

被菠萝改变的徐闻五年 一个传统农业县的“时代新赛道”

从卖菠萝到卖鲜切菠萝，再到菠萝预制菜，看中国菠萝第一县的现代农业探索

出品人：杜传贵 林海利
总策划：孙爱群 吴江
统筹：许悦 刘佳宁

文/羊城晚报记者 许悦 杭莹
图/羊城晚报记者 林桂炎 梁喻

这个暑假，骑着电单车从徐闻到海口跨省旅游的一日游攻略在网上火爆。徐闻，这个祖国大陆最南端的县，总能以各种各样的形式“出圈”。

这里有着中国最大的菠萝景观带“菠萝的海”，最近几年，每到菠萝成熟时，“每3个中国菠萝就有1个来自徐闻”“广东喊全国人民吃菠萝”等话题总会登上热搜。然而，在五年前，菠萝还时常烂在徐闻田头。从2019年开始，广东省农业农村厅在徐闻探索“12221”市场体系建设，“市场指导生产、销区重于产区”等一系列观念开始从徐闻兴起，徐闻成为广东数字农业的试验田。

一年一小变，五年一大变。如今的徐闻菠萝已从“后进生”逆袭为“排头兵”，发源于徐闻的“12221”市场体系建设在全省推行，成为广东农业高质量发展的路径和模式，带动荔枝、龙眼、柚子等一棒接一棒走好，“线上+线下”“国内+国际”双轮驱动广东农产品卖全球。

徐闻这个传统农业县，正在经历的是从抓生产到抓链条、从抓产品到抓产业、从抓环节到抓体系的转变。前五年，徐闻基本解决了农业大而强的问题，打通了初级农产品的产销通道，但农产品加工转化率仍然较低，这是农业初级阶段的基本特征。后五年，徐闻将发力产业振兴，努力做好“土特产”文章，向一二三产业融合发展要效益。从重生产到重市场，再到做强农业特色全产业链。看似只是观念的转变，却是探索现代农业产业体系迈开的一大步。

机会总是留给有准备的人。蓄能五年，徐闻迎来了千载难逢的发展机遇。徐闻港成为国家推动广东海南相向发展、“双向奔赴”的重要贸易枢纽，也是海南自由贸易港和粤港澳大湾区的关键连接点。一个港口，既牵系重大国家战略，也承载高水平对外开放。可以预见，徐闻这片热土将会越来越热。

五年来，羊城晚报近距离观察徐闻，在2020年疫情期间，联合拼多多发起全国疫情后首场直播助农活动，带动了全省媒体为农产品营销助力的风潮。

跳出徐闻看广东，我们看到的是广东还有许多像徐闻一样的特色宝藏小城，它们一头连着城市，一头连着村镇，是城乡区域协调发展的主战场之一，也是乡村振兴的增长极。如何放大特色做强优势？如何从“出圈”变“长红”？如何让农民进一步增收？徐闻用五年时间交出一份高分答卷。

今年中央农村工作会议明确要求做好“土特产”文章，中央一号文件对乡村产业高质量发展做出了具体部署，“树立大食物观”首次被纳入“抓紧抓好粮食和重要农产品稳产保供”章节，如何推动乡村产业高质量发展，成为了建设农业强国的时代课题。在这样的时代背景下，菠萝这种以前不被重视的食材，有了更大的现实意义，徐闻菠萝的范本价值当被全国看见。



徐闻“菠萝的海”



果农在“菠萝的海”摘菠萝

1 涅槃

激发产业活力，被菠萝改变的徐闻五年

树典型立榜样，从小切口破题，向纵深处发展，这是广东改革开放的一个重要经验，军埔村于广东电商是如此，徐闻于广东农业同样如此。

作为广东重要的特色水果，徐闻菠萝是徐闻县的支柱产业之一。这里的菠萝种植面积达35万亩，常年产量70万吨左右，面积及产量超过全国的三分之一。但在五年前，当地菠萝产业的情况并不乐观。2018年，徐闻传统菠萝品种巴厘的田头出售价，最低时只有0.4元/公斤，卖菠萝的钱还不够雇人摘菠萝，大片菠萝烂在徐闻田头，烂在果农心上。

2 改变

市场跑在生产前面，从抓产品到抓产业

开启“12221”模式这五年，对徐闻菠萝最大的改变是什么？2019年正在徐闻挂职副县长的刘义存，现任仲恺农业工程学院党政办公室主任告诉羊城晚报记者：“‘12221’改变了大家的观念，让农业人有了强烈的市场意识，认识到了市场和生产要两手抓、两手硬，要让市场引领生产，教会了基层的干部和农民如何找市场，如何与市场对接。”

