

天等县打造绿色高质高效水稻产业调查研究

王 玻^{1,2} 赵莘华^{1,2} 狄 欢^{1,2}

1. 广西大学商学院工商管理学院

2. 广西高校统计与管理交叉科学重点实验室

摘 要：随着消费者对健康食品的关注度不断提高，富硒米作为一种具有较高营养价值的特色农产品，逐渐成为了市场的新宠。天等县在种植富硒米方面具有得天独厚的优势，为推动天等县富硒米产业发展，通过走访当地农业主管部门、粮食加工厂等具有代表性的企业及合作社等组织，实地调研天等县富硒米的产销形势、品种结构、产业发展难点等关键问题，并通过分析现状问题及原因，为天等县富硒米产业高效发展提供建议。

关键词：富硒米；产业发展；特色农产品

引言

2021 年以来，我国密集出台相关政策文件，加大对种业的支持与保护力度，推动种业发展迅速^[1]。《广西壮族自治区人民政府办公厅关于印发广西现代特色农业高质量发展三年行动方案的通知》提出了打造世界级绿色食品基地、提升广西大米品牌价值等目标，并要求加强富硒米等特色农产品的开发和推广，促进粮食生产稳定发展、农业增效和群众增收^[2]。广西崇左市天等县是一个以农业为主的县，其中，富硒米产业作为当地农业产业中的重要部分，已形成了较为完整的产业链。但如何明确该产业未来发展的方向及重点是有关富硒米深入开发和精准推广的重要问题。本文通过访谈法、观察法及焦点小组法对天等县富硒米产业进行调研，了解天等县富硒米产业的发展历程、现状和问题，调查当地的种植、加工和销售情况，并通过分析总结探讨了天等县富硒米产业未来营销发展的方向和可行性，为天等县打造产业品牌提供参考。

1. 天等县产业发展现状与困境分析

1.1 发展现状

(1) 水稻种植现状。天等县大概 10 万亩（12.3 万）有稻谷产量，条件限制，山多缺水，高山季节性气候，春冬降雨量少，不够规模化，部分单季稻，晚稻用水库水灌溉，三季稻产量不稳定，收成较好年份早稻大概 6、7 万亩。都康乡 2 万亩，每亩 1000 吨能用于收购加工。县城优势：突出天等县“长寿之乡”；水源条件：三个较大水库，水源条件相对较好；气候优势：昼夜温差较大，水稻品质高；品种优势：

杂交水稻，富硒米；种植次数：大多为两季稻，三季稻产量不稳定，部分单季稻；高效种植：技术好，绿色，综合防治；种植重点：防治与技术推广，浇灌集成技术，改良土壤肥料；选种：1-2 年换种；其他种类：种植糯米，但产量低，农户不愿意种植。

(2) 加工企业现状。深加工与品牌输出方面存在一定的问题。没有龙头企业带领，仅有 3、4 家加工厂，规模不够，设施设备不完善，产能不稳定，加工厂零散，产能差距较大，不同公司运作方式不同，单打独斗，稻谷收购能力与加工能力不匹配。现有销售渠道不完善，农民自给自足，部分给上林大米供货贴牌输出（数量大概 3500 吨）。

(3) 高质高效建设目标。引进企业与本土加工企业合作，目标日达 100+ 吨（但实质上村集体项目新上设备产能已达到每小时 20 吨）；天等镇、都康乡、于干乡，交界处打造产业园，打造本土品牌，辐射三个乡镇。

1.2 面临困境

天等县水稻产业发展存在以下几方面困难：

(1) 地理位置因素，水稻种植面积受限。天等县地区以丘陵、山地为主，可用于耕种的土地面积并不算丰富。此外，由于该地区属于喀斯特地貌，地下溶洞和暗河较多，地表水缺乏，给水稻的灌溉和生长也带来了一定的挑战。

(2) 气