7.26采访记录整理

唐琥骁

年产量：？（求补充）[[1]](#footnote-1)

会收购一些周边加入合作社的农民的芒果

关于滞销：

主要是道路不发达地区有影响，大产区有硬路，雨水影响不大

在益民乡有建设一万吨冷库，用来贮藏积压的芒果。在国庆中秋等市场需求量大的时候发出去。

关于深加工：

农科院李贵立：攀枝花芒果本来价格就相对较高，用攀枝花芒果进行加工成本相对太高（→深加工的原料不需要品质太高的芒果？）

有企业曾经做过芒果深加工，但是最后的盈利不高，深加工不成功

对深加工方向的设想：

芒果原浆——芒果粉——芒果丁。单一的芒果深加工可能前途渺茫，如果能与其它水果相结合可能要好一些。

目前的制约因素主要是成本和消费群体。市场接受程度不高、加工技术深度不够。设想如果能把核心物质提取出来进行报道，让消费者知道其中的好处，可能能打开市场。

举例：芒果甙用来代替抗生素。比如目前鸡用的饲料中含有四环素等抗生素，所以锐华不用鸡粪当有机肥，它可能抑制土壤中有益菌的生长。

关于分拣：

何部长：分拣的主要依据是表面光鲜程度和果皮厚度（估计是人工）。目前万吨气调冷链中心有自动分拣机，只依据重量分拣，人工只负责装箱。

关于采摘：

采摘八分熟，分辨方法：果肉颜色变黄，果皮颜色变淡，果型 尖端处变得丰满；密度法（在水中的沉、浮）

采摘到成熟度偏差的怎么办：

成熟主要和距离因素有关，熟果销往当地，未熟果销往较远的城市。

分辨良品果和次果的方式：外观

采摘后处理：温控处理，杀表面菌

其它（本组无关方面）：

何部长：

农户化肥用的多，公司肯定不能做。往有机肥、无公害的方向发展。

有机肥——品质高（口感好）——投入大

套袋（人工）是为了防虫、防病、减少打药、降低成本。

销售：主要是批发市场、供应点，还有超商（沃尔玛那种）。京杭地区

天猫有攀枝花水果旗舰店，锐华公司注册。

农科院李贵立：

育种：晚熟品种少，从国内外引进。 杂交不好实现，主要靠自身变异，转基因不在考虑范围之内。

关于金河村（梁书记）：

成立了合作社，实现“三统一”。统一时间、统一标准、统一销售。

各一二三四社各海拔分批开卖，掌握市场。

接下来准备加宽公路，发展观光农业。

每户现在有30-40亩地，农户自己基本不做活，雇周边农闲的农民和彝族人做活。采后处理农民也不做，商户接手。

发展芒果产业初期没有补助，金河村经济不差，没有扶贫。农户可以通过农商银行抵押房屋等获得贷款，利息较低。下一步准备联合推出信用卡，完全无利息。

培训农户都是凭自愿，如果有实在不来的抽时间去家里一对一做工作。

鲜果是直接卖给商贩的：农户——合作社——企业（锐华）←主要是精包装、礼品。

与锐华公司的关系：

锐华前期起带头作用，现在承包农户地。本村种芒果的时间较长，土专家足够应付，可能隔村与锐华现在的交流多一些。

锐华每年用10亩地做新种的培养、国外品种的引进，5亩用来杂交。

资源共享：锐华技术输出给村民

最大的生产投入是农药。

有电商培训班，30多岁的小伙子，一天可以卖一千多件。

正在与快递公司协商做个快递站。

1. 刘承奇：这里我查了一下网上的资料，金河村2010年产量为2570吨，2013年芒果面积达到14000亩，产量3100吨。 [↑](#footnote-ref-1)