

Development and Strategy Analysis of Chinese Wolfberry Industry in Guazhou, Gansu Province Based on Porter's Five Forces Model

Junxing Mu, Shuqian Yan[†]

College of Finance and Economics, Gansu Agricultural University, Lanzhou, Gansu, 730070, China

Email: yansq@gsau.edu.cn

Abstract

After more than a decade of development, the Chinese wolfberry industry in Guazhou County, Gansu Province has developed to a certain extent in terms of scale of development, product research and development, brand building, market effects, etc. However, there are also some problems, such as low concentration, low standardization, weak brand effect and imperfect market system, which restrict the development of Chinese wolfberry industry in Guazhou County. This paper makes a systematic analysis on the development of Chinese wolfberry industry in Guazhou County with Potter's five forces analysis method. It is found that Guazhou County Wolfberry industry with a certain degree of success, but there are weaknesses and weaknesses. Then, countermeasures corresponding to the problems and bottlenecks in the development of Chinese wolfberry industry in Guazhou County are put forward, in order to promote the high-quality development of Chinese wolfberry industry in Guazhou.

Keywords: *Guazhou; Chinese Wolfberry; Porter's Five Forces Analysis; Countermeasure*

基于波特五力模型对甘肃瓜州枸杞产业的发展与策略分析

穆君星，闫述乾[†]

甘肃农业大学，甘肃兰州 730070

摘要：甘肃瓜州县枸杞产业经过十来年的发展，在发展规模、产品研发、品牌建设、市场效应等方面有了一定的发展基础，但是也存在产业集中化程度低、产业标准化程度低、品牌效应不强、市场体系不完善等问题制约瓜州县枸杞产业的发展。本文运用波特五力分析法对瓜州县枸杞产业发展进行了系统性分析，研究发现，瓜州县枸杞产业取得了一定的成绩，但是也存在短板与弱项。然后，就瓜州县枸杞产业发展存在的问题与瓶颈针对性地提出了相关对策，希望推动瓜州县枸杞产业高质量发展。

关键词：瓜州；枸杞；波特五力；对策

引言

近年来，瓜州县按照“建大基地、树大品牌、育大龙头、占大市场”的产业发展思路，通过政府引导、项目扶持、龙头带动、科技推动等有效措施，全力推动线上线下特色农业融合发展^[1]，农产品流通现代化水平的全面提升，加快了现代特色农业转型升级，稳定的产量、充足的货源、卓越的品质，瓜州枸杞搭乘县域内优质农产品双向快车道畅销全国。

波特五力模型是由波特（Porter）提出的，它认为行业中存在着决定竞争规模和程度的五种力量，这五种力量综合起来影响着产业的吸引力。它是用来分析企业所在行业竞争特征的一种有效的工具^[2]。在该模型

中涉及的五种力量包括：供应商的议价能力、购买这者的议价能力、替代品的替代能力、行业内部竞争者和新进入者的威胁力。

本文结合瓜州县实际，运用波特五力模型分析了枸杞产业发展中的竞争力，并探讨促进瓜州枸杞产业高质量发展的策略。

1 基于波特五力模型对甘肃瓜州枸杞产业发展的分析

1.1 供应商的议价能力

近年来，瓜州县大力实施“品牌强杞”战略，到 2022 年，全县共培育扶持枸杞分级、包装生产企业 33 家，研发枸杞干果、枸杞酒、枸杞茶、枸杞咖啡、枸杞花蜜、枸杞果酱、枸杞提取物等保健食品 10 大类 20 余种^[3]。以瓜州昊泰生物科技有限公司、瓜州县乐村淘电子商务有限责任公司、甘肃丰阳农业科技有限公司为代表的龙头企业不仅从事枸杞产品的生产加工，还直接从事枸杞原材料的种植，在一定程度上保证了瓜州枸杞及其产品的质量安全，但是就瓜州及其现有企业而言，瓜州枸杞产业作为瓜州县引进的新型农业产业，发展时间短，企业在枸杞产业甚至中药材产业中的地位不稳，作为投资期限长、发展缓慢的农业产业，企业的投资回报期尚未达到，主要还是靠宁夏枸杞收购商收购再进行销售，呈现出品牌效应不强、缺乏稳定的核心客户、客户忠诚度较低的问题。枸杞作为生长周期长、季节性强的林产品，加上瓜州自身的地域条件限制，瓜州枸杞进入市场的时间相对滞后。据中科院西北高原生物研究所等权威机构测定，瓜州枸杞总糖 58.1g/100g、枸杞多糖 5.65g/100g、硒 (Se)0.109 mg/kg。其中硒、枸杞多糖含量多项指标均优于国家标准，处于全国前列。瓜州枸杞粒度 262 粒≤50g、水分≤6.00%、枸杞多糖≥4.06%、总糖≥56.81%、富含胡萝卜素、维生素 A、B1、B2、C 等维生素和钙、铁等微量元素。虽然经过权威机构的鉴定和认可，但就整个枸杞产业而言，瓜州枸杞产业发展时间相对较晚，消费者对瓜州枸杞的知晓度、认可低，瓜州枸杞在市场中处于劣势地位。总体来说，供应商的议价能力偏低。

