

广东徐闻菠萝破局记

□吴砾星 李红波

南海之滨的广东省湛江市徐闻县，菠萝如同金色海浪般铺展至天际。雨水至、万物生，这片红土地正经历着一年中最甜蜜的收获季——全国每3颗菠萝就有1颗产自这里，35万亩连片种植园在卫星地图上化作“菠萝的海”。

然而几年前，这片“海洋”时常掀起苦涩的浪。2018年的滞销危机让“菠萝姐”吴建连记得真切：“熟透的菠萝堆到2米高，收购价跌到3毛钱1斤。”

转机始于广东推出的农产品“12221”市场营销体系建设——这场以市场为导向的供给侧结构性改革，不仅让徐闻菠萝价格3年翻5倍，更催生出年产值25亿元的富民产业，为中国特色农业现代化写下生动注脚。

从“滞销困局”到“数字突围”

看着一车车菠萝发往全球，徐闻县香甜菠萝种植专业合作社负责人魏报心里高兴：“现在每车菠萝都贴着二维码，扫码就能看到种植户信息、农残检测报告。”

2019年，徐闻县成为农产品“12221”市场营销体系建设策源地，第一个“1”，就是建设一个大数据平台。徐闻县建立起以种植面积、各地产量、产地价格等多个数据指标为主的菠萝大数据平台。

魏报手机上实时更新着徐闻菠萝价格。他用一个“好”字形容今年的菠萝行情，“大数据平台上显示现在的收购价是1.4元每斤，价格很好。大数据分析今年干旱、货源少，后期价格看涨。”

2020年，徐闻菠萝大数据平台针对农户使用的小屏端，通过“大屏+小屏”结合构建成为一个新的可移动大数据平台。

2021年，大数据平台中的小屏端增加了更多的服务内容和应用，让产销双方的数据信息进一步实现互联互通。

2024年，徐闻菠萝大数据更加详实、使用更加方便。菠萝该怎么施肥？如何让菠萝变得更甜？菠萝到底有多少种花式吃法？今天的菠萝是什么行情？任何关于菠萝的问题，都可以询问AI“菠萝君”。它为菠萝产业从业者提供农技问答、供采对接、市场行情信息查询和推送、出口指导等全产业链场景的交互服务。

“数字革命”彻底改变了菠萝产业的游戏规则。实时监测全国36个批发市场价格波动，指导农户错峰上市，年增



网络资料图

收1.2亿元；通过AI模型计算最佳采收期，将糖度稳定在14度至16度区间；每颗菠萝贴有“粤字号”追溯码，扫码可见种植档案；电商销量占比从2019年的8%提升至2023年的35%。当传统的“看天吃饭”变成“靠数种地”，往昔的“等客上门”变为“数据导航销售”，这场生产关系的变革让徐闻菠萝每亩收益从3000元跃升至1.2万元。

从“土疙瘩”到“金名片”

全自动化分选线，将每一颗菠萝精准地划分为12个等级，确保了品质的卓越与一致；真空锁鲜技术让切片菠萝保质期延长至21天，为消费者带来新鲜体验；冻干技术产出金黄酥脆的菠萝脆片，逐渐成为都市白领办公桌上的“新宠”。

这些创新背后，是农产品“12221”市场营销体系推动的“四个重构”——从论斤卖到论个卖的品质重构；从地头货到品牌货的价值重构；从应季果到全年供的供应链重构；从土特产到文化IP的认知重构。

徐闻菠萝的品牌建设之路，仍要回溯到2019年农产品“12221”市场营销模式。在机遇和人谋的双重努力之下，徐闻菠萝依托该体系逆转市场局势，曾经的“伤心果”，变成远近闻名的“甜蜜果”“致富果”和“振兴果”，自那以后，徐闻菠萝便开启了品牌化进程。

近年来，徐闻县积极推动菠萝产业升级，持续优化菠萝品种与品质，以“精品果”夯实品牌竞争力，通过价值升级、声誉塑造和影响力拓展，实现品牌全方位提升，连续多年举办“徐闻菠萝文化旅游节”，延伸菠萝文化价值链条。

品牌化战略的深入实施，重塑着徐闻菠萝的产业格局，为果农、消费者带来利好。吴建连对此深有感触：“‘徐闻菠萝’这个品牌深入人心，凭借过硬质量让消费者吃得放心、买得安心，也成功打入了山姆、盒马等高端零售渠道。”

“菠萝的海”这一文旅IP的打造，更是让徐闻成为旅游胜地，年吸引游客超过50万人次，菠萝主题民宿的房价也因此水涨船高，比周边地区高出40%。今年春节期间，“菠萝的海”举办了丰富多彩的文旅活动，游客不仅可以近距离领略菠萝的生长环境，品尝新鲜的菠萝，还能尝到一系列深加工产品，如菠萝干、菠萝酥、菠萝罐头等。

如今，通过不断创新与升级，徐闻菠萝引领着农产品行业的发展潮流，成为一颗璀璨明珠，照亮着农业现代化的道路。

构建双循环的“广东密码”

