

攀枝花芒果产业链利益分析：现状、挑战与策略

于春洋 马光霞

攀枝花学院, 中国·四川 攀枝花 617067

摘要: 攀枝花作为中国重要的芒果生产基地, 凭借独特的地理与气候优势, 芒果产业已成为当地农业经济的重要支柱。论文基于对攀枝花芒果产业的现状分析, 重点研究了其产业链中生产者、加工者和销售者等主体的利益分配问题, 揭示了当前收益分配不均衡的现象, 尤其是在价值增值环节中生产者的利益较为薄弱。同时, 论文探讨了科技创新、品牌建设等因素对提升产业整体竞争力的关键作用。提出了优化利益分配机制、强化科技投入、提升品牌战略以及完善政策支持的对策建议, 旨在推动攀枝花芒果产业的均衡、健康与可持续发展, 并为其他类似农业产业提供借鉴。

关键词: 攀枝花芒果; 产业链; 利益分配; 科技创新; 品牌建设

Analysis of the Interests in Panzhihua Mango Industry Chain: Current Situation, Challenges and Strategies

Chunyang Yu Guangxia Ma

Panzhihua University, Panzhihua, Sichuan, 617067, China

Abstract: As an important mango production base in China, Panzhihua mango industry has become an important pillar of the local agricultural economy by virtue of its unique geographical and climatic advantages. Based on the analysis of the current situation of Panzhihua mango industry, this paper focuses on the distribution of benefits among producers, processors and sellers in the industry chain, revealing the current phenomenon of unbalanced distribution of benefits, especially in the value-added link where the interests of the producers are weaker. At the same time, this paper discusses the key role of scientific and technological innovation, brand building and other factors in enhancing the overall competitiveness of the industry. Countermeasures and suggestions for optimising the benefit distribution mechanism, strengthening scientific and technological inputs, enhancing branding strategies and improving policy support are put forward, aiming to promote the balanced, healthy and sustainable development of Panzhihua's mango industry and provide a reference for other similar agricultural industries.

Keywords: Panzhihua mango; industrial chain; benefit distribution; scientific and technological innovation; brand building

0 前言

在全球化进程加快和农业现代化转型的背景下, 优化农业产业链对推动区域经济发展和提高农民收入具有重要意义。以中国西南地区为例, 攀枝花芒果产业依托其独特的地理位置和气候优势, 已成为带动当地经济的重要支柱产业。该区域地处金沙江干热河谷, 气候温暖干燥、日照充足, 为芒果种植创造了优越的自然条件。截至 2022 年, 攀枝花芒果种植规模已突破百万亩, 年产量超过 50 万吨, 产值达到 37.9 亿元, 显著促进了农民增收和农村经济发展。

尽管攀枝花芒果产业取得了较大的成就, 当前产业链体系仍面临诸多挑战, 其中核心问题是产业链各环节的利益分配存在失衡, 特别是生产者在价值增值环节中获益较少, 导致其发展积极性受挫。虽然攀枝花芒果在国内外市场上具有一定知名度, 但品牌建设和市场推广力度不足, 产品附加值有待提升。此外, 科技创新水平较低, 生产效率和加工能力仍有提升空间。

鉴于以上背景, 论文以攀枝花芒果产业链为研究对象, 分析其利益分配现状, 揭示其中的利益不均衡问题, 探讨产业链优化的关键驱动力。论文将提出优化利益分配机制、加强科技创新、强化品牌建设以及政策引导等具体策略, 旨在为攀枝花芒果产业的可持续发展提供理论依据和实践指导。本研究不仅有助于促进攀枝花芒果产业的优化升级, 还为其他类似地区的农业产业链发展提供了借鉴意义。

1 攀枝花芒果产业链利益主体分析

攀枝花芒果产业链涉及种植、加工、流通和消费等环节, 各主体的收益受生产模式、市场供需及物流条件等多重因素影响。

1.1 种植端：议价能力低，收益受市场波动影响

攀枝花芒果加工企业主要集中于鲜果分选、包装等基础环节, 深加工产品(如果干、冻干、果汁等)比例较小, 导致整体附加值不高。受限于技术投入不足, 中小企业设备落后, 标准化程度有限, 产品质量参差不齐, 难以适应

高端市场需求。同时,由于缺乏具有带动作用的大型企业,产业链增值环节未能形成集群效应,加工企业整体盈利水平较低。

1.2 加工端:深加工不足,产业增值能力受限

芒果销售以批发市场和大型经销商为主,流通环节获取了较多利润。虽然近年来电商平台为攀枝花芒果开辟了新的销售途径,由于冷链运输成本高昂、仓储条件有限等问题,鲜果损耗率维持在 15%~20%,导致终端价格上升,削弱了市场竞争力。