1.2 购买者的议价能力

根据 2022 年的销售数据显示，瓜州县枸杞销售主要以枸杞成品包装直销、色选分级批发销售、散装统货销售、网络销售、订单销售等销售方式为主要销售模式。成品包装销量为 3045 吨，占总销售量的 9.37%，色选分级批发销量 3890 吨，占总销售量的 11.97%，农户散装统货销量 23468.8 吨，占总销售量的 72.21%；电商销量 836.2 吨，占总销售量的 2.57%；订单销售量 1260 吨，占总销售量的 3.88%^[4]。根据 2022 年销售情况分析，农户散装统货是瓜州枸杞最主要的销售方式，占到全年销量的 72.21%。成品包装、色选分级包装、电商、订单等销售方式的总和还不到全年销量的 30%（如图 1）。根据销售情况分析，瓜州枸杞销售途径中农户散装统货销售是瓜州枸杞最主要和销售量最大的方式，从侧面反映出瓜州枸杞的市场价格掌握在枸杞收购商手中，购买者在议价上占据着有力地位，而瓜州枸杞供应商缺乏必要的自主定价权。

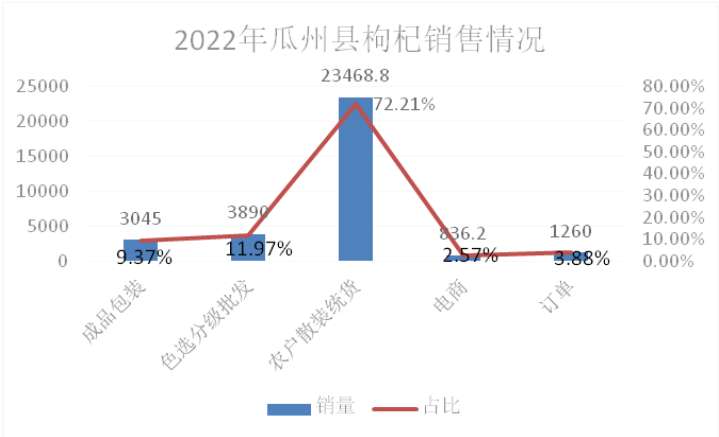


图 1 2022 年瓜州县枸杞销售情况（注：数据来源于作者自己调研整理所得）

根据调查研究，瓜州县绝大部分枸杞经营企业或合作社缺乏产前的前景调研、技术研发或技术引进、可靠的生产资料采购与供应部门，以及产后产品市场调研、产品定价咨询、产品销售市场对接的销售部门及深加工环节，尤其是种植主产业产前所需生产资料的生产供应都依赖于外部市场，形成了种植生产资料质差与价高，导致果实产量与质量不高，栽培效益低下。另外，与种植效益相关的产后销售的 70%-80%依赖外部收购商贩，加之深加工的缺失，造成产业经营效益低而不稳。瓜州枸杞产业中运行中有分户经营、农民合作社经营、公司+合作社+农户经股份制经营等 3 种模式，其中抵御市场风险能力弱的分户经营模式 80%以上，农民合作社经营模式和专业合作社经营模式和企业独立经营的约小于 10%，经营模式还比较陈旧。在目前现行的经营模式中分户经营模式与大部分的农民合作社经营模式，既栽培不出符合绿色食品标准的果实，有没有果实销售渠道与能力，无力保障有效益与持续经营；而少部分的专业合作社和独立经营的企业虽然有自己一定的销售渠道和销售能力，但却生产不出或收购不到足够的优质安全的果实，也难于维系持续发展。

1.3 替代品的替代能力

枸杞具有多种保健功效，是卫生部批准的药食两用食物，适量使用有益健康。枸杞作为药食同源的中药材，具备美容养颜、养肝明目、补虚生精等功效。从枸杞药用价值方面研究，与枸杞具有相同功效的中药材有女贞子、楮实子等，但从中医的角度来讲中医用药以辨证论治为根本，一分一毫都不能出现差错，用对了则是最好的药物，如果用错良药也会变成毒药。从枸杞膳食养生方面研究，菊花、决明子、黄芩等都是枸杞烹饪、泡水的搭档，但中医养生讲求各个药物相辅相成，缺少一味就会失去该有的功效。