从重生产到重市场，看似只是一个观念的改变，但推动了徐闻菠萝全产业链的建设，包括电商、分拣、仓储、保鲜、冷链和物流等的建设。刘义存表示：“在此基础上，徐闻菠萝的品牌树立了起来，我们要让全国乃至全世界知道徐闻菠萝的品质也很好，反过来又倒逼了菠萝种植品质的提升。”

今年3月，在徐闻菠萝大规模上市之际，来自全国各地的40多位采购商代表走进徐闻菠萝产地进行考察，与种植大户、加工企业面对面对接、精准匹配、洽谈交流，进一步推动徐闻菠萝产销两旺。同期，广东也陆续举办鲜切菠萝品鉴会、社区嘉年华等特色活动，融入创意市集、露营、音乐节等新潮元素，创新消费新场景，让鲜切菠萝成为年轻人“新宠”。

量提升、市场引导、品种改良、农民致富等“1”揽子目标。以产销对接为目的，配以有效的宣传推广，“12221”的成效当年就显现了出来。到2019年4月，徐闻已售出鲜果约42万吨，占上市量70%，剩余30%大部分也签订了采购合同。徐闻传统菠萝品种巴厘的田头出售价，已经从2018年同期的0.4-0.8元/公斤，上升为1.6-2.2元/公斤，部分超过2.6元/公斤，优于南佳果上市时的“排头兵”。“菠萝的海”的菠萝卖好了，是广东大宗农产品的开门红，是岭南佳果价格的示范性晴雨表。“菠萝的海”的营销，是广东农产品营销的接力“第一棒”，带动荔枝、龙眼、柚子等一棒接一棒走好。

“12221”这个“地方能突破、全省能推广、全国能借鉴”的成功模式，2022年首次写入广东省政府工作报告，彰显其强大生命力和先进性。徐闻的价值也并不仅限于菠萝，随着“12221”市场体系逐步在广东全省各市落地生根，荔枝、龙眼、柚子等一个个特色产业，正通过拷贝菠萝的“12221”模式，实现了农产品促销“小切口”推动农业产业“大变化”。

如今，广东菠萝跨县产业集群产业园（湛江垦区）的菠萝果肉可做水果罐头、果汁、冻干等休闲食品，菠萝茎叶、菠萝皮渣可综合利用，从中提取生物酶，进而生产菠萝纤维、超肽酶和饲料等高附加值产品，真正实现菠萝价值的“吃干榨净”。通过全产业链标准化生产，规范标准化生产技术，大面积推广推广标准化生产，实现技术标准统一，产品质量统一，机械化水平明显提升，新品种种植成本明显下降，全程质量管控、全环节品牌营销。

如今，广东菠萝跨县产业集群产业园（湛江垦区）的菠萝果肉可做水果罐头、果汁、冻干等休闲食品，菠萝茎叶、菠萝皮渣可综合利用，从中提取生物酶，进而生产菠萝纤维、超肽酶和饲料等高附加值产品，真正实现菠萝价值的“吃干榨净”。通过全产业链标准化生产，规范标准化生产技术，大面积推广推广标准化生产，实现技术标准统一，产品质量统一，机械化水平明显提升，新品种种植成本明显下降，全程质量管控、全环节品牌营销。

“菠萝的海”的网红之路。“12221”激发了市场体系发展的动力和活力，实现了广东产量到广东质量、广东产品到广东品牌的转变。2018年，徐闻菠萝年产值9.8亿元，到2022年飙升至25亿元，辐射带动农户近5万户，劳动力15万人。

选择徐闻作为“12221”的试验田，因为这里的菠萝上市期，是每年的2月到5月，是岭南佳果上市时的“排头兵”。“菠萝的海”的菠萝卖好了，是广东大宗农产品的开门红，是岭南佳果价格的示范性晴雨表。“菠萝的海”的营销，是广东农产品营销的接力“第一棒”，带动荔枝、龙眼、柚子等一棒接一棒走好。

“12221”这个“地方能突破、全省能推广、全国能借鉴”的成功模式，2022年首次写入广东省政府工作报告，彰显其强大生命力和先进性。徐闻的价值也并不仅限于菠萝，随着“12221”市场体系逐步在广东全省各市落地生根，荔枝、龙眼、柚子等一个个特色产业，正通过拷贝菠萝的“12221”模式，实现了农产品促销“小切口”推动农业产业“大变化”。

如今，广东菠萝跨县产业集群产业园（湛江垦区）的菠萝果肉可做水果罐头、果汁、冻干等休闲食品，菠萝茎叶、菠萝皮渣可综合利用，从中提取生物酶，进而生产菠萝纤维、超肽酶和饲料等高附加值产品，真正实现菠萝价值的“吃干榨净”。通过全产业链标准化生产，规范标准化生产技术，大面积推广推广标准化生产，实现技术标准统一，产品质量统一，机械化水平明显提升，新品种种植成本明显下降，全程质量管控、全环节品牌营销。

