

菠萝姐妹弄潮追梦徐闻菠萝大产业

文 / 易艳刚 吴涛 张典标



整个3月份，26岁的王小颖和50岁的吴建连都泡在“海”里。

今年，被称为“中国菠萝之乡”的广东湛江市徐闻县，获得了比往年更高的关注度。这里不仅年产菠萝近70万吨，还有吸引游客争相打卡的万亩“菠萝的海”。

这对“菠萝姐妹”一起在菠萝地里做直播、拍短视频，让“中国每3个菠萝就有1个来自徐闻”这一冷知识，成了网络热搜。

她们脚踩红土地，见证了徐闻菠萝从“野生”到形成产区再到农业现代化转型的历程，也共同书写着生动的乡村振兴故事。

“菠萝姐”：20多年“炼”成徐闻菠萝“一姐”



(直播中的“菠萝姐妹”。)

3月26日，吴建连与央视新闻记者做了一场直播，没有脚本，也没有彩排。作为土生土长的徐闻人，吴建连对“菠萝的海”的一切如数家珍，也乐于向外人“安利”关于菠萝的“徐闻故事”。

徐闻有万年火山喷发形成的红土地，酸碱度适宜菠萝生长。这里的农民从九十多年前就开始种植菠萝，但以前主要是“散养”模式，农民爱怎么种就怎么种，种好种坏、挣钱亏本都是自己的。

1990年，吴建连初中毕业后开始从事菠萝生意。刚开始是当中介，给来徐闻采购菠萝的外地收购商“带路”。那时，徐闻的菠萝品种单一，上市时间集中，常常有菠萝卖不出去烂在田里。

后来，吴建连有了去外地卖徐闻菠萝的想法。她开始把一些村民家的菠萝“赊”过来，只身运到湖南、江苏等地去碰运气。

人生地不熟，她曾遭遇不少挫折。有时，她在车前卖菠萝，有人在车尾偷菠萝；有时，她被地方黑恶势力欺压，不仅一车菠萝一分钱没拿到，还面临人身安全风险。没赚到钱，她只能给村民解释说“资金还在周转”，需要再多赚一点钱才能给大家结算。

不过，当时刚二十出头的吴建连一直没放弃，依旧每年出门卖菠萝。听说哪里有水果批发市场，她都会去考察，“坐一晚上的车，第二天就到地方了，不仅节省时间，连住宾馆的钱都省了。”

对菠萝行业越来越熟悉的吴建连，在2001年前后开始自己种菠萝。这时，徐闻菠萝种植已逐渐进入种植大户带头的阶段。第一年她种了30亩，以后逐年扩大规模，高峰时种了3000多亩。

2008年，吴建连成立了合作社，与当地农民合作投资了400多万元，建了一家罐头厂。刚开始，工人们没经验，十几天才能生产一车（1000箱）罐头。吴建连说，采购商来徐闻后还要等十几天，只能出房钱留人，花的钱比卖罐头的收入还多。

转折点在2011年，吴建连从别人手里接过位于曲界镇的徐闻菠萝批发市场。建菠萝交易市场投入很大，仅2013年、2014年就投入了800万元。当时钱不够，亲戚朋友和相熟的农民自去邮政银行每人贷了3万元小额贷款，借给吴建连建设交易市场。

“大家对我真的很支持，有人跟我说，如果市场搞不好赔了，那3万元不用我还，他们自己还。”吴建连一直感恩村民的信任。

正是在那个时候，在菠萝行业摸爬滚打20多年、熟悉全产业链的吴建连，因为人仗义、办事公道，成了徐闻菠萝界响当当的一号人物，果农、采购商有事都找她协调，人称“菠萝姐”。

据吴建连说，曲界镇的交易市场如今已成全国最大的菠萝交易市场，徐闻县大半的菠萝从这里卖出去。吴建连的加工厂也不再只是简单地做些罐头，还陆续开发出菠萝月饼、凤梨酥等多种新品。

“菠萝妹”：一场直播卖出165万斤菠萝

与花了20年才成为“菠萝姐”的吴建连相比，仅用一年就成为徐闻乃至广东省知名网红的“菠萝妹”王小颖，赶上了好时代。



王小颖小时候最不愿意学校放假，那意味着她得去菠萝地里帮父母干活。她从小就暗下决心，以后离菠萝越远越好。可没想到，兜兜转转之后，她会回到家乡，天天往菠萝地里跑。

在徐闻，菠萝是很多家庭的主要经济来源。只有家里卖了菠萝，孩子才能拿到学费。但因为种植不科学、信息不对称，滞销、亏损就像幽灵一样，常年在菠萝地上空徘徊。有时，王小颖还会跟同学一起，去菠萝地里捡村民弃摘的“次果”，换一点生活费。

毕业后，王小颖成了徐闻电视台一名主持人。2020年新冠肺炎疫情期间，多地农产品遭遇“卖难”，徐闻也不例外。不过，疫情期间兴起的直播带货，为徐闻百年菠萝产业带来了新机遇。

王小颖也赶上了直播带货的东风。去年2月26日，她与徐闻县县长做了一次直播带货，当时有几万采购商在线互动，菠萝交易额达到了165万斤。自那以后，“菠萝妹”的故事传遍徐闻。

