钟方祥董事长讲话整理

**2019.07.25**

**一、攀枝花水果产业的地理优势**

攀枝花当地光照强、温差大，热带水果，温带水果、寒带水果都能够种植。海拔1500米以下可种植热带水果，1200米到3000米左右可种植温带、寒带水果。

由于攀枝花在热带水果产区中海拔最高，纬度最北，热带水果的成熟是全国最晚的，而温带、寒带水果则是成熟最早的。因此攀枝花目前形成了一个“早熟枇杷，晚熟芒果”这样的一个格局。枇杷在元旦成熟，春节大量上市；芒果在八月中旬至十一月初上市，这时候市面上的芒果都是攀枝花的芒果。华东地区是最大的市场。

**二、为什么钟董要在农业方面发展，而不是攀枝花曾经惯于发展的工业？**

工业发展确实为攀枝花的经济发展做出了巨大的贡献，但是同时也带来了环境污染。钟董提到自己曾经搞过两个水利厂，其中一个就在自己的老家。建了一个水利厂之后方圆几公里都是乌烟瘴气、布满灰尘。他讲了一个令自己印象深刻的故事：“我曾经回到家里去，我母亲立刻去地里摘菜。当她从地里摘菜回来的时候，裤子上全是灰。她跟我说，你们搞了这么一个水利厂，把这一块全污染咯！”钟董说，就算再给他一个水利厂，他也不打算搞了。

他注意到了攀枝花的气候优势，也考察了山东地区的农业发展，于是打算在攀枝花发展农业。如今的他已经是这方面的元老级人物了，他概括出了农业发展过程中的两条感慨：

1、农业是给有情怀的人去做的，不是说有钱就能做的。

2、农业一定是非常有责任心，能够坚持的人去做的。

他经常和果农、合作社、销售商的人说，如今的小康社会解决的不是人们要怎样吃饱的问题，而是要如何吃好的问题。现在最大的一个问题是食品安全，因此做农业要有情怀，要坚持。他提到现代农业要通过高度的组织化实现标准化，继而走向市场。

1. **芒果产业的标准化**

一方面，钟董为推动芒果产业的标准化实行了以下几个措施：

1. 形成集中化的产业组织，对品种进行布局，利用攀枝花不同的气候和区域，种植早熟、中熟、晚熟、超晚熟不同的芒果品种，面向不同时间的市场。
2. 成立芒果创新工程中心，全方位从各个产业技术进行指导，培训，研发。
3. 将物资统一。物资统一定制、统一发放、统一使用。钟董用肥料举例，现在的肥料有化肥、复合肥、有机肥，那些销售肥料的人反而成了“专家”，这形成一种乱象。因此要做到物资的统一。

钟董说，芒果的标准化一个公司，一个企业是做不到的，它只能起到一个引领的作用。真正要驾驭住这个产业需要让千千万万的农户组织起来。

另一方面，好的产品要走出去。钟董提到自己调查了多次的新西兰的猕猴桃、澳洲的芒果，它们真正做到了标准化，闻名世界。他提到印度的芒果虽然产量大，却没能走出去，只有做到“标准化”才能真正打出商品的品牌。现在很多的小商小贩还在做地摊，把芒果用漂亮的箱子一装，这样子的“标准化”只是学了一个皮毛而已，我们要改变的还有很多。

**四、芒果市场的乱象**

钟董提到，现在芒果市场存在很多严重的乱象。市场上不是“好的芒果卖出好的价钱，次等的芒果则卖得低一些”，而是还在鱼目混珠，很多卖不出去的、本来应当被销毁的芒果通过夸大宣传、降价的方式被卖了出去。“标准化”、“诚信”、“优质优价”无法体现。他提到这是一些传统观念上的误区，认为消费者是应当被“宰”的。

他谈到小电商拼价格，卖“二十九块八”，这样的销售方式意义不大，他们卖的是一些本来应当被倒掉的果子。攀枝花芒果的市场正常价格应当在40元左右，真正好的一级果则要58元。电商只拼价格不讲质量，消费者拿到的这些芒果一半以上都是不好的，对攀枝花的芒果产业毫无帮助，损害了消费者的信任。现在攀枝花芒果行业存在一个怪像，买二级果的人要比买一级果的人要多得多。现在的电商让他期望也大，失望也大。

钟董承认，电商是一个很大的市场，但现在的运营方式完全是错误的。未来这一情况可能会慢慢地改变，电商可能会代替批发市场，成为第一市场。

在随后的问答环节中，钟董和我们进行了四轮亲切、热情地讨论：

1. 队长蔡任宇亲切表达了对钟董创业精神的钦佩，询问**钟董是在什么时候意识到科技对于产品的重要性的。**

钟董回答，自己这些年经常和相关专家在一起，受到了很大的感染。做农业的很多，但像他一样花几十年搞品种研发的很少。几十年来，他始终坚持“科技是第一生产力”的信念。他说，我们要研发出自己的优秀芒果品种，树立一种信念。到了这个阶段，社会和国家都在不断地淘汰旧的，创新和科技真的是企业的生命。他们从2004年开始就在研发，芒果行业里很多一流的专家都在这里，这些取得的成果是别人花钱搞不出来的，是用时间沉淀来的。

1. 蔡任宇问道，这种**高科技的集中芒果生产方式会不会对当地民众的就业产生影响？**毕竟机械设备会取代一定的人力。

钟董回答，表面上看上去似乎如此，实际上农村严重的问题是人口流失。八零后、九零后的人口逐年下降，老龄化问题严重。现在攀枝花的劳动力是稀缺的，需要从外地大量引进劳动力。他说：“攀枝花现在装果采果的工人，他们的工资是150元/天，还要包吃包住，不低啊！”用自动化方式代替人力，在一定程度上缓解了这种劳动力短缺问题。未来农村的农业机械化、集团化才是主要方式。

1. 芒果加工负责小组的组长李霂桐问道，**对于二级果、次等果的深加工目前处于一个怎样的阶段？**

钟董回答，芒果应当明码标价，什么价格就应该能买到什么等级的芒果，那些次等果不应当被直接销售。现在用于处理那些有些发黑的、品质较差的次等果的深加工设备还在建设，用几十亩地正在对外招商。完成之后可以把那些芒果加工成芒果干、芒果酱、芒果醋，这样芒果的产业链才做到了真正完善。

1. 芒果加工负责小组的组员刘承奇问道，**针对攀枝花的优质芒果不被众人所知的问题，在宣传上采取了哪些措施？目前还存在哪些困难？**

钟董笑了笑说，这个问题问得比较关键。我们在华东、中西北省级城市搞了很多芒果展销会，和当地的商超合作，遗憾的是网络宣传做得不够，电商等方面都做得很小。我们联合政府企业都在努力。现在攀枝花芒果已经在水果行业形成了很大的影响力，产品甚至辐射到了二级、三级城市，在中国的芒果中，攀枝花芒果应该是走在先列的。

现在存在的问题是人才流失。相关方面的网络高手太少太少了，有能力的人才都往成都这样子的大城市跑，人们的思维观念没有改变。

此外最大的问题是交通方面。现在攀枝花市交通不便，以后可能高铁通了会有所改善。