

# 芒果产业发展现状及对策建议分析

四川省盐边县农业农村局 潘元东

**摘要:**随着我国芒果产业的不断发展,芒果种植的面积不断扩大,芒果的产量和销量都在逐年上涨。攀枝花市由于其特殊的地理优势,使得攀枝花芒果的气味芬芳、口感顺滑软糯、含糖量高,具有较高的市场价值,攀枝花芒果在市场中的占比逐年加大,因此,本文分析了芒果产业的发展现状,以及针对芒果产业的发展问题,提出进一步提升攀枝花芒果经济效益的措施。

**关键词:**芒果产业;经济效益;对策

攀枝花市盐边县位于干热河谷地带,由于该地区的海拔较高,特殊的地理位置优势使得此地区的日照较长,因此,盐边县的芒果品种质量优良,气候独特,芒果上市时间跨度长,晚熟的主要品种为凯特芒果,可持续上市达半年之久,具有较高的市场价值和发展前景。但是,由于该地区的芒果种植产业虽然面积较大,但仍未形成规模化建设,果农对于芒果种植的技术和销售水平有限,盐边县的芒果在市场中的占有率仍需要进一步提高。

## 一、芒果产业发展现状

### (一)管理模式不够完善

四川的攀枝花芒果的知名度越来越高,其中盐边县的凯特芒果品种具有着较高的市场价值,但是在实际的芒果生产和销售过程中,多数都是以单个农户为单位,从种植到销售模式还未形成统一化和规模化,这就导致了农户在芒果种植和销售中承担了极大地风险,也不利于整个芒果产业的长久发展。对于芒果种植阶段来说,由于果农的种植技术和环境有限,导致芒果的种植方式较为传统,并且盐边县各乡镇还在加大芒果种植面积,已发展为以凯特为主的较单一品种生产基地,这也提高了果农的种植风险。对于芒果种植管理来说,由于果农自身的经验有限,对于种植技术的创新性不足,尤其针对病虫害的防治、中山区芒果遭遇寒害等问题不能及时地进行救治,从而影响了芒果的产量和品质。并且,由于盐边县地理位置的局限,多数种植基地为山路、弯路,对于海拔较高地区的芒果种植和管理存在着一定的困难。对于芒果的销售问题,以种植户个体为单位的芒果销售成效并不高,对于盐边县的芒果销售缺乏统一的管理制度,不能形成统一的经营模式,这就影响了盐边县芒果产业的发展和壮大。

### (二)芒果销售渠道有限

由于凯特芒果的主要成熟期集中在每年的下半年,在市场的占有率也不持久,在经济体制竞争激烈的今天,经销商需要能够长久供货的产品,因此,凯特芒果的经济效益需要在有限的时间内进一步提高。并且,虽然已有部分芒果加工成芒果干,由于主要销售量仍以鲜果为主,鲜果的销售对于销售周期有着明显的要求,如若高产量的芒果不能及时地拓宽市场销路,将会直接影响芒果产业的经济效益。就目前的凯特芒果的市场效益来看,芒果市场的覆盖率仍需要进一步提高,政府、合作社、家庭农场以及果农还未形成一体化的经营模式,这对拓宽芒果的市场是不利的。

## 二、提升芒果产业效益的对策

### (一)完善产业管理模式,提高芒果产量

想要提高凯特芒果产业的经济效益,首先要提高芒果的产量,在芒果高产的前提下才能为芒果产业提供可持续发展的动力。因此,芒果产业需要建立统一的管理模式,从种植技术到种植环境的改善,全面的提高盐边县芒果的产量和质量。对于芒果的种植模式,较为突出的管理模式就是发展种植合作社的形式,这转变了传统的果农单一、分散种植的现象,降低了单个种植户所承担的经济风险。种植合作社对农户进行统一的管理和技术指导,对种植技术进行统一的培训和管理,整合了当地的种植资源,实现了芒果种植科学、统一的规划管理。对于芒果的种植条件来说,由于盐边县的地理位置有限,农户想要改善原有的种植条件需要花费大量的资金,这对单个种植户来说很难实现。在种植合作社的统一管理下,合作社联合企业和政府对芒果的种植环

境进行改善,例如,通过对当地水资源的合理改善和农用物资的统一调配,解决种植户芒果灌溉和施肥的问题等。

### (二)创新芒果生产技术,提升产品档次

对于芒果技术的创新主要体现在两方面,一方面是对病虫害的防治要更有针对性,随着芒果产业范围的不断扩大,对于单一品种的生产会使芒果面临新型病虫害的风险。因此,农技人员要根据芒果种植的实际情况,研发出更加适宜的防治病虫害产品,尤其要加强对于有机化肥、无公害农产品的研发,保证芒果的生长绿色环境,同时保护生态环境和农田资源。另一方面要加强对芒果新品种的研发培育,由于凯特芒果属于晚熟品种,因此,要提高盐边县芒果的产量,利用独特的地理位置优势拓宽芒果种植的种类,对于芒果早熟品种和中熟品种进行研发,弥补凯特芒果如今的市场空缺。并且,要加大对单项技术的培育技术,我国目前对于芒果单项的培育技术仍不够完善。因此,要针对芒果的种植和栽培技术开展单项研究,对于应对芒果产业中的问题起到技术支撑。尤其对于芒果种植中的水分不足问题,要针对此问题进行单独的科研研究,创新对抗旱品种的科研培育技术,不断地改进芒果的种植技术。

### (三)拓宽芒果销售渠道,提升经济效益

随着信息技术的不断发展,各行各业都在通过网络平台来改善销售模式,由于芒果的销售主要以鲜果为主,因此,芒果产业急需利用网络模式来拓宽销售渠道,加速芒果的销量。目前盐边县芒果虽然已有部分利用益农信息社、微信、直播平台、淘宝店铺等网络渠道销售,让农户足不出户就能对攀枝花盐边芒果进行宣传,拓宽了盐边芒果的销售渠道,提高了盐边芒果的知名度。但是随着网络时代的高速发展,随之而来的信誉问题也逐渐显现,由于网络是虚拟平台,因此要对于网络销售平台进行统一管理,这有助于提升盐边县芒果产业的品牌效益。对于政府来说,要加强对网络渠道销售的管理,建立绿色的互联网销售平台,让互联网能够有效地促进芒果产业良性发展。首先,政府要针对芒果高产地区建立科学的网络机构,便于政府对芒果的网络销售进行管理和宣传,规范互联网销售行为,并对本地区的芒果进行统一的市场规划。同时,在开展网络渠道销售时,要注重通过互联网建立品牌效应,才能够保证芒果产业的可持续发展,通过政府制定的推广政策进行营销,既能保证本地区芒果产业的信誉,又能够加快芒果产业的统一和发展。其次,要组建专业的网络销售团队来进行网络营销,并对果农进行科学的网络销售指导,共同促进芒果产业的发展。

### 参考文献:

- [1]何燕,张平.攀枝花市芒果产业化发展的现状、问题与对策[J].热带农业科技,2005,25(11):30-32.
- [2]吴卉.攀枝花芒果产业现状及发展探讨[J].南方农业,2008,22(14):89-90.
- [3]南楠,傅再军,徐靖丞.我国芒果产业发展问题探析[J].云南农业大学学报(社会科学),2019,16(11):80-84.