

制造业与服务业 协同发展

羊城晚报记者 许悦

徐闻菠萝“切”出一个大产业

两业协同助力菠萝价值链条延伸，
也让“菠萝的海”成为“广货行天下”新名片

在湛江徐闻的菠萝车间，一车车刚刚采收的菠萝经标准化处理，变身为鲜切果块、果杯，通过冷链物流最快次日便能出现在全国消费者的餐桌上。

这是徐闻菠萝产业近年来最显著的变革：以“鲜切”为核心的农产品食品化进程，正在重塑这片中国最大菠萝产区的价值逻辑。从传统生产者向现代食品供应商转型，徐闻的实践成为观察广东两业协同（制造业与服务业协同发展）赋能现代农业的生动缩影。

羊城晚报记者了解到，今年徐闻菠萝鲜果年产量超过70万吨，占全国产量的三分之一，全县菠萝年加工产能达11万吨。这背后，正是“广东制造”的强大支撑与“广东服务”的深度赋能相互成就，让一颗菠萝的价值链条得以无限延伸，也让“菠萝的海”成为广东“百千万工程”的样板间，成为“广货行天下”的新名片。



剥皮、挖眼、消毒、包装，湛江小鲜菠公司的工人们正在紧张地生产。 蓝东旭 摄

金钻凤梨刚催花就被“抢订”六成

眼下正值“金钻凤梨”的集中上市期，在徐闻红星农场，连片种植的田间，果农们穿梭其间，肩挑背扛、分拣装箱，一派繁忙丰收景象。作为徐闻特色凤梨产业的核心种植区，这里的金钻凤梨刚催花就被“抢订”六成。

这种“不愁卖”的局面，是当地多措并举、系统施策的结果。一方面，当地政府主动带队赴全国各大水果批发市场推介，与大型商超、电商平台建立直采合作，不断拓宽销售渠道。另一方面，种植企业通过品种改良和种植技术调整，实现错峰上市，有效避免了集中上市导致的“价格战”。

据广东农垦红星农场菠萝产业园区经理李敏介绍：“红星农场有耕地5万多亩，从2015年开始引入金钻凤梨这个品种，刚开始只种了1000多亩，现在已经发展到了2万多亩，还带动了周边的农户跟我们一起种。目前每年约有5000亩金钻凤梨可上市，虽然两年才收一批，但目前的价格能卖到3元-3.2元/斤。”

其他品种菠萝同样卖得红红火火。近期徐闻菠萝的上市价格稳定在1.5元/斤，农民每卖出一斤能净赚一元，以一亩地能收6000斤菠萝计算，一亩菠萝就能带来6000元左右的纯收入。

“工厂锁鲜”让产业链条不断延伸

如今，面对鲜果集中上市带来的销售压力，徐闻早已不再走单纯“卖原料”的老路子，而是通过大力发展精深加工，让菠萝从“论斤卖”到“论盒卖”，从季节性生产到全年供应，不断延伸产业链条。

在徐闻县曲界镇连香农产品农民专业合作社，目前的生产旺季，加工车间有100多名工人同时开工，有条不紊地给菠萝削皮、去眼，一颗颗金黄的鲜果经过粗加工后，变身鲜切果、罐头、速冻果块等产品，销往全国各地。

这正是两业协同在农业领域释放的效能。在广东各级政府的引导下，徐闻县将推动菠萝产业高质量发展作为头等大事。其中，以食品加工制造业为牵引，带动生产性服务业和生活性服务业协同发展，成为破解产业“成长烦恼”的关键。

“过去，消费者买一个菠萝回家，面临着削皮麻烦、一次性吃不完、保存不便等难题，这实际上抑制了消费频次和场景。”徐闻县诺香园农产品专业合作社负责人表示，“近两年鲜切菠萝的兴起，正是制造业满足消费服务业新需求的直接体现。它将加工的环节从家庭厨房前移至工业化车间，用标准化流程解决消费者的痛点。”

为了推动这一转变，当地通过招商引资、扶持本土企业转型，吸引了一批重点加工企业入驻。这些企业引进的已不再是简单的切片机，而是集自动清洗、光谱糖度分选、智能削切、超声波去农残、气调保鲜、低温包装于一体的现代化生产线。

有了制造业的深度介入与升级，服务业的快速响应与配套也快步跟上。多个物流巨头在徐闻建立菠萝专项冷链物流中心，覆盖全国的冷链物流网络迅速成型。同时，专业的品控检测、供应链金融、电商运营等服务机构也随之聚集，为加工制造环节提供全方位服务支撑。

目前，徐闻全县现有菠萝加工企业40家，全县菠萝年加工产能约11万吨，产值达3亿元。徐闻县连香农产品农民专业合作社负责人吴建连告诉记者：“我们合作社每天加工鲜果30多吨，解决了100多人的就业岗位，每个工人每天收入最低都有200多元。今后我们会继续加大加工产能，增加更多就业岗位，带动更多人增收致富。”