1.3 流通端:渠道集中度高,物流损耗影响收益

芒果流通渠道主要依赖批发市场和大型经销商,批发商掌握议价权,利润分配向流通端倾斜。尽管攀枝花芒果近年来通过电商拓展直销渠道,但受制于冷链物流成本高、仓储设施不足等因素,鲜果运输损耗率高达 15%~20%,抬高了终端售价,影响市场竞争力。

1.4 消费端:品牌影响力有限,市场溢价空间受限

尽管攀枝花芒果凭借其独特风味在市场上具有较强竞争力,但品牌建设滞后,营销力度不够和消费者认知度不高导致品牌溢价有限。部分消费者对绿色、有机、高端水果需求增长,但攀枝花芒果在这些细分市场布局不足,市场价值尚未充分挖掘。

2 利益分配失衡的主要成因

2.1 生产端组织化程度低,种植户缺乏市场话语权

攀枝花芒果种植以家庭为单位,产业集中度不高,规模化水平有限,导致农户议价能力不足,收入缺乏稳定性。种植区域分散于多个乡镇,农户数量庞大,但多为小规模分散经营。由于缺乏有效的合作组织,农户在销售时多处于被动地位,难以掌握定价主动权,使得收入易受市场波动影响。当前销售主要依赖中间商和批发市场,农户多将鲜果卖给收购商,而非直接面向终端市场。这种模式使得农户难以分享市场增值收益,大部分利润被流通环节获取。此外,中间商常通过压价手段进一步削弱农户收益。尽管攀枝花芒果凭借独特气候条件具备品质优势,由于生产端缺乏统一标准,不同农户生产的产品在种类、成熟度、外观和糖分含量等方面存在显著差异。市场上缺乏明确的分级标准,导致优质芒果难以实现应有的溢价,影响了农户的经济效益。

2.2 加工端产业链延伸不足,附加值提升空间有限

攀枝花芒果加工业仍处于起步阶段,产业链延伸有限,当前深加工产品的比例较低,难以通过高附加值加工提升整体效益。目前的加工主要集中在基础环节,如鲜果筛选、清洗、包装和简单的冷藏,而高附加值产品的开发相对有限。尽管部分企业已涉足芒果干、果汁、果泥等产品,但市场占有率较低,产品种类单一,竞争力较弱。当地加工企业普遍规模较小,资金和技术投入有限,缺乏先进设备和研发能力,难以满足现代食品加工要求。部分企业在产品品质、口感和

保鲜技术等方面尚未形成优势,难以打入高端市场,使得加工利润较低。同时,深加工产品推广不足,品牌影响力较弱,导致攀枝花芒果加工产品在全国知名度有限。部分产品因包装、口感和生产标准等问题,未能进入大型商超、便利店及电商平台等主流销售渠道,制约了产业链的增值潜力。

2.3 品牌推广不足,市场竞争力弱

品牌建设是提升农产品市场竞争力的关键,但攀枝花芒果在这一领域仍存在明显短板。尽管已获得国家地理标志认证,但尚未形成统一的区域公用品牌,市场上多以企业或农户自有品牌销售,推广分散,缺乏整体性,难以树立强有力的品牌形象。与海南“贵妃芒”、广西“金煌芒”等知名品牌相比,攀枝花芒果在品牌塑造和推广力度上仍有较大差距。当前,攀枝花芒果销售主要依赖传统批发市场,线上推广和品牌营销进展缓慢。虽然部分企业已涉足电商渠道,但推广方式单一,缺乏专业团队,难以精准对接高端消费群体。同时,高端超市、连锁餐饮及出口市场等潜在领域开发不足,限制了产品的市场溢价能力。

2.4 供应链基础设施薄弱,物流损耗高

供需信息不对称使得部分地区时而滞销、时而供不应求,这进一步增加了市场波动的风险。攀枝花位于中国大陆西南部,远离长江三角洲和珠江三角洲等主要消费市场加之冷链物流体系尚不健全,芒果在长途运输中损耗较大,影响鲜果品质和市场表现,部分芒果因储存不当,品质受损,到达市场时价格受限。此外,由于缺乏有效的供需预测机制,丰收季可能出现滞销,而需求旺季又面临供应不足,这种供需失衡进一步放大了价格波动风险。

3 优化路径与对策建议

3.1 构建农户利益共享机制,提升种植端收益稳定性

在攀枝花芒果产业链中,农户作为种植端的核心,其收益的稳定性对产业的基础至关重要。推动农户成立合作社或联盟,可整合资源。在采购环节,集中购买种子、化肥、农药等农业生产资料,利用规模效应降低成本;通过统一组织销售,取代个体分散的销售方式,提升在市场上的议价能力。

推广结合订单农业与最低保护价策略的模式,能够确保种植户收益的稳定性和可持续性。与大型零售商、加工企业建立稳定合作,签订订单合同,确定芒果的品种、数量和质量标准,并设定最低保护价。当市场价格低于此价格时,企业将按照保护价进行收购;当市场价格高于保护价格时,按照合同约定的价格调整机制进行交易是合理的选择。政府和相关部门应加强对合作社或联盟的指导与支持,提供专业市场信息技术服务。组织农户参加市场分析和预测培训,帮助其了解市场动态,合理安排生产计划。建立风险预警机制,及时发布市场风险信息,引导农户提前应对。