1.4 行业内部竞争者和新进入者的威胁力

宁夏中宁枸杞无论是种植历史还是发展历史，均要早于瓜州枸杞，宁夏中宁枸杞经过长足的发展已经是枸杞产业中的翘楚，其规模化、产业化、品牌化已形成了成熟完整的产业体系，无论是国内市场还是国际市场，宁夏中宁枸杞都占据着主导地位。瓜州县枸杞产业品牌宣传仅仅依靠枸杞生产企业参加各类展销会、洽谈会做对外宣传推介，且“瓜州枸杞”品牌宣传经费不足，没有很好的将商业广告、产品发布会、“三微一端”、短视频等新载体、新媒介利用起来宣传“瓜州枸杞”优越的生产条件、绝佳的果品品质，以致于“瓜州枸杞”品牌知名度远远低于宁夏枸杞，从而消费者也更倾向于宁夏枸杞。

表 1 2022 年枸杞六大主产区枸杞种植面积及干果产量

产区	面积（万亩）	干果产量（万吨）
甘肃瓜州县	12.6	3.3
甘肃玉门市	24	4.2
甘肃靖远县	27.6	5.7
新疆精河县	10.04	1.55
青海都兰县	21.77	8.76
宁夏中宁县	17.3	4.2
合计	113.31	27.71

注：数据来源于各地区政府统计年鉴及作者自己调研整理所得

在现行的枸杞市场中，除了老牌的宁夏中宁枸杞外，还有甘肃玉门枸杞、甘肃靖远枸杞、新疆精河枸杞、青海都兰枸杞等地区的枸杞产业也在发展壮大，在枸杞市场中占据一席之地^{错误!未找到引用源。}。根据调查，2022 年全国六大枸杞主产区枸杞种植总面积为 113.31 万亩，其中甘肃省玉门市枸杞种植面积以 24 万亩排在第一位，占六大主产区总面积的 21.18%；瓜州县枸杞种植面积以 12.6 万亩在六大主产区中排在第五位，占主产区总面积的 11.12%。在干果产量方面，全国六大主产区总干果产量为 27.71 万吨，其中青海都兰县以 8.76 万吨排在第一位，占六大主产区总产量的 31.61%；瓜州枸杞干果产量以 3.3 万吨排在第五位，占六大

主产区枸杞干果总产量的 11.91%。瓜州枸杞在老牌宁夏中宁枸杞和新兴发展起来的青海都兰枸杞、新疆精河枸杞、甘肃靖远枸杞、甘肃玉门枸杞中要想发展壮大，还需要很长的一段路要走。

2 瓜州县枸杞产业发展对策

2.1 加大政策扶持力度，强化品牌宣传推广

政府要以乡村振兴中产业兴旺为关键点做好枸杞产业发展规划，进一步完善《瓜州县枸杞产业发展扶持办法》，通过招商引资扩大规模、产业资金奖补、农业风险规避、技术指导培训等多种方式加大产业扶持力度，以枸杞提质增效为重要着力点，通过技术指导培训，引导农户采用统一栽植、统一技术指导、统一农业投入品供应、统一病虫害防治、统一加工销售的“五统一”模式优化提升枸杞绿色标准化生产基地^[5]，着力解决以自家栽植经营过程中存在的短板，加快推动瓜州县枸杞产业进入“快车道”。

充分利用农产品交易会、博览会、展销会、线下运营店、电子商务等平台开展全方位多层次的宣传推介。借助微博、微信、短视频等新媒体的信息传播优势，加强对新媒体对瓜州枸杞宣传推广的利用，加大瓜州枸杞品牌宣传推广力度，利用微博、微信、网络直播带货在全国范围内进行瓜州枸杞信息推广，增加瓜州枸杞的社会新鲜感，增加品牌人气，提升瓜州枸杞品牌社会影响力。

2.2 加快产品研发速度，狠抓产品质量安全

瓜州枸杞主要还是以枸杞干果，少量的枸杞原浆、枸杞茶为主要产品进行销售，且枸杞干果销售占据大头，枸杞初加工和深加工产品品种少、产量少、销量少，且产品市场价格相对较低。面对这种现状，要进一步强化政府的扶持力度，加大枸杞新产品研发的资金投入，持续深入开展院地、校企合作，结合锁阳、肉苁蓉、红枣等食药同源的共同特性对枸杞原材料进行深加工，加快枸杞新产品的研发。

要深入持续抓好枸杞及枸杞产品质量安全监管，确保枸杞质量安全。要强化农业投入品源头监管，严厉打击农业投入品违法犯罪行为，全面落实绿色标准化生产各项监管制度；深入开展枸杞质量安全监测监管行动，推行承诺达标合格证制度工作；开展枸杞及产品质量安全宣传活动，提升群众食品质量安全意识^[6]。相关执法部门要进一步加大执法力度，在源头上齐抓共管，生产环节上强化监管，产品销售时跟踪调查，切实保障瓜州枸杞各个环节上不出质量安全问题，进一步提升瓜州枸杞产品质量。

