

全球价值链视域下广西罗汉果产业集群优化策略

张念萍 甘圣孟 曾婷婷 钟金挺 曾健鸿

桂林旅游学院, 中国·广西 桂林 541006

【摘要】罗汉果是被誉为国宝级的药食两用“东方神果”。本文提出基于全球价值链视域下的广西罗汉果产业集群升级思路。论文提出,目前广西罗汉果产业发展尚处于一个初级阶段,位于国际价值链的价值链微笑曲线“底部”,附加值低,产业发展有着较大的提升空间。罗汉果产业可以充分利用我国中医药思想精髓,强化开发高附加值产品,并强化营销推广力度,提升自身价值。

【关键词】全球价值链; 罗汉果; 产业集群; 优化

1 价值链理论与产业集群理论

哈佛大学商学院的知名教授Michael Porter以其“竞争三部曲”而闻名于世。其中《竞争优势》所提出的价值链理论(Michael Porter, 1985)从单个企业的研究角度,强调每一个企业都是集设计、生产及多种辅助活动等于一体的多功能集合体,这些相互关联的生产活动构成了企业的价值链。美国杜克大学教授Gary Gereffi在价值链理论的基础上对世界经济做了深入分析,首次提出了全球商品链的概念(Gary Gereffi, 1999)。他指出,当前世界经济中,跨国公司是国际生产网络的主体,各种生产相关企业的生产活动将世界紧密关联,联系到商品的全球生产链之中,从而显现出网络化特征。Gereffi在全球商品链基础上提出了全球价值链(Gereffi, 2001)的概念,提出了全球价值链分工理论,认为产品的国别属性越来越模糊。

Michael Porter还在其著名的《国家竞争优势》论著中提出了产业集群的概念(Michael Porter, 1990),强调在特定区域中,一些具有竞争与合作关系,有着交互关联性的企业,可以构成一个他称之为产业集群的群体。产业集群涉及到价值链的上下游,专业化的基础设施供应商、相关的销售渠道、顾客以及辅助产品制造商等,并有政府及其他服务或民间团体参与。显然,产业集群不是某些产业简单地“扎堆”,而是有着众多相互联结的机构类型,共同构成了某一区域有特色竞争优势的“共生体”。

2 全球价值链视域下的罗汉果产业市场前景巨大

罗汉果的原产地是山水甲天下的桂林,是国宝级的名贵药材,被誉为“东方神果”,并获评“国家地理标志产品”。其中,桂林市永福县的罗汉果种植历史有300多年,是“东方神果”的发源地。作为传统中药材,罗汉果性凉味甘,具有清热润肺、化痰止咳、舒胃通肠等特殊的保健与医疗功效。罗汉果含有大量植物糖和一种比砂糖甜300倍的物质——甜甙,从而使得罗汉果天然的保健茶饮品。罗汉果是一种甜度非常高的天然甜味剂,以其“零热量”而著称,受到国内外市场的广泛关注。从罗汉果提取的甜甙是糖尿病人、肥胖病人理想的食糖代用品。国际市场上,甜甙受到广泛欢迎。目前,罗汉果特有的高甜度、低热量特色,被广泛使用到各种食品甚至健康产品中,备受国际食品、饮料、乳制品等行业巨头的青睐,包括美国的可口可乐、乔巴尼,法国的通用磨坊等大型国际食品饮料企业,都已经采用从罗汉果中提取的甜甙作甜味剂,备受消费者瞩目。

根据联合国工业发展组织的定义,全球价值链是一种在全球范围内的生产活动(生产链),该生产链涵盖商品生产与服务的各个环节(UNIDO, 2002)。如何提高罗汉果在全球价值链增值,实现经济价值的提升,成为罗汉果产业发展研究的重要内容。

目前,广西罗汉果提取物已通过美国等20多个国家的监管准入许可,市场需求以每年30%以上的速度增长。仅2014-2018年,全球就有2507种食品、饮料、乳制品、保健品等产品使用了罗汉果提取物或浓缩果汁。据调查,全球糖类和甜味剂年销售额约4500-5000亿元人民币,但天然甜味剂所占份额不足0.50%,

罗汉果甜味剂所占份额不足0.10%。可见,罗汉果提取物具有巨大的市场前景。

3 基于全球价值链的广西罗汉果产业集群发展现状

3.1 广西罗汉果产业集群的提出与发展

2016年8月,《广西壮族自治区现代农业(种植业)发展“十三五”规划》明确提出,要大力发展罗汉果等桂北特色优势道地中药材;2018年12月,《广西农产品加工集聚区建设三年(2018—2020年)行动方案》提出优先支持罗汉果加工集聚区;2019年2月,广西壮族自治区政府相关指导意见,把罗汉果作为“提升打造中药材产业集群”的1个重要品种进行扶持。广西壮族自治区农业农村厅办公室印发的《2020年广西优势特色产业项目实施方案》,提出到2022年,广西罗汉果产业集群实现年综合产值153亿元以上,其中一产产值41亿元,二产产值81亿元,三产产值31亿元,成为实施乡村振兴的“新支撑”、农业转型发展的“新亮点”和产业融合发展的“新载体”。