在徐闻菠萝国际交易中心，电子大屏滚动更新着纽约、巴黎的菠萝行情。广东通过构建农产品“12221”市场营销体系，打通国内国际双循环，实现“买全球、卖全球”的农产品流通状态。

随着《区域全面经济伙伴关系协定》（简称：RCEP）生效，徐闻菠萝更是迎来了前所未有的发展机遇。

“‘菠萝的海’扬风帆，广东徐闻走出去”。2020年4月，徐闻菠萝鲜果出口日本，开启走向国际的旅程。2024年第一季度，徐闻出口菠萝货值已超994万元，同比增长332.93%。2023年，徐闻县RCEP菠萝国际采购交易中心成立，两年多销售额约1亿元。

最近，徐闻大昌农业专业合作社又接到了日本菠萝订单。“去年，合作社出口了约800吨菠萝鲜果，今年预计有所增加。”合作社负责人陈大宋告诉记者。

出口带动配套产业爆发式增长，包装企业从3家增至27家，冷链仓储容量扩大5倍，物流成本下降18%。更深远的影响在于制度创新，开启全国首个政策性菠萝产值保险、数字人民币支付覆盖80%交易场景、“生产托管+订单农业”模式让小农户与现代市场有效衔接。

徐闻菠萝的破局之路，不仅为乡村振兴提供了可借鉴的“广东方案”，而且揭示出农业现代化的核心密码——用市场化思维重构产业链。“12221”提出，组建销区采购商和培养产区经纪人“2”支队伍，拓展销区和产区“2”大市场，策划采购商走进产区和农产品走进大市场“2”场活动，无一不是围绕“市场”做文章。

徐闻菠萝的国际化征程，正逐步成为广东乃至全国农业现代化的一面旗帜。目前，“徐闻菠萝经验”已成功复制到荔枝、柑橘等产业，广东用实践验证了“市场体系建设也是生产力”的道理。

广东诸多农产品实现品牌打造、销量提升、市场引导、品种改良、农民致富等“1”揽子目标。2025年的第一个工作日，徐闻县菠萝行业协会自发组织4名果农驱车“千里”赴广州，用最新鲜的菠萝向“菠萝女神”黎小军表达诚挚的敬意。这位让果农一直念念不忘的“菠萝女神”是原广东省农业农村厅徐闻菠萝“12221”工作组组长，也是让徐闻菠萝果农走上致富路的“领路人”。

（来源：《农民日报》）

/ 讯息 /

吉他小镇里的“世界音符”

□袁敏

调整吉他下方拉弦板位置，再对着音响精细调整拾音器高度，接着依次调整琴头、弦枕……在山东省潍坊市昌乐县鄌郚镇，一间电吉他生产车间里，农民李庆生动作娴熟，行云流水。

作为一名调音师，李庆生已经“入行”22年，如今他一天能给近300把吉他调音。

李庆生所在的鄌郚镇聚集了乐器生产和配套企业100多家，是远近闻名的“吉他小镇”。这里年产约200万把吉他、500万套配件，占全球电吉他产量的30%，远销130多个国家和地区。

昌乐县乐器行业协会负责人回忆，1972年昌乐县开始建厂生产月琴、京胡等民间乐器，后来在一次经贸展销会上遇见了一家韩国乐器经销商。1993年，中韩合资的山东繆斯乐器公司在鄌郚镇成立，主要生产电吉他。

从“土乐器”转型到“洋乐器”，鄌郚镇先后派出数十人到韩国学习，这些人大多成了技术骨干，一些人出来办厂，电吉他产业在这个小镇遍地开花。

曾在繆斯公司跑运输的张建军就是其中一员。2012年，他决定自主创业，组建了第一条吉他生产线。四年后，昌乐昌韵达乐器有限公司注册成立，目前已成为鄌郚镇最大的电吉他企业，年产吉他20多万把。

“我们的吉他不愁卖，去年又建设了第三个厂区，仍然是供不应求。”张建军说。几天前，在一个国际乐器展上，公司又收获了来自美国、巴西等地客户的数万把吉他订单，现在订单工期已经排到了今年6月。

在鄌郚镇，有5000余人从事乐器及相关产业。他们大多是周边村庄的农民，在农闲时来上班，年人均工资收入8万元左右。

走进51岁的手工制琴匠人张清军家里，一进门就是三台打磨机，再往里走几步，农家小院里摆满了各式雕刻机械。几间小屋被有序划分为雕刻室、打磨室、组装室等。

“雕刻、打磨、喷漆、组装、调音，全是我自己完成。订单实在太多，纯手工忙不过来，我也在学习一些新技术，提高制琴效率。”张清军说。

令张清军高兴的是，这几年国外客户对中国风元素更感兴趣，他设计的中国龙系列吉他成为订单量最大的产品之一。

“希望我的吉他在全世界更多地方被奏响，给更多国际友人带去我的祝福和问候。”张清军说。

（来源：新华社）