2.3 开拓新市场，培育新龙头

构建枸杞产业多元化销售体系。以招商引资、品牌推介、构建多元销售体系为抓手，大力推行“互联网+电商”模式，克服一切影响，积极开展网络销售。同时，积极引导企业、合作社与各大药企、商超对接，签订合作订单，发展订单农业，进一步打通枸杞终端销售市场，瓜州枸杞多元化销售迈出了前进的步伐。

紧紧围绕瓜州枸杞发展优势、市场需求和农民增收，培育一批带动能力强、经济效益好的龙头企业，全面提升瓜州枸杞产业化经营水平。要加快枸杞产业招商引资的步伐，持续深入引进各种农业企业在瓜州落户，开展枸杞生产、经营、研发的活动，促进全县枸杞产业的深度加工和产品开发。对特色明显、与农民增收关系密切、有发展潜力的枸杞生产、加工企业，帮助着力提高产品档次和市场竞争能力，提高发展水平和带动作用^[7]。花大力气扶持培育市场前景好、优势明显、带动能力强的龙头企业，让其发挥最大的带动作用，持续有力推动瓜州县枸杞产业发展。

2.4 重视人才引进与培育，加强科技支撑力度

依托人才项目，将外来人才引进与本土人才培养结合起来，创建以技术服务单位、企业为主体，院地、校企互联互通、政府推动发展的人才培育体系，引进一批专业精、学历高、技能强的高精尖人才服务于瓜州县枸杞产业发展，为瓜州县枸杞产业高质量发展提供源源动力。积极搭建政企培训服务平台，培育以枸杞种植大户、枸杞生产加工企业及合作社、返乡涉农创业者等新型经营主体的枸杞全产业链带头人队

伍,培养一批有文化、懂技术、会经营的专业化技术人才,实现瓜州枸杞产业标准化种植、集约化生产、精深加工、品牌化营销和商贸化流通,全面推动枸杞产业高质量发展^[8]。

加大科研经费投入,破解科研技术难题。开展枸杞优新品种选育,更新老旧品种,筛选出一些优良品种进行试验示范,并逐步推广应用到生产实践中。深入开发挖掘枸杞食药同源方面的潜力,以“好中优”“错峰头”为发展方向,以高档消费品为突破口,研发一批具有瓜州特色的枸杞终端产品。结合人才培养,培养一批“土专家”“田秀才”,组建、壮大农民技术服务队伍,开展全方位跟踪服务。通过推广枸杞优良品种、培育拳头产品、乡土人才培育,对做大做强枸杞产业,促进农村经济发展,增加农民收入将发挥重要作用。

3 结语

枸杞产业肩负着改善县域生态环境质量和促进农业农村经济发展的双重使命。要进一步做大做强做精枸杞产业,不断提升瓜州枸杞市场知名度和品牌影响力,需要政府、企业、种植户共同发力,以绿色高标准生产基地建设为平台,以扶大育强新型经营主体为抓手,强化科技支撑,持续推进枸杞产业高质量发展,为农业农村经济奠定基础。

参考文献

- [1] 王晋婷.瓜州:加快现代农业发展推进农村深化改革[J].发展,2019,(10):50-52.
- [2] 杨根涛,潘虹佐,徐芳兰.波特竞争理论之“后五力”模型——产业竞争态势分析中的互补品及互补品战略[J].经济与社会发展,2009,7(09):97-99.DOI:10.16523/j.45-1319.2009.09.053.
- [3] 王年年,王文棣.乡村振兴战略下瓜州县枸杞产业发展对策研究[J].特产研究,2023,45(03):174-178.DOI:10.16720/j.cnki.tcyj.2023.094.
- [4] 李新荣.瓜州县枸杞产业高质量发展建议[J].农业科技与信息,2022(17):104-107.DOI:10.15979/j.cnki.cn62-1057/s.2022.17.007.
- [5] 许爱国,马进福,邓安石等.石门县茶叶生产质量安全现状及对策[J].茶叶通讯,2014,41(04):48-51.
- [6] 李新荣.瓜州县农产品质量安全监管存在问题及对策[J].甘肃农业,2016,(19):17-19+21.DOI:10.15979/j.cnki.cn62-1104/f.2016.19.005.
- [7] 蒋学杰.山东莒县特色瓜菜产业发展研究[J].中国园艺文摘,2016,32(12):70-71.
- [8] 谢静,王强,赵前程等.新疆优势特色产业发展的现状问题及对策建议[J].新疆农业科技,2017,(06):4-6.

【作者简介】

¹ 穆君星(1995-),男,硕士研究生在读,研究方向:农业经济管理。邮箱:1255907685@qq.com

² 闫述乾(1969-),硕士生导师,研究方向:农业经济管理。邮箱:yansq@gsau.edu.cn