3.2 强化加工端技术升级,提高产业链附加值

提升攀枝花芒果产业链附加值的关键环节在于加工。

当前,当地芒果加工业技术水平较低,产品附加值有限。要推动深加工产业进步,引进尖端设备是关键。鼓励企业引进国外先进的冻干设备、果泥生产线和果酒酿造设备等,旨在提高产品质量并提升生产效率。企业应加大研发投入,积极开发芒果冻干、果泥、果酒等高附加值产品。芒果冻干产品保留营养成分和口感,便于储存运输,在休闲食品市场潜力大;果泥作为婴幼儿食品和烘焙原料有着广泛的市场需求,而果酒因其独特风味和保健功能受到消费者的青睐。设立专项产业基金,支持中小企业技术改造。政府和金融机构共同出资,为加工企业提供资金,用于设备更新、技术研发、工艺改进等。鼓励企业提高自动化和标准化生产能力,建立标准化生产流程和质量控制体系,确保产品质量稳定一致,提升市场认可度,扩大市场份额。

3.3 统筹品牌建设,提升市场溢价能力

品牌建设对提高攀枝花芒果在市场中的溢价能力具有重要意义。整合区域资源,打造“攀芒”地理标志品牌,可充分发挥攀枝花芒果的地域特色和品质优势。建立全产业链溯源体系,记录芒果从种植、加工、运输到销售各环节信息,提高产品公信力,鼓励消费者使用扫码查询功能。提升品牌知名度及市场影响力,关键在于优化线上线下推广策略。线上利用社交媒体平台、直播电商等渠道宣传品牌、销售产品,如举办线上芒果文化节、邀请网红推广等,吸引消费者关注。线下参加国内外农产品展销会、美食节等活动,展示特色产品和品牌形象,拓宽营销路径,积极开拓高端消费领域。同时,要增强品牌保护意识,打击假冒伪劣产品。政府和行业协会加强市场监管,建立健全品牌保护机制,维护“攀芒”品牌声誉和市场形象。鼓励企业加强品牌文化建设,挖掘芒果文化内涵,赋予品牌情感价值,提升附加值。

3.4 完善冷链物流体系,降低流通环节损耗

攀枝花芒果产业发展的瓶颈在于其冷链物流系统尚不够健全。政府应加大对冷链物流的政策支持,出台税收优惠、财政补贴等扶持政策,鼓励企业投资建设冷链物流设施。建

设区域性冷库,提高鲜果保鲜能力,减少储存损耗。

鼓励企业与第三方物流公司合作,优化运输成本。第三方物流公司凭借专业物流管理经验和资源优势,可为芒果运输提供高效解决方案。通过合理规划运输路线、采用先进冷藏运输设备等,提高市场供应链效率,加强冷链物流技术创新,研发适合芒果运输的新型保鲜材料和技术,如气调包装技术、保鲜涂层技术等,延长芒果保鲜期,提升品质。构建冷链物流信息管理系统,旨在对冷链运输环节进行全程动态监测与高效管理,保障芒果运输和储存的质量安全。

3.5 搭建产业大数据平台,优化供需匹配

构建芒果产业大数据平台对提升攀枝花芒果产业链供需匹配效率具有重大意义。整合芒果种植面积、产量、市场价格、消费者需求等市场供需信息。运用数据分析和挖掘技术实现精准匹配,为农户、加工企业、销售商等提供决策依据。推广“数字农业”模式,利用物联网、大数据、人工智能等技术实现芒果种植的智能化管理。利用传感器实时监测土壤水分、温度、光照等环境数据,自动调控灌溉、施肥等环节,提升生产效率和产品品质。利用大数据分析市场需求趋势,指导农户优化种植结构和生产计划,提高生产和销售之间的协同效应,降低市场波动风险。

政府和相关部门应加强对大数据平台的建设和管理,确保数据准确及时。激励企业和科研机构进行大数据应用研究,开发适合芒果产业的数据分析模型和决策支持系统,为产业链各环节提供精准服务。

参考文献:

- [1] 詹瑜,李志翠.棉纺产业链利益分配及优化研究[J].丝绸,2023,60(10):15-23.
- [2] 迟琳,张建军,杜富林.基于修正Shapley值法的肉羊产业链利益分配[J].草业科学,2023,40(4):1083-1092.
- [3] 舒坤良,马云霞,孙奇,等.基于shapley值法的玉米产业链合作博弈与利益分配研究[J].玉米科学,2020,28(2):178-183.
- [4] 金明华,刘晴.“新零售”背景下农业产业链主体利益分配问题研究[J].学术交流,2019(5):104-113.