阳市支行,为该行颁发见义勇为奖项,表彰其接连成功阻断两起电信网络诈骗案件,切实守护群众财产安全的责任担当与主动作为。此次表彰覆盖企业账户涉诈资金拦截、老年客户被骗风险化解两大典型案例,累计为群众避免财产损失超23万元。

科技赋能闭环联动 精准拦截17.92万元涉诈资金

此次受表彰的首起案例,充分彰显了该行“总行预警-支行排查-网点落地-公安联动”的闭环反诈工作效能。事件源于江南农村商业银行总行运营管理部反洗钱中心的一次精准监测,该行监测模型敏锐捕捉到辖内某企业账户的一笔17.92万元异常交易,并第一时间将风险提示下发至该行溧阳市支行反诈联络员,明确要求开展尽职调查、落实资金管控

暖心守护“钱袋子”

措施。

在银警双方的协同配合下,溧阳市反诈中心工作人员迅速前往支行网点,与银行共同办理涉案资金支取手续。最终,这笔17.92万元的被骗资金被全额追回,并顺利返还至受害人手中,安全保卫了群众财产。

暖心服务敏锐洞察 成功堵截涉老诈骗保住6万元血汗钱

另一起受表彰案例是江南农村商业银行天目湖支行成功化解老年客户被骗风险的暖心实战。2025年11月17日下午15时30分许,客户钱某匆匆来到该行天目湖支行,情绪紧张激动,要求柜员提前支取一张6万元的存单,声称“医院急用”。

凭借扎实的反诈培训功底和敏锐的风险洞察力,支行员工察觉客户状态异常,并未急于办理业务,而是耐心询问取款的具体缘由。支行员工一边柔声安抚钱先生情绪,稳定其慌乱心态,一边第一时间报警求助。

最终,在银行与民警的共同努力下,钱先生的6万元存款安然无恙。

多点发力织密反诈网 彰显金融为民担当

两起案件的成功处置是江南农村商业银行“科技赋能、机制保障、全员参与、银警联动”反诈工作体系高效运转的有力印证,该行用实际行动诠释了“金融为民”的初心使命。

时值年末,电信诈骗进入高发期,尤其是针对企业的“虚假贷款”“刷流水”诈骗和针对老年人的“冒充亲属”“假冒公检法”诈骗频发。江南农村商业银行郑重提醒广大市民群众:办理借贷业务务必通过正规金融机构,切勿轻信网络不实广告;遇到陌生来电要求转账、提供账户信息的,一定要提高警惕,及时与家人核实或拨打110报警,坚决杜绝出借账户、网银证书、验证码等行为,切实守护自身资金安全。

狄欣月 邱国忠