

一个“90后”一个“70后”，见证“中国每3个菠萝就有1个来自徐闻”是如何炼成的

# “菠萝姐妹”在“菠萝的海”弄潮追梦



直播中的“菠萝姐妹”。

受访者供图

本报记者易艳刚、吴涛、张典标

整个3月份，26岁的小颖和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”

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发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。

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



在湛江徐闻农垦红星农场，农场职工在采收菠萝。

新华社资料片

## 今年，“中国菠萝之乡”广东湛江市徐闻县，获得了比往年更高的关注度

这里有对“菠萝姐妹”，她们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

“菠萝姐”用20多年时间探索扩大生产、建立市场，背后是我国传统农业渐进式的发展；“菠萝妹”在一年时间里大放异彩，背后是信息技术迅猛发展的年代，我国农业的快速转型蝶变

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，徐闻农民曾饱受滞销之苦。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”，却没想过自己以后会成为“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。经过不断的练习，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。

王小颖说，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侧影。徐闻菠萝在新的时代迎来腾飞希望，后效值得期待。



新华社记者蔡馨逸、王泽

从非洲马拉维美丽的湖畔来到中国黄土高原上的城市，22岁的非洲姑娘小微收获了爱人、孩子和一大家子亲人，以及许多陌生人的祝福。

近年来，随着“一带一路”倡议在非洲不断推进，中非交往从国相交，走向民相亲，越来越多的中国青年到非洲寻求工作机会。小微的丈夫白振华

就是其中一员。

2018年，延安小伙白振华在朋友介绍下，飞越山海到马拉维的一处中国援建项目工地上打工。

“走的时候是冬天，一落地直接进入夏天。”与中国北方截然不同的气候环境，是马拉维带给白振华的第一印象。紧接着他发现，走在路上，不少当地人都会友好地冲他微笑，偶尔还能听到几句不太标准的“你好”，这让身在异国他乡的白振华感到无比亲切。

2019年初，白振华和工友们一起到当地的旅游胜地马拉维湖游玩。在湖边，他不小心踢翻了一个水果筐，

却意外结识了一位美丽的姑娘——小微。

“我对她一见钟情。”白振华说，“我给她起的中文名字是小薇，就像歌里唱的‘有一个美丽的小女孩，她的名字叫作小微’。”随后白振华时不时约小微见面，两人关系愈加亲密。

对中国人印象不错的小薇也被憨厚朴实的白振华吸引。“在我们国家的中国人普遍都很友好，不仅帮我们修路搭桥，平日里也很客气有礼貌。白振华也是一样，他不小心踢翻我的水果筐，立刻就向我道歉。所以我对他的第一印象不坏。”小微将两人的相爱称为

命运的安排。

2019年冬天，他们在马拉维走进婚姻的殿堂。

“小微说只要日子过得得好，去哪里都可以。我让她跟我回国，我有信心能给她幸福。”带着这样的约定，夫妻二人同年底回到了中国。

白振华的家乡在陕西省延安市延川县。2018年白振华出国打工时，延川县还顶着贫困县的“帽子”；时隔一年多，当他归来时，这里已成功告别绝对贫困。

去年白振华与小薇的儿子降生。他们给孩子起名白宇航，寓意

“航行于天际”，寄托了这个家庭新的希望。为了让妻儿过上好日子，白振华抓住一切机会劳动致富。他响应当地政府号召，在老家种起了葡萄、桃子等经济作物，还在延安的工厂当起小工。在他看来：“累是累，但值得。”

做非洲特色主食恩希玛、学包饺子、展示自己DIY的新发型……工作之余，白振华和小薇在快手上拍起了短视频，小微逐渐喜欢上这种记录生活的方式。

“欢迎来到中国！”“你非常美丽！”在她的视频下，网友热情地表达着对她

的欢迎和喜爱。而在白振华的账号下，网友则更多的是叮嘱：“好好待你媳妇，一个女人为了你这么远来中国不容易。”

得益于越来越多网友的关注，白振华与小薇搭上了“直播经济”的快车。今年3月，他们从原先租住的平房搬进了两室两厅的楼房。在父亲、兄弟的帮助下，新房被收拾得干干净净。小微也拿抹布一遍遍擦着桌椅板凳，脸上一直挂着微笑。

“感谢美好生活。”今年年初，小微在庆祝22岁生日的视频里写道。

# “非洲小微”在黄土高原上与美好生活相遇