如今，广东菠萝跨县产业集群产业园（湛江垦区）的菠萝果肉可做水果罐头、果汁、冻干等休闲食品，菠萝茎叶、菠萝皮渣可综合利用，从中提取生物酶，进而生产菠萝纤维、超肽酶和饲料等高附加值产品，真正实现菠萝价值的“吃干榨净”。通过全产业链标准化生产，规范标准化生产技术，大面积推广推广标准化生产，实现技术标准统一，产品质量统一，机械化水平明显提升，新品种种植成本明显下降，全程质量管控、全环节品牌营销。

3 迭代

做好“土特产”文章，菠萝加工业再上新台阶

农业农村工作说一千、道一万，增加农民收入是关键。广东省农业农村厅相关负责人给羊城晚报记者算了一笔账，徐闻菠萝年产量70万吨左右，约14亿斤，如果每斤菠萝增收1元，果农们全年就能增收14亿元，而菠萝每斤能卖到10元，那么全年增收就达140亿元。而且这种收入是直接进入果农腰包的，是实打实的收入。

如何让菠萝每斤卖到10元？这个天方夜谭式的想法，再次让徐闻实现了，解决方案就是鲜切菠萝和菠萝预制菜。这也是打通初级农产品的产销通道，由此衍生了解鲜切菠萝、菠萝预制菜等加工产业链。

与其他果蔬相比，菠萝的去皮、切块一直是难题，鲜切菠萝让这一难题迎刃而解。从卖鲜果到卖鲜切菠萝，看似简单的一步，却切开了一个“土特产”的大市场。

在去年小试牛刀后，今年徐闻真正打开了鲜切菠萝的市场。在广州，很多水果店、商超、线上平台，今年的鲜切菠萝常常卖断货；在上海，广东鲜切菠萝正成为当地居民品味生活的一部分。“上海人对菠萝的鲜度、甜度要求高，鲜切菠萝卖得蛮好。”上海鲜悦生物科技总经理张晗说。

在徐闻，鲜切菠萝的价格为100-120元/箱，菠萝季时日销超1.5万斤。湛江三木食品有限公司负责人魏仕坤是在2021年选择回到家乡创业，他公司生产的鲜切菠萝销往珠三角、山东、上海等地的批发市场及盒马鲜生等商超，今年新增了新疆、沈阳等市场。在菠萝上市旺季，每隔两天就要往成都、合肥、武汉等地运送一批产品，公司聘用工人达到200多人，月加工产量约9.6万斤。

据盒马鲜生相关负责人黄洁介绍，今年菠萝季广东两地的菠萝切片销量占比达到80%，盒马后，推动农产品产业链向下游延伸、价值链向中高端攀升的必经阶段，由此衍生了解鲜切菠萝、菠萝预制菜等加工产业链。

与往年相比，菠萝的果皮、切块一直是难题，鲜切菠萝让这一难题迎刃而解。从卖鲜果到卖鲜切菠萝，看似简单的一步，却切开了一个“土特产”的大市场。

火爆的鲜切吸引资本“快马跟上”。去年11月，徐闻县建成一条机械化、标准化、智能化的鲜切菠萝生产线，这是粤西地区第一家完全符合即食鲜切果蔬加工新国家标准的10万吨级、低温、无菌加工厂。与传统手工去皮相比，一台机器一天就能生产1.5万斤，效率提高50倍。

作为最早一批吃“螃蟹的人”，陈立雄2020年投资600万元，建成湛江市小鲜蔬农业科技产业园。短短三年，其合作伙

伴已扩展到盒马、沃尔玛、美团优选等7个大型商超和生鲜平台，日产量从最初的1万多斤增长到4万多斤。陈立雄雄心勃勃：“2022年，公司产值约2400万元。今年，预计产值能达到3000万元。”目前，徐闻鲜切菠萝加工的企业17家，年加工量6万吨，产值约8亿元。

菠萝预制菜同样是增加菠萝附加值的八大法宝，3元/公斤的菠萝加上8元/公斤的罗非鱼，做出的菠萝烤鱼能卖到60-70元/份。在去年的第十届亚洲海鲜展上，国联水产100吨“小霸龙”菠萝烤鱼订单在展会现场签订，在增加菠萝和罗非鱼附加值的同时，还延长了销售季节，打开了更广阔的市场。

8月24日，广东省农业农村厅与徐闻县交流座谈会在广州召开，羊城晚报记者在会上了解到，这次徐闻吸引到的是都乐，可以预见的是，都乐这个水果加工世界工厂的加入，将带动徐闻的菠萝加工业再上一个台阶。而农产品加工业从种养业延伸而来，正是农业现代化的一个必经阶段。

