

# “甜蜜的事业”渐成“甜蜜的回忆”

## ——从礼乐管窥江门甘蔗种植业的转型升级



谭耀成是英南村村民，从1979年就开始种植甘蔗的他几乎经历了礼乐甘蔗市场的所有变化。



在老江门人的记忆里，很难绕开一部名为《甜蜜的事业》的电影。这部于1979年上映的电影，以江门为取景地拍摄。江门河网密布、土地肥沃，一直有种植甘蔗的传统，江门与甘蔗有着解不开的缘分。伴随着电影上映的热潮，甘蔗与江门形成“IP互绑”，“甜蜜的事业”，在江门有了特定的语境——它指的就是甘蔗种植。直到今日，甘蔗都是江门盛产的经济作物之一。

然而，“甜蜜的事业”这几年在一些地方渐渐成为“甜蜜的回忆”。不少甘蔗产区一开始是产量不稳定、忽上忽下，如今干脆直接改行搞别的产业。

“过去礼乐每个村子都种有甘蔗。每到收获季节，天南海北的收购商齐聚礼乐，十分热闹。”江海区礼乐街道英南村原党支部书记谭其新回忆说，礼乐甘蔗刚上市，就在市场上打出了名头。有外地收购商特地来到礼乐收甘蔗，再通过船运到广州，最后通过火车运往全国各地。

“甜蜜的事业”为什么渐成“甜蜜的回忆”？随着城郊经济的快速发展，特色农产品是否只能接受退市的命运？近日，记者多次走访礼乐等甘蔗产地，探讨其中变化原因。同时，记者也发现“甜蜜的事业”2.0版正在萌生、成长。

统筹/赵可义  
文/图 张华焯 朱磊磊 郭永乐

从江门中心城区到礼乐街道，可以明显感受到这里的快速发展。各品牌的小汽车在道路上飞驰，多个知名楼盘在此落地。事实上也是如此，从2012年到2021年末，礼乐街道规模以上工业增加值年均增长18.57%，社会消费品零售总额年均增长11.48%，固定资产投资年均增长21.35%。2012年产值亿元以上企业8家，2021年产值亿元以上企业12家，工业总产值首次突破100亿元；连续8年在全区经济社会发展绩效考核中名列第一名。

远离街道中心，置身于村落当中，也会讶然地发现：曾听父辈常提起的礼乐甘蔗，只能在一小片一小片的散地上看到，蔗叶林海似乎只存在于父辈的回忆当中。

谭耀成是礼乐街道英南村村民，从1979年就开始种植甘蔗的他，几乎经历了礼乐甘蔗市场的所有变化。“过去种黑皮甘蔗，主要销往外地，用作榨糖，还有些地方会用来煲水。后来没人来收了，开始转内销，主要种黄皮、291等果蔗品种。果蔗具有皮薄水分足的优点，十分合适直接食用。”说起甘蔗品种，他说得头头是道。全面改种果蔗品种后，礼乐甘蔗主要销往周边地区，鲜少销往外地。

“我认识的蔗农，没有一个低于50岁的。”谭耀成说，种植甘蔗几乎成为蔗农心中的一根鸡肋。“地在这里，不种浪费，种了利润不高。年纪大的人，不好找工作，也希望自由些，就自己种了。”谭耀成目前种了6000平方米的甘蔗，是他从不愿意种地的亲戚租过来的。他算了一笔账：肥料大约每公升6.8元，在5月到8月，基本需要每月施两次肥，每次施肥需要数百公斤；防治虫害疾病的药每瓶70元到80元。“这些年，肥料价格几乎涨了一倍，药涨价不明显，但容量越来越‘精’了。”谭耀成说，虽然成本每年递增，但甘蔗收购价格几乎没变，“两元一公斤的价格，十年未变。”他粗略回忆后说道。一年的收成约为每66.67平方米（1亩）7500公斤，虽然还没有到收获的时候，谭耀成按照往年算了算：“今年还行，应该不亏。”

蔗农余伯也感同身受。余伯有一大片甘蔗，不久前有收购商来采购，给出了2.1元/公斤的价格，但余伯觉得利润不多，甘蔗也未完全成熟，他打算再观望一段时间。“很多人改种柑了。相对来说，甘蔗成本低一些，大约每66.67平方米（1亩）七八千元左右；种柑的话则是万元起步的成本。”余伯说，种柑并不是包赚不赔的营生，虽然近年来市道较好，但也会突然遭遇“寒冰期”。