目前,罗汉果产业已成为桂林脱贫致富的重要选择,是贫困地区群众摆脱贫困的重要产业之一。永福、龙胜、临桂等县等罗汉果主产区,农民年人均增收1000元以上,带动了农村实现脱贫摘帽。随着十四五规划的实施,罗汉果必将成为乡村振兴战略的特色支柱产业。据了解,2020年广西罗汉果产业集群覆盖区域总种植面积与种植基地面积均大幅度增长,分别达到了29.84万亩和25.96万亩的规模,占全产业种植面积近九成。广西罗汉果产业集群产量达到20.38万吨,一产产值30.51亿元,二产产值53.82亿元,三产产值15.61亿元,全行业实现总产值增长22%,从2019年81.61亿元增长到2020年的99.94亿元。

3.2 全产业链产业体系初步形成

一是生产基地初具规模。近年来,在罗汉果龙头企业支持带动下,以农民专业合作社为主体的罗汉果种植基地规模和数量不断扩大,基地生产条件不断改善,成为罗汉果种植的主要形式。据统计,2019年广西罗汉果占全产业种植面积的86%,其中产业集群覆盖区域总种植面积为25.5万亩,种植基地面积达21.93万亩。此外,与罗汉果种植为主题的农民专业合作社有115个,其中,达到省级以上的农民专业合作社示范社,占13个。

二是产业规模稳步扩大。近年来,广西罗汉果产业种植规模和加工营销均稳步增长。2019年,广西罗汉果全行业实现总产值81.61亿元。其中,产业集群罗汉果种植产量达到17.57万吨,实现产值26.3亿元;加工业也显著增长,实现产值43.75亿元;同时,与罗汉果相关的第三产业,实现产值11.15亿元。

三是加工转化能力快速扩大。近年来,随着国内外消费者健康意识的提高,全球对罗汉果甜甙的需求量急剧增加,从2011年的年需求量20吨提高到2018年近150吨。据统计,2014年美国市场使用罗汉果甜味剂作为原料的产品数量2019年达到2000多种。国外需求量的大幅增长,刺激了国内罗汉果的深加工市场,罗汉果加工企业如雨后的春笋般冒出。2015年广西还仅有200多家罗汉果加工企业,加工业产值不到18亿元;到2019年,已

经形成“顶天、立地”之势。其中桂林莱茵生物、桂林吉福思、广西武元植物制品等国家级和自治区级农业产业化重点龙头企业，是“顶天”的代表；桂林千烨农产品、桂林亦元现代生物技术、桂林实力科技等公司专门从事罗汉果加工生产的一千多家中小企业，是“立地”的象征。据不完全统计，2019年广西罗汉果加工业设备价值近20亿元，罗汉果提取物、茶制品和健康品等品牌品种达220个，加工业总产值达到43.8亿元，4年翻了一番多。

3.3 附加值处于全球价值链“微笑曲线”底部

经历多年的努力，广西罗汉果产业集群迅速发展，已经逐渐形成了罗汉果品种选育、基地种植、科技支撑、公共服务、整果利用、甜甙提取、加工转化、残渣循环利用、罗汉果+旅游、罗汉果电商和罗汉果冷链物流等环节的全产业链体系。广西罗汉果种植资源占全球90%以上，罗汉果产量占全球80%以上。广西罗汉果品质优、口感好，在市场上的知名度较高，更是我国最大的罗汉果出口生产基地。

但是，从全球价值链视角来看，尽管广西罗汉果产业集群已经初步形成，但其附加值仍处于价值链底部，技术研发、营销和服务方面还有很大上升空间。台湾知名美的电脑公司——宏基公司总裁施振荣先生根据他多年的经验，提出了“微笑曲线”（施振荣，1992），“微笑曲线”的观点基于迈克尔·波特（Michael Porter）的价值链理论，即在IT产业其价值链上，产业的附加值呈U型，这一理论得到不少学界与产业界的认同（图1）。我国罗汉果由于基本上停留于种植（生产）和初加工，衍生产品的附加值相对较低，罗汉果产业基本上陷入与微笑曲线底部，而有着产品研发、营销优势的可口可乐公司等跨国公司，则处于微笑曲线两端，成为高附加值获得方。

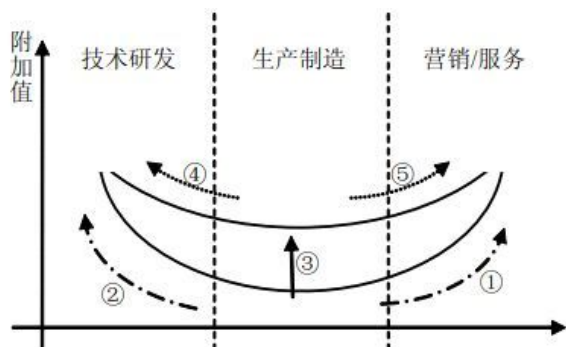


图1 产业附加值的“微笑曲线”