两业融合正改变着徐闻的经济生态

鲜切市场的火爆，催生了一二三产深度融合的“化学反应”。

在徐闻生态工业集聚区，工人们正将鲜切产品搬上冷链车，发往全国。根据测算，菠萝鲜果的最优销售半径在1500公里以内，鲜切产品通过冷链可轻松覆盖全国，且能“化整为零”分级利用，整体附加值提升30%以上。

集聚区更重要的功能是聚焦预制菜与农产品精深加工，以“菠萝加工转化率超60%”为标杆，推动农业全产业链向“种植—加工—销售—品牌”一体化升级，构建从热带果蔬种植基地到预

制菜中央厨房的闭环产业体系，助力徐闻农产品附加值提升300%以上。

正是“食品化”一招，在加工环节吸引了各类要素聚集。

上游催生种苗培育、农资服务等新兴业态；中游吸引包装材料、食品机械等服务商；下游变化更深刻——“菠萝的海”景区设计采摘、鲜切体验等项目，将“卖产品”升级为“卖体验”。

消费者买的也不仅仅是果肉，更是一种生活方式、一份风物体验。这正是广货行天下的新逻辑：让广东产品从“地域特产”进化为“国民记忆”，从“论斤卖”到“论盒卖”再到“论情卖”。

这种融合效应正深刻改变着徐闻的经济生态。

越来越多的年轻人看到了家乡产业的机遇，选择返乡创业，成为“新农人”。物流、电商运营、旅游服务等岗位也吸纳大量本地就业。县城和乡镇的商业氛围因产业的兴旺而更加活跃。徐闻菠萝的品牌价值，也在从“地域特产”向“知名消费品牌”演进。

在广东省“12221”市场体系建设的持续推动下，“徐闻菠萝”已不仅是农产品地理标志，更成为了高品质、可信任、有故事的消费符号。这与当前“促消费、扩内需”的国家战略高度契合：一颗菠萝，拉动的是从田间到舌尖、从县域到全国、从生产到服务的全链条消费升级。

鲜切“小”菠萝，就此串联起标准化种植、工业化加工、品牌化营销、体验式消费的完整产业链，使农业“接二连三”，让制造与服务“珠联璧合”，释放出远超传统农业模式的强大动能。这既是广东“百千万工程”的样板间，也是“广货行天下”的新名片。

这颗小小的菠萝，从论斤称卖的“初级品”，蝶变为论盒售卖的“消费品”，乃至承载体验的“情感品”，其背后是一条清晰的轨迹：在广东，高质量发展并非抽象概念，而是“制造强省”与“服务高地”优势在田间地头的具体叠加，是现代化产业体系的根系向下扎进沃土，自然生发出的繁茂枝叶。这条路，由一个个像徐闻这样的探索者铺就，正越走越坚实，也越来越开阔。（许悦）

超高清视频广货即将开启大促销

计划在广州、深圳、佛山、珠海等地开展产品促销、产销对接等活动

羊城晚报记者 扶贝贝

29日，广东省工业和信息化厅召开专题会议，宣布于近期正式启动“广货行天下”超高清视频系列专场活动。省工信厅将联合省广电局及重点地市，对系列活动的组织实施进行全面部署，开展一场围绕超高清视频广货的产业大促销。

围绕四大主题开展活动

按照部署，本次系列活动将围绕产品端toC促销、产业链toB对接、内容制播、AI+“四新”赋能四大主题展开，充分利用省体育城市联赛等平台，组织不少于10场活动，力图打通供需堵点，形成可持续的市场化促销机制。

在产品端toC促销方面，活动将聚焦AI电视、智能交互平板、AI眼镜、AR/VR头显、摄像机、智能音响等重点品类，将围绕智慧家庭、智慧教室、精彩影像、数字文旅等消费场景，计划在广州、深圳、惠州、江门等终端企业集聚地举办约4场产品促销活动，联合各大电商平台共同打造超高清视频“粤工优品”品牌，推动优质终端产品进商超、进平台、进展会。

在产业链toB产销对接方面，活动将聚焦显示面板、显示装备、显示芯片及微显示器件、光电及光学器件等产业链关键环节，在广州、佛山、珠海、中山等产业链上游企业集聚地举办约4场产销对接活动。通过链主企业需求发布、优质服务推介、一对一供需面谈等形式，搭建精准供需对接平台，强化上下游协同联动，着力化解产业链协同痛点。

在内容制播方面，活动计划联合省委宣传部、省广电局，举办约2场超高清视频内容制播专场，促进内容与终端、渠道的深度融合，推动国产视听标准制定与应用，拓展超高清视频在影视、文博、文旅、教育等领域的创新应用场景。

