



昌江好清村产出的凤梨。  
昌江融媒体中心供图

7月底的昌江黎族自治县，雨水消减了暑气，十月田镇好清村的凤梨地里，泥土被雨水浸得松软，空气中飘着淡淡果香。

“前两天刚‘喂’了肥，刚好下雨，我来看看它们‘吃’得怎么样。”海南日报全媒体记者见到高庆时，他正在田垄上查看移植不久的凤梨苗。尽管本季凤梨采收已近尾声，他仍闲不住，放心不下地里新种的凤梨苗。

好清村是农业农村部认定的香水菠萝“一村一品”示范村，曾连续两年跻身全国乡村特色产业亿元村行列。目前，该村种植凤梨1.3万余亩。8年前，这位“90后”怀着一腔热忱，返乡创业，借助电商带动全村的农产品销售。



高庆参加2023年海南自贸港创业大赛。受访者供图

# 凤梨心旅程

## 「90后」新农人高庆回乡闯新路

海南日报全媒体记者 刘阳秀

一次培训让他决定转行

“现在村里人一提到我的名字，就会想到凤梨。”高庆聊天时爱笑，笑声里透着一位新农人的脚踏实地。以前，他从未想过要务农，新农人的身份，源于2016年末回村期间的偶然转向。

当时，外出务工多年的高庆回家过年，在机缘巧合下参加了十月田镇举办的现代新型职业农民培训班，第一次认真了解电商行业，心中悄然埋下种子。而在培训班讲台上侃侃而谈的李志鹏，日后成了与他并肩作战的“师父”兼合伙人。

早在20世纪90年代，好清村就有村民种菠萝，产自该村的菠萝、凤梨名气很大，但传统的销售模式常让村民饱受滞销之苦。目睹舅舅和乡亲们辛苦劳作却回报微薄，高庆决心“触网”突围。

2017年底，在李志鹏的帮助下，高庆通过电商平台，成功售出村里大量滞销的凤梨。尝到甜头后，他开启“电商+农产品”的创业之旅。

“当年我才20多岁，趁着年轻就要大胆去试。”高庆回忆，以前村里的种植户几乎没人懂电商，他是十月田镇第一个涉足电商的本地人。

然而，创业之初，资金紧张让他举步维艰，团队工资、商品采购、广告推广……处处要花钱。囊中羞涩的高庆没钱在网上做推广，网店惨淡的销售数据让他焦虑不已。但他未曾灰心，一面精打细算节约成本，一面苦寻新的引流之道。

经过几次讨论，高庆咬牙作出决定：优先保障打包人员和业务工人的薪水，合伙人到年底才能分红。这样的规定，让几位创业伙伴中途退出，只有他和李志鹏等4人坚守。

“创业初期很难，大家都要养家糊口，我理解他们。”高庆感慨道。最终，几人决定将合伙公司定名为海南心农人农业发展有限公司（以下简称心农人公司）。“心”字背后，是他们对脚下这片土地的承诺：“用心做好一位农民。”

“之前没施肥时植株很小，今天看到它们明显长大、长开了。”望着地里的凤梨苗，高庆难掩喜悦，“施肥后再遇上点雨水是最好的，有利于营养吸收”。

高庆在田间管理方面有一套自己的方法。“有些种植户为了追求果实大而频繁施肥，导致风味变淡。”他通过减少施肥，延长果实的生长周期，让凤梨品相好、清甜爽脆。他那60亩地产出的凤梨，甜度常保持在16度以上。

当然，丰收的秘诀不仅在于农产品品质，也在于精准把握市场规律。高庆观察到，每年四五月的凤梨口感最佳，而进入采收尾声风味难免有点变化。因此，当季末其他人仍在大批量销售、争抢最后红利时，基于对品质的坚守和对售后风险的预判，他果断收手。“根据我的经验，在尾季销售凤梨，容易出现售后问题，这也影响口碑。”

如今，从田头到舌尖，高庆构建了严密的品控链条：专业采摘、高效发货、贴心售后，客服积极回应顾客反馈。“最终目的，是要让客人买得放心、吃得开心。”他说。

正是这份用心，让高庆的凤梨销量稳步增加。“有些客户已经提前下了下半年的订单。”上个月，凤梨新苗刚种下去不久，多位老客户就打电话给高庆“预约购买”。而顾客们的信任，也是他闯市场的底气。2024年，心农人公司创下同一客户订了2.5万多单的纪录，这次集中供货，直接带动周边2000多次务工。

除了凤梨，高庆还将荔枝、芒果、百香果等时令水果引入公司的网店。“只卖凤梨太单一了，因为消费者的需求也是多元的。”他滑动手机屏幕，展示店铺页面上琳琅满目的水果。在电商平台布局方面，他选择深耕一两个平台，积攒好口碑，而不是“广撒网”。

2022年11月，高庆家门口挂上了“昌江县国家级电子商务进农村综合示范项目·村级电商服务示范站”的牌子，他的努力得到了认可。

“把家乡的农产品做出来，是一件很有意义的事，这不是打工赚多少钱能够体会的。”高庆朴素话语的背后，是他返乡创业的初心。

干过汽修工，做过咖啡师，当过游泳教练，还自学了摄影……返乡做电商之前，多才多艺的高庆曾在多个行业磨砺，考过多种技能证书，是一位很拼的“打工人”。


在他的微信视频号个性签名里，高庆将自己定义为“乡村草根摄影师”。早年自学摄影时，他常跋山涉水，拍摄各处的风景，创业之后则把镜头更多对准田间地头。从开花结果到采收食用，他用镜头记录一颗颗凤梨的生命旅程，就连施肥、打药等农事，也被他转化为短视频平台上的点滴分享。有时，他也化身主播，出镜为自家凤梨“代言”。

在他的个人账号里，除了凤梨丰收的图景、昌江的秀美风光，也不乏他在乡间婚礼上捕捉到的温情瞬间。

“看，这是昨天给村里结婚的兄弟拍的。”高庆点开自己的视频号，播放了一段乡村婚礼视频。视频中，巧妙的运镜，精彩的构图与转场，尽显其技术的娴熟。如今，无论村里谁家办喜事，他都热情地抄起设备，免费提供跟拍服务。

平日里，其他村民遇到农产品滞销等难题，高庆的网店便成为“救急通道”，解燃眉之急。在他的示范下，好清村已有不少年轻人开始做电商。在村“两委”的支持下，高庆正在为家乡的凤梨申请国家农产品地理标志，统一包装样式，启用品质溯源系统。

2023年，高庆拍摄的短视频频频“出圈”，吸引来自全国各地的20余名电商主播前往好清村直播助农。这番热闹的场景，更加坚定了他的想法——带动更多村民走上电商这条道路，在村里打造电商一条街，家家户户线上线下销售农产品。

“我想通过镜头让更多人知道好清村。”站在村口，这位“心”农人道出心中所愿，“希望以后来昌江的人想吃水果，会第一时间想到好清村的电商一条街”。

『草根摄影师』的新焦点

同一客户订了2.5万多单



高庆在凤梨地里直播带货。受访者供图