离开甘蔗地，走进江会水果批发市场。这里果品琳琅满目，各种来自国内外的优质水果让人看花了眼。甘蔗的摊档，几乎在市场的边缘地带。这里显得安静许多，档口中摆着成捆成捆的甘蔗，有青皮的，也有红皮的，几个商人坐在椅子上闲聊，静静等待着客人上门询价。

甘蔗档老板老刘是礼乐人，做甘蔗生意已有20多年了，一直以来销售的都是礼乐本地甘蔗。“今年卖得还行，差不多2.6元/公斤，算是高的了。”老刘指着一扎近3米长的甘蔗说，他销售的品种都是果蔗。前来批发的有本地和周边地方的超市、水果店，一个销售季可以卖出数千公斤甘蔗。“拉到外省销售，物流、劳动力成本会增加，按现在的价格销售就会亏损，所以我们都是就近销售。”老刘说，“现在礼乐种甘蔗的人越来越少了。”老刘介绍，近年外地的甘蔗逐渐增加，吸引了不少批发商收购，本地水果型甘蔗销售将更难。

与老刘相反，对面甘蔗摊档的老板老吴销售的是来自番禺的甘蔗。“我都是过去找当地人带路，买了之后找车拉过来。”谈起今年批发的行情，老吴表示，现在每天大概能卖一千多公斤，之前高峰时能卖两三千公斤，甚至五六千公斤。“甘蔗的主要销售方式还是以马路市场为主，虽然已成传统，但这种方式落后而且很被动。”此外，在老吴看来，与其他水果相比，甘蔗比较麻烦，咬一口就得吐一口渣。随着时代发展，果品选择多，甘蔗越来越不受追捧。

在白沙农贸市场，甘蔗被放到摊位不太显眼的位置，价格从每公斤4—8元不等。“买的人不多，最近起风了，天气转凉，有些人会买回去做羊肉煲。甘蔗最好卖的时候应该是过年，江门有买甘蔗过年的习俗。”摊主林老板告诉记者，甘蔗一直都不是他店铺里的主要销售产品。

“我也种了一些甘蔗，主要是用来哄孙子的。在过去，我有着差不多1万平方米的甘蔗地。”在礼乐东红村，有2000多平方米柑园的吴伯感慨道：“农民靠天吃饭，果贱伤农，果贵容易引起扎堆，也很容易伤农，只能在缝隙中求生存。”在他的柑园，除了躲在一角的一棵甘蔗外，还有些蔬菜零散分布在角落里。

如今，礼乐的甘蔗种植再也不复当年荣光。随着城市化建设的推进，为满足消费者的新需求，传统单一的种植模式正变得多元化，并不断萌生出新业态。现在，到礼乐各个生态园游玩成了不少江门人的选择。所谓生态园，更像是脱胎于过去的“农家乐”，只是其更具备农村观光旅游色彩。江海区一家大型生态园的相关负责人表示，农村旅游观光生态园不同于天然景区，也不同于一般的农村旅游。现代农村旅游观光生态园的建设有规划，运转服务有规范，产品有标准，经营有利润，是农村经济发展的一颗新星。

以江海区都市农业生态公园为例，其中既有特色种植、养殖、果树、花卉及加工等产业，还配备了简单的游戏设施，网红打卡地等要素，能更好地吸引周边城市游客。江海区都市农业生态公园的相关工作人员告诉记者，此前荷香园吸引了不少市民前来游玩打卡，不少市民也流连于附近的乡村绿廊，带动了周边经济发展。

2020年7月，江海区对外发布“七彩南堡—荷乡生态园—萤火虫之夜”全免费主题乡村旅游新路线，精心设计的线路中不仅有魅力十足的荷花、五彩斑斓的彩虹村，还有温馨浪漫的萤火虫之夜……英南村以小桥流水的乡村景致、马卡龙乡村房屋以及大型的艺术墙绘为载体，打造别具特色的人文乡村风景区，来自五邑地区以及周边省市的大批游客对此赞不绝口。礼乐街道优化培育

### 追忆 “甜蜜的事业”渐成“甜蜜负担”

雪颜是礼乐街道东红村人，90后的她，记忆里的村子都是甘蔗的香甜。“小时候我走路去田里，一路上都是甘蔗。我家那时也种甘蔗，可是后来价格越来越低，有一年贱卖也卖不出去，后来家里就改种瓜果了。”雪颜说，那时种的基本是黑皮甘蔗。

