冷链物流中心访谈记录整理

赵子渊

## 芒果流水线

非盛产季主要由人工处理，不定期启用流水线加工处理；流水线加工成本较高，一般在盛产季长期使用。

## 芒果的分级处理：

分级标准：

一级果：无病害，无伤果，非畸形果，表面着色均匀，干巴面积不超过1.5平方厘米；大型果重量偏差在100g以内，小型果重量偏差在10g以内。

二级果:无病果，烂果。

在采摘处由工人进行第一步分拣（仅剔除质量很差的芒果）；再由冷链物流中心根据大小、品相、成熟度进行进一步分拣。一级果由工人手工在指定位置贴上标签，在箱内摆放方向同一，由泡沫网带保护，纸板隔开。最后批量打包，等待运输。次果直接堆放在篮子里，由拼多多等低消费商家收购。

对于后期采摘回来的已熟，来不及销售的芒果，进行去皮切条，70℃24小时烘干处理，以芒果干为成品在已有销售平台销售。（制芒果干属于深加工，但此处使用该技术不是为了增加产品价值，而是用于处理来不及销售的熟果）

## 销售问题：

锐华在5年前达到欧洲GAP标准，是国内第一家达到此标准的芒果生产公司。现如今也是攀枝花市内唯一一家达到此标准的。公司走优质礼品果的发展路线，品质是锐华的主要竞争优势。

供不应求是主要问题，需要进一步增产；目前盛产季每天产30万箱优质芒果成品，1500多吨。另外市场还在不断扩大，今年已有一批芒果远销俄罗斯，还有千吨级的海外订单，品牌的国际声誉正在上升。

公司会从果农那里收购部分芒果，通过17家合作社收购。

一般品质优良的一级果在淘宝销售，而二级果和次果交给拼多多等处理。

## 运输选择与问题：

国内主要由汽车运输。

[[1]](#footnote-1)受访人：冷链物流中心王主任

GAP标准

安利清洗剂，无毒可食用。海南教授推荐的配方

深加工：还是未发展模块，还未建，看董事长[[2]](#footnote-2)。

烘干机：烤芒果干，熟果来不及卖的需要烤芒果干。芒果需要去皮切条后烘烤，70℃，一般24小时出炉。在一般销售平台出售，由一般自封袋简单包装。产量小，主要目的是处理熟果。

盛产季每天30万箱（1500多吨）

销售状况好吗：

没有卖不出去的情况，而是供不应求，正在扩大生产。考虑如何把这台机子运作起来（猜测：大概意思是原料运来的多了，机器也就要开动了，到时候就不怕供应不足了）

今天5万斤左右，芒果总社下有17家合作社，会通过合作社收购散户的芒果。

每天产量会受天气影响。

以前公司有2000多亩枇杷基地，也就是攀枝花走的早熟枇杷，晚熟芒果的农业销售策略，地址选择失误，由霜冻影响改种李子，目前李子还未投产。

管理层只有不到十人  
  
十二月份到六月份——加工其他水果，如李子。  
之前枇杷的位置没选好，在河谷地带，霜冻严重。  
  
八月底开机器完全运作。  
  
通过合作社收农户散户的芒果。  
  
攀枝花唯一一家有出口资格的芒果公司（通过欧洲GAP认证）  
出口的芒果全部都是锐华公司金河基地的芒果。  
  
清洗剂：  
安利洗涤剂（无毒无害），网上直买，是海南教授推荐的配方。  
  
深加工：  
二十多亩地，厂房还没建。  
  
烤芒果干：  
基地那里熟果太多了。  
削皮切条、120℃烘烤2h再70℃烘烤22h（加起来一共烤约24h）  
芒果干也放在平台卖。  
不加糖（芒果本身甜度也够）。  
装自封袋。  
（制造芒果干的烘干）机器2万元以上。  
  
很多散农、散户的芒果都是晒芒果干。  
  
材料库房  
每天30万斤果的时候材料库房里的箱子大概有2万多，接近3万个。  
  
供不应求，最紧张的时候是生产跟不上卖的。  
  
最考虑的是怎么把这台机器运作起来。

1. 后面是没有整理的内容（原文注） [↑](#footnote-ref-1)
2. 指只有钟方祥董事长知道是怎么回事，其他人都不太清楚。 [↑](#footnote-ref-2)