在2023年中央一号文件，“树立大食物观”首次被纳入“抓紧抓好粮食和重要农产品稳产保供”章节，在这样的大背景下，菠萝这种以前不被重视的食材，有了更大的现实意义。

在2023年中央一号文件，“树立大食物观”首次被纳入“抓紧抓好粮食和重要农产品稳产保供”章节，在这样的大背景下，菠萝这种以前不被重视的食材，有了更大的现实意义。

漂亮的营销逆转战。模式复制开去后，广东农业如今也接连踏上了数字农业的快车。在这个过程中，菠萝妹妹王小颖等一批新农人回到徐闻，成为了炙手可热的农业网红，使广东农业呈现更加立体的人文传播，形成与市场的长期对话机制，让最土的农业也活色生香起来。

到2022菠萝成熟季，来自全国各地的百名网红主播齐聚徐闻，这次他们还有一个特别的身份——成为徐闻千名果农的“老师”，一师一徒、以百带千，在“菠萝的海”这一别开生面的田园大学堂，一起为徐闻菠萝直播带货。当时被迫直播带货卖菠萝的徐闻，到2022年已是广东“直播第一县”，成为广东农产品直播带货的策源地。

2023年，徐闻县委书记罗红霞、县长梁琼荣向全球采购商发出“菠萝的海”邀请信时，徐闻菠萝大数据系统不断完善，短视频营销、云展会、直播带货等数字营销模式进一步扩大了徐闻菠萝销售半径，徐闻菠萝已从“藏在深闺人未识”的“田间果”，变成了远近闻名的“网红果”、千家万户的“致富果”。

伴随“RCEP菠萝国际交易中心”“中国徐闻农产品中东部地区销售平台”的建立，徐闻菠萝国际朋友圈不断扩大，跨海出洋远销海外，“菠萝的海”也成为网红旅游打卡地。

8月14日，商务部等9部门发布《县域商业三年行动计划（2023-2025年）》，提出推动农村电商高质量发展，主要包括大力发展农村直播电商、培育“土特产”电商品牌、鼓励农村电商创业就业等3项重点任务。8月24日的座谈会上，对于徐闻未来五年的讨论中，进一步做强“广东直播第一县”再度被提起。

徐闻港到海口新海港的海上距离仅12海里，海上航行时间1小时，能更好地对接海南自由贸易港。徐闻港成为国家推动广东海南相向发展、“双向奔赴”的重要交通枢纽，也是海南自由贸易港和粤港澳大湾区的关键连接点。一个港口，既牵系重大国家战略，也承载高水平对外开放。可以预见，徐闻这片热土将会越来越热。

4 升级

进一步做强“广东直播第一县”

如今的农产品营销“三板斧”，无论如何不会少了直播带货，线上市场已经成为触达C端最重要的市场。很多人不知道，广东农产品直播带货的发源地同样是在徐闻这片“菠萝的海”，在菠萝上探索的数字农业新业态，引导全县农民投身数字经济，让“最土”的农业潮起来，吸引大批新农人回乡创业，这些探索不但有益于广东，对全国农产品营销体系也极具借鉴意义。

2020年，刚刚走上正轨的徐闻菠萝，收获季节正碰上新冠疫情暴发。当时，受疫情影响，全国的农产品流通遭遇前所未有的困难和挑战。在徐闻，客商往来停滞，车辆运输受限，菠萝没人摘了，消费同样疲软。刚刚有了起色的徐闻菠萝，难道要被打回原形？在总结上一年工作经验的基础上，徐闻迅速用上“互联网”这个利器。

紧急时刻，羊城晚报联合广东省农业农村厅，发动并深度对接淘宝、京东、拼多多等八大互联网平台，组建成立羊城晚报助农“218”数字矩阵，开创性地将



菠萝产品生产线

5 未来

与海南相向而行，徐闻迎千载难逢发展机遇

无论是“12221”市场体系建设，还是成为广东数字农业的试验田，包括今年开拓鲜切大市场探索菠萝营销2.0升级版，徐闻这五年巨变的背后无不蕴含着一个人人满满的智慧，是顺势而为，更是借势而行。

论自然禀赋，徐闻并不比广东大多数县更好，它远离一线城市，长期交通不便。除了

菠萝，徐闻并无其他特别资源。正因如此，徐闻的探索才更有价值。蓄能五年，如今徐闻迎来了千载难逢的发展机遇，琼州海峡一体化高质量发展示范区建设，让徐闻的地理优势一下子变得得天独厚。徐闻港地处琼州海峡黄金通道大陆咽喉，是全球最大的客货滚装码头。从这里出发，