从小在乌纱村长大的村民曾耀华也有着相同的记忆。“我小时候就跟着父亲到地里种甘蔗，那时我们这里一片全是甘蔗地。”站在自家农庄门前，礼乐街道乌纱村村民曾耀华指向门前的东环二路，顺着道路一直往前，那里曾经尽是青葱翠绿的甘蔗林。

“20世纪八九十年代是礼乐甘蔗最辉煌的时候，那时每到甘蔗收获的季节，地里总是异常热闹，不少人慕名前来问价收购，甘蔗地旁停满了卡车，装完车直接运到北方销售，行情好的时候最高卖到3.6元/公斤。”回忆起过去的辉煌，曾耀华不无骄傲。当时礼乐的村民都相信，甘蔗能成为帮助村民们过上幸福生活的“甜蜜”产业，发家致富的日子仿佛就在前方。

但谁也没想到，甘蔗很快就从“宝贝”变成了“弃儿”，曾经的“甜蜜的事业”变成了“甜蜜负担”。

当时，礼乐种植的多为榨糖用的糖蔗，主要靠外地收购商收购后运往外地销售。收购商与蔗农之间并没有稳定的合作关系，甘蔗市场行情好时，收购商们趋之若鹜，蔗

农不愁销售。反之，遇上淡季则鲜有人前来问津，蔗农只能看着满地的甘蔗束手无策。

大约从20世纪90年代末开始，江门周边地区、广西、云南等地开始大兴甘蔗种植，外地甘蔗产量的增加，市场竞争更加激烈，收购商纷纷选择到距离更近、成本更低的甘蔗产地收购。

21世纪初，礼乐蔗农感受到巨大“打击”，当年甘蔗几乎无人问津，只能贱卖或者送人，为了处理地里的甘蔗，蔗农用尽手段。“辛辛苦苦忙碌了一整年，又搭人力又搭钱，最后一场空。”曾耀华说，那时很多村民觉得不划算，干脆就任由甘蔗烂在地里，从此之后不少村民开始改种瓜果蔬菜等经济作物。

### 探访 “甜蜜的事业”“含糖量”偏低

“我认识的蔗农，没有一个低于50岁的。”谭耀成说，种植甘蔗几乎成为蔗农心中的一根鸡肋。“地在这里，不种浪费，种了利润不高。年纪大的人，不好找工作，也希望自由些，就自己种了。”谭耀成目前种了6000平方米的甘蔗，是他从不愿意种地的亲戚租过来的。他算了一笔账：肥料大约每公升6.8元，在5月到8月，基本需要每月施两次肥，每次施肥需要数百公斤；防治虫害疾病的药每瓶70元到80元。“这些年，肥料价格几乎涨了一倍，药涨价不明显，但容量越来越‘精’了。”谭耀成说，虽然成本每年递增，但甘蔗收购价格几乎没变，“两元一公斤的价格，十年未变。”他粗略回忆后说道。一年的收成约为每66.67平方米（1亩）7500公斤，虽然还没有到收获的时候，谭耀成按照往年算了算：“今年还行，应该不亏。”

蔗农余伯也感同身受。余伯有一大片甘蔗，不久前有收购商来采购，给出了2.1元/公斤的价格，但余伯觉得利润不多，甘蔗也未完全成熟，他打算再观望一段时间。“很多人改种柑了。相对来说，甘蔗成本低一些，大约每66.67平方米（1亩）七八千元左右；种柑的话则是万元起步的成本。”余伯说，种柑并不是包赚不赔的营生，虽然近年来市道较好，但也会突然遭遇“寒冰期”。

离开甘蔗地，走进江会水果批发市场。这里果品琳琅满目，各种来自国内外的优质水果让人看花了眼。甘蔗的摊档，几乎在市场的边缘地带。这里显得安静许多，档口中摆着成捆成捆的甘蔗，有青皮的，也有红皮的，几个商人坐在椅子上闲聊，静静等待着客人上门询价。

甘蔗档老板老刘是礼乐人，做甘蔗生意已有20多年了，一直以来销售的都是礼乐本地甘蔗。“今年卖得还行，差不多2.6元/公斤，算是高的了。”老刘指着一扎近3米长的甘蔗说，他销售的品种都是果蔗。前来批发的有本地和周边地方的超市、水果店，一个销售季可以卖出数千公斤甘蔗。“拉到外省销售，物流、劳动力成本会增加，按现在的价格销售就会亏损，所以我们都是就近销售。”老刘说，“现在礼乐种甘蔗的人越来越少了。”老刘介绍，近年外地的甘蔗逐渐增加，吸引了不少批发商收购，本地水果型甘蔗销售将更难。