在AI+“四新”赋能方面，活动将聚焦AI与新技术、新工艺、新材料、新设备在超高清视频领域的融合应用，推动华为、TCL、创维等企业加速AI电视、AI眼镜等技术落地与推广，探索AI裸眼3D制作、8K 3D VR群播等前沿应用场景，促进企业数智化“链式改造”。

打造常态化开放平台

此次系列活动的亮点，不仅在于活动本身，更在于其着力构建的长效机制。按照规划，将开设“广货行天下”超高清视频线上对接专区，支持产业链服务商、工业设计机构、数字化服务机构等为企业提供渠道对接、供需匹配、营销推广、跨境供应链等常态化服务，帮助企业精准对接国内外终端需求、持续拓宽销售渠道。

与此同时，活动还将联合电商平台组织产品选品对接，开展优惠措施宣传、实用技术培训及优秀电

商运营经验分享，并充分借助全球智能机械与电子产品博览会（AIE）、世界显示产业创新发展大会、世界超高清视频产业发展试验区、国际展会平台，动员组织省内优质企业走出去、开拓更广阔的市场空间。

超高清视频产业显成效

广东布局超高清视频产业，起步早、力度大、成效显。自2017年率先在全国发力以来，广东创建了全国唯一的超高清视频产业发展试验区，组建了显示领域全国唯一的国家印刷及柔性显示创新中心，并联合四川共建全国唯一的超高清视频领域国家制造业创新中心，在全国范围内形成了不可复制的先发优势。

数据是最有力的佐证。全省超高清视频产业规模从2017年的3064亿元攀升至2025年的10803.06亿元，增长约2.5倍，跻身广东第十个万亿级产业集群。电视产量、面板产能、4K节目数量、5G基站数量四项核心指标均居全国第一。

这一规模背后，是一条从核心器件到行业应用、覆盖全产业链的完整生态。在核心器件环节，全省已投产11条面板线，月产能达105万片，占全国份额的25%，是排名第二的四川的1.7倍；建成全球首条6英寸Micro LED产线、全球最大尺寸和最先进的OLED产线，以及国内首条专门生产高端IT产品及专业显示的高世代液晶面板线。在视频采集环节，广东省超高清视频前端系统创新中心发布了国内首台国产5G超高清视频转播车，填补了国内空白；大疆创新研制出可支持8K视频摄录的国产超高清摄录一体机，打破了日本松下、索尼等国际企业的长期垄断。在网络传输环节，全省4K用户累计已达2895万户，较2016年年底的491万户增长近6倍，居全国之首。

今年一季度，这一势头仍在延续。全省彩电产量2443.10万台，占全国60.3%；手机产量15392.45万部，占全国44.7%，稳居全国首位。重点企业经营持续向好，TCL王牌电器增加值同比增长22.4%，大疆如影增加值同比增长107.9%，影石创新增加值同比增长48.2%，产业活力充沛。

以“广货行天下”系列活动为新的发力点，广东即将在推动超高清视频这一万亿级产业集群向更高质量、更大规模迈进，在产业规模上实现率先突破，在产销机制上加强系统构建。



AI制图

记者手记

一颗菠萝里的“广东辩证法”

第一次深入了解徐闻菠萝，是在2020年那个春天。当时，丰产的金色果实一度面临滞销。羊城晚报联合广东省农业农村厅，拼多多发起“中国农产品第一场回田直播”。镜头前，基层官员的首次带货尝试，不仅卖出了菠萝，更在一片焦灼中，意外播下了一颗关于市场意识、流量思维和品牌觉醒的种子。

这颗种子，在“12221”市场体系的系统性灌溉下迅速生根发芽。2021

年，徐闻菠萝逆袭成了“超级网红”。到今年，徐闻菠萝依然“不愁卖”。

近年来的持续观察，笔者清晰地看到，这片“菠萝的海”所泛起的金色波涛，核心是三场深刻的“辩证法”革命：

其一，逻辑之变：从“以产定销”到“以销定产”。农业的重心从“亩产”转向“亩产值”。菠萝的价值不再仅由重量和糖度定义，更由品牌信誉、消费便捷性和情感体验共同决定。这是“供给侧”与“需求侧”的辩证法。

其二，路径之变：从“单兵突进”到“系统作战”。徐闻的答案是两业协同——让“广东制造”的硬实力与“广东服务”的软智慧握手。这是“硬”与“软”的辩证法。

其三，格局之变：从“县域特产”到“现代产业体系节点”。一颗菠萝串联起育种、种植、精深加工、装备制造、冷链物流、数字营销、文化旅游一整条现代化产业链，这是“局部”与“全局”的辩证法。