“那次带货，让我对直播有了颠覆性的认识。以前我认为直播就是在平台上刷个脸，让人给礼物、打赏。但自己参与之后才知道，直播带货需要专业知识，而且能给家乡赋能。”王小颖说。



那次直播让王小颖一战成名，一家农业互联网公司伸出橄榄枝，王小颖决定从电视台跳槽，去更大的平台为家乡菠萝“代言”。

“菠萝妹”有自己的直播风格，她从不像美妆博主那样在直播间大喊“*Oh my god*（我的天），买它”，倒是经常顶着烈日在菠萝地里与农民一起互动。现在，“菠萝妹”带货的对象已不限于菠萝，农产品种类繁多的广东，为她的直播间提供了丰富选项。

“我以前发一个视频可能就是徐闻人看，现在是全国人在看。以前可能找我的就是供货商，现在找我是全国的采购商，我可以将采购商和供货商对接起来。”

当“网海”连通“菠萝的海”

眼下，正是徐闻菠萝大量上市的季节。今年3月，徐闻菠萝迎来“30年来最好的价格”，地头最高价格甚至超过每斤4元。

所谓“地头价”，就是菠萝成熟后，采购商以一定的价格直接买下某片地里的菠萝，自己再出钱请人采收运输。目前，徐闻菠萝种植成本每斤不到1元，今年的市场行情让农民喜笑颜开。

但在过去，徐闻农民曾饱尝滞销之苦。2018年菠萝滞销，卖菠萝的钱还不够成本，吴建连有200亩菠萝全部烂在地里。近几年的好价格，很重要的原因来自徐闻菠萝的现代化转型和变革。

直播带货是最显著的变化之一。这对“菠萝姐妹”，一个是深耕菠萝产业多年的“前浪”，一个是熟谙网络传播的“后浪”，共同演绎着互联网时代我国地方特色农业产业成功转型的故事。

王小颖在徐闻电视台的第一篇关于菠萝的报道，就是去采访吴建连的菠萝加工厂。采访结束后，她还发了一条朋友圈。但那时候她知道吴建

连叫“菠萝姐”，却没想到自己以后会成为“菠萝妹”。正是“网海”，让“菠萝的海”边的两人紧密联系在一起。

“菠萝姐”戴着眼镜、一头短发，干净利落干练，即使一天跟多家央媒做直播也不用彩排。但刚开始时，镜头前的吴建连经常紧张忘词，需要提前准备五六个小时，彩排五六次才行。

现在落落大方的“菠萝妹”，以前为了一个短视频镜头，经常穿着裙子就往菠萝地里扎。菠萝的叶子像锯子一样，采摘菠萝的农民都得穿三条裤子，“菠萝妹”的小腿被划出一道道口子。

怯场的“菠萝姐”一度想放弃，可经不住“菠萝妹”每天天刚亮就来“堵”门。“不能因为紧张，让观众觉得咱们的菠萝有问题。”看到“菠萝妹”这么拼，“菠萝姐”也不掉队。经过不断地练习，吴建连在镜头前越来越收放自如。王小颖也常向吴建连学习如何种菠萝、摘菠萝、挑菠萝，日渐成为菠萝行业的资深人士。

“菠萝姐妹”的故事也不断流传。她们的直播里，最多时有4万采购商同时在线挑货，这是以前线下交易从没有过的盛况。

在徐闻县农业农村局局长黄家团看来，从过去“菠萝姐”独自押车闯市场，到如今的“菠萝姐妹”一唱一和，反映的是菠萝产业从传统到现代的转型升级。

2018年开始，广东省农业农村厅针对菠萝销售难问题，探索“12221”市场体系建设，即建立“1”个农产品的大数据，以大数据指导生产引领销售，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销区“2”场活动，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。

“菠萝姐妹”是“12221”市场体系中第三个



“2”的参与者。“12221”市场体系运行以来，徐闻菠萝价格会随市场起伏，但再没出现过前几年那么严重的滞销。

“现在越来越多人盖起了‘菠萝楼’、买上了‘菠萝车’。”王小颖说，“果农一亩地有五六千元的收入。他们原本躲着镜头，现在都抢着上镜，增收的喜悦洋溢在他们脸上。”

据介绍，2019年，“12221”市场体系运行当年，徐闻县25个邮政储蓄银行网点年增存款6.8亿元，仅菠萝主产区曲界镇支局年净存款超1亿元；2020年，曲界镇支局存款逆势再增3.65亿元。

“菠萝姐妹”一个用20多年时间从无到有探索扩大生产、建立市场，成就“菠萝姐”的名声，背后是我国传统农业渐进式的发展；一个用一年的时间大放异彩，以“菠萝妹”之名闻名全国，背后是信息技术迅猛发展的年代，我国农业在政策支持和新生产要素投入下的快速转型蝶变。

在流通环节利用大数据等技术构建新的农产品市场体系，打通销售堵点；在种植环节引进良品，调整品种结构，延长产品上市期，提高产品质量；在品牌上强化区域公共品牌塑造；在产业链上补强深加工和研发等短板……

这是改革浪潮下徐闻菠萝产业自强之举，也是广东乃至全国乡村振兴中农业产业兴旺发达的高质量之路的侧影。徐闻菠萝在新的时代迎来腾飞希望，后效值得期待。■