与老刘相反，对面甘蔗摊档的老板老吴销售的是来自番禺的甘蔗。“我都是过去找当地人带路，买了之后找车拉过来。”谈起今年批发的行情，老吴表示，现在每天大概能卖一千多公斤，之前高峰时能卖两三千公斤，甚至五六千公斤。“甘蔗的主要销售方式还是以马路市场为主，虽然已成传统，但这种方式落后而且很被动。”此外，在老吴看来，与其他水果相比，甘蔗比较麻烦，咬一口就得吐一口渣。随着时代发展，果品选择多，甘蔗越来越不受追捧。

在白沙农贸市场，甘蔗被放到摊位不太显眼的位置，价格从每公斤4—8元不等。“买的人不多，最近起风了，天气转凉，有些人会买回去做羊肉煲。甘蔗最好卖的时候应该是过年，江门有买甘蔗过年的习俗。”摊主林老板告诉记者，甘蔗一直都不是他店铺里的主要销售产品。

“我也种了一些甘蔗，主要是用来哄孙子的。在过去，我有着差不多1万平方米的甘蔗地。”在礼乐东红村，有2000多平方米柑园的吴伯感慨道：“农民靠天吃饭，果贱伤农，果贵容易引起扎堆，也很容易伤农，只能在缝隙中求生存。”在他的柑园，除了躲在一角的一棵甘蔗外，还有些蔬菜零散分布在角落里。

如今，礼乐的甘蔗种植再也不复当年荣光。随着城市化建设的推进，为满足消费者的新需求，传统单一的种植模式正变得多元化，并不断萌生出新业态。现在，到礼乐各个生态园游玩成了不少江门人的选择。所谓生态园，更像是脱胎于过去的“农家乐”，只是其更具备农村观光旅游色彩。江海区一家大型生态园的相关负责人表示，农村旅游观光生态园不同于天然景区，也不同于一般的农村旅游。现代农村旅游观光生态园的建设有规划，运转服务有规范，产品有标准，经营有利润，是农村经济发展的一颗新星。

以江海区都市农业生态公园为例，其中既有特色种植、养殖、果树、花卉及加工等产业，还配备了简单的游戏设施，网红打卡地等要素，能更好地吸引周边城市游客。江海区都市农业生态公园的相关工作人员告诉记者，此前荷香园吸引了不少市民前来游玩打卡，不少市民也流连于附近的乡村绿廊，带动了周边经济发展。

2020年7月，江海区对外发布“七彩南堡—荷乡生态园—萤火虫之夜”全免费主题乡村旅游新路线，精心设计的线路中不仅有魅力十足的荷花、五彩斑斓的彩虹村，还有温馨浪漫的萤火虫之夜……英南村以小桥流水的乡村景致、马卡龙乡村房屋以及大型的艺术墙绘为载体，打造别具特色的人文乡村风景区，来自五邑地区以及周边省市的广大游客对此赞不绝口。礼乐街道优化培育

重技术、规模以及设施等因素。新农业的发展，简单来说就是农业工业化，这需要一定的支撑。”黄家河说，在市场的催化下，农业只会发展得越来越规模化、专业化。对于一些缺乏市场竞争力的特色农产品，更倾向于一种农业文化保护。“例如规划一片区域，专门种植这一类农产品，保存地方回忆。”黄家河举例，曾红极一时的白生菜心、落头大蔗，也成了当地人们的记忆符号。

双水镇有一家新会区水润果蔗专业合作社，合作社理事长黎锡强通过线上线下多渠道推广双水甘蔗，拓宽销路，打造“黎田邑亩”有机果蔗品牌，如今成效显著。为了保证黄皮果蔗的品质，黎锡强和社员们一起发

### 变化 “甘蔗林”里萌生新业态

如今，礼乐的甘蔗种植再也不复当年荣光。随着城市化建设的推进，为满足消费者的新需求，传统单一的种植模式正变得多元化，并不断萌生出新业态。现在，到礼乐各个生态园游玩成了不少江门人的选择。所谓生态园，更像是脱胎于过去的“农家乐”，只是其更具备农村观光旅游色彩。江海区一家大型生态园的相关负责人表示，农村旅游观光生态园不同于天然景区，也不同于一般的农村旅游。现代农村旅游观光生态园的建设有规划，运转服务有规范，产品有标准，经营有利润，是农村经济发展的一颗新星。