4 广西罗汉果产业集群发展SWOT分析

4.1 优势（strengths）

罗汉果是国家首批批准的药食两用中药材之一，被誉为具有驻颜悦色、益寿延年功效的“东方神果”，其药用功效、营养保健元素的开发利用有着不可估量的市场价值。

充分发挥中医中药的思想精髓，强化研发能力，将有助于罗汉果与其他配料开发成多种健康饮品、食疗产品和保健品。

随着“保健”这一观念的逐渐流行化，相关公司将可运用生物科技，深入挖掘罗汉果的潜在价值。

4.2 劣势（weaknesses）

罗汉果对生长环境要求十分特殊，喜昼夜温差大，不耐高温喜光而不耐强光、惧霜凉，花期和挂果时间长。罗汉果适宜相对湿润的环境，需要从土壤中吸收大量的水分。同时，最适合在含腐殖质深厚和富硒的土壤上生长。因此，罗汉果原材料产量受不可控因素影响较大。

同时，正由于罗汉果产区狭窄，产量有限，其知名度不够高，导致其相关衍生品存在不被信任的风险。

4.3 机会（opportunities）

目前罗汉果甜甙，基本上被用于天然甜味剂来使用，对罗汉果的药用价值开发位于起步阶段，竞争对手少。

随着国内外互联网技术的发展，自媒体飞速发展，罗汉果等区域性“特产”知名度越来越高，销售渠道、范围增大，市场需求量将显著加大。而淘宝等网购平台的发展，也有助于罗汉果系列产品的营销发展。

4.4 挑战（threats）

目前，属于非糖类的甜味剂，可以分为天然甜味剂、人工合成甜味剂两大类。其中，天然甜味剂包括甜菊糖、甘草及甘草酸二钠、三钾和三钠等；人工合成甜味剂也比较多，有糖精、糖精钠、环己基氨基磺酸钠、天门冬酰苯丙氨酸甲酯阿力甜等。由于罗汉果产量有限，难以成为市场的主流产品，面对强烈的竞争。

5 广西罗汉果产业集群优化策略与建议

根据上述分析，广西罗汉果产业集群的优化应侧重于发展“微笑曲线”的两端，即优化研发能力与营销服务能力。建议如下：

5.1 优化种植技术，提升产能及罗汉果适应力

进一步提升罗汉果种植技术，强化其适应能力，并提升产品甜甙含量，是罗汉果产业发展的亟待破解的一道“难题”。农业科技部门在优化罗汉果种植技术，提升罗汉果产能或提高罗汉果在土壤、气候方面的适应力方面，还大有可为之处。

5.2 强化研发技术，延长罗汉果产品线

一是加大高附加值的罗汉果保健食品研发力度。与欧美、日本相比，我国在保健食品的研发水平尚有很大进步空间。人们对健康、养生的追求是无止境的，而摄取过多糖类危害身体的认知，已经深入人心。满足当代国人对健康、养生和减肥的需求，推出养生茶，减肥茶等产品。无糖份、高甜度罗汉果及其生物提取物（甜甙等），将成为减肥食品、糖尿病人保健食品等产品的重要添加剂。二是开发健康花茶系列。我国有饮用花茶、果茶的习惯。罗汉果玫瑰花茶有排毒和养颜功效，对于美容爱好者有一定的吸引力，也可以预防和治疗大便秘结，消渴烦躁诸症；罗汉无花果茶有清肺止咳、润肠通便的作用；罗汉果、枸杞、红枣与玫瑰花组合，除了能生津止渴，还对活血调经、补气养血、滋补肝肾有一定的作用。

5.3 强化营销与服务推广力度

营销与服务的推广，是罗汉果产品提高附加值的又一个切入点。通过快手、抖音、微视等各大平台开启直播销售，有助于快速提升品牌形象，让罗汉果走出桂林走向全中国甚至全世界。

此外，我们的产品可以跟旅游业结合起来，将我们的产品投放到旅游景区景点内，针对产品的功能来引导消费者消费。建立罗汉果农业产业园、罗汉果景观园或罗汉果小镇等可以提升知名度、美誉度的旅游打卡地，也会对罗汉果产业的发展壮大贡献力量。

参考文献：

- [1] 黄群慧等. 基于价值链理论的产业基础能力与产业链水平提升研究[J]. 经济体制改革, 2020, (05).
- [2] 王迎新, 刘学智. 国际分工下的产业价值链: 一个综述[J], 商业研究, 2014, (07).
- [3] 聂正安, 戴沛如. 本土中小企业转型升级研究——基于价值链的微笑曲线[J]. 中国商界(下半月), 2009, (12).

作者简介：

张念萍（1965-），男，桂林旅游学院教授，研究方向包括旅游经济、旅游市场营销等。