以江海区都市农业生态公园为例，其中既有特色种植、养殖、果树、花卉及加工等产业，还配备了简单的游戏设施，网红打卡地等要素，能更好地吸引周边城市游客。江海区都市农业生态公园的相关工作人员告诉记者，此前荷香园吸引了不少市民前来游玩打卡，不少市民也流连于附近的乡村绿廊，带动了周边经济发展。

2020年7月，江海区对外发布“七彩南堡—荷乡生态园—萤火虫之夜”全免费主题乡村旅游新路线，精心设计的线路中不仅有魅力十足的荷花、五彩斑斓的彩虹村，还有温馨浪漫的萤火虫之夜……英南村以小桥流水的乡村景致、马卡龙乡村房屋以及大型的艺术墙绘为载体，打造别具特色的人文乡村风景区，来自五邑地区以及周边省市的广大游客对此赞不绝口。礼乐街道优化培育

重技术、规模以及设施等因素。新农业的发展，简单来说就是农业工业化，这需要一定的支撑。”黄家河说，在市场的催化下，农业只会发展得越来越规模化、专业化。对于一些缺乏市场竞争力的特色农产品，更倾向于一种农业文化保护。“例如规划一片区域，专门种植这一类农产品，保存地方回忆。”黄家河举例，曾红极一时的白生菜心、落头大蔗，也成了当地人们的记忆符号。

双水镇有一家新会区水润果蔗专业合作社，合作社理事长黎锡强通过线上线下多渠道推广双水甘蔗，拓宽销路，打造“黎田邑亩”有机果蔗品牌，如今成效显著。为了保证黄皮果蔗的品质，黎锡强和社员们一起发

重技术、规模以及设施等因素。新农业的发展，简单来说就是农业工业化，这需要一定的支撑。”黄家河说，在市场的催化下，农业只会发展得越来越规模化、专业化。对于一些缺乏市场竞争力的特色农产品，更倾向于一种农业文化保护。“例如规划一片区域，专门种植这一类农产品，保存地方回忆。”黄家河举例，曾红极一时的白生菜心、落头大蔗，也成了当地人们的记忆符号。



在江会水果批发市场，今年甘蔗的价格约为每公斤2.6元。



甘蔗是20世纪80年代礼乐的重要经济作物，种植广泛。（资料图）



礼乐葡萄园大量兴起，葡萄成了礼乐的另一张名片。

### 观察 “甜蜜的事业”不会一成不变

足，便会逐渐退出历史舞台。”

黄家河再以礼乐街道为例，目前，“缤纷英南”“向礼葡萄”“向东桃花”“丰盛蔬菜”“武东腊味”等已成为礼乐街道美丽乡村新名片，“一村一品”，提高品牌附加值，让当地农业取得了更好的发展。打响品牌，提升农副产品附加值之余，礼乐街道还通过集中流转土地，推进农业朝着高精尖、规模化、现代化的方向发展。以礼乐高速出入口附近的达华农业生产基地为例，该基地租用用户的土地进行集中管理，实现规模化、机械化种植，该基地的芹菜亩产值达到6万元。

同时，黄家河认为：“如今，新农业更注

重技术、规模以及设施等因素。新农业的发展，简单来说就是农业工业化，这需要一定的支撑。”黄家河说，在市场的催化下，农业只会发展得越来越规模化、专业化。对于一些缺乏市场竞争力的特色农产品，更倾向于一种农业文化保护。“例如规划一片区域，专门种植这一类农产品，保存地方回忆。”黄家河举例，曾红极一时的白生菜心、落头大蔗，也成了当地人们的记忆符号。

双水镇有一家新会区水润果蔗专业合作社，合作社理事长黎锡强通过线上线下多渠道推广双水甘蔗，拓宽销路，打造“黎田邑亩”有机果蔗品牌，如今成效显著。为了保证黄皮果蔗的品质，黎锡强和社员们一起发

布了甘蔗种植的规范、技术，向农户发放种植指引。此外，黎锡强会定期到田里查看甘蔗的种植情况，杜绝使用违禁高毒农药。同时，他还定期向农户讲解新型种植方式，介绍有机化肥、微生物制剂的用法。现在，双水镇出产的黄皮果蔗批发价格约为3.5元/公斤，是10年前的数倍。据介绍，销往上海的黄皮果蔗，市场价格更是上升到20元/公斤。

黄家河认为，新型职业农民在未来将会成为一种现代职业，他们的文化程度、种植技术等方面都要强于老一辈农民。“‘甜蜜的事业’不会一成不变，而是会随着时代发展，不断出现新的业态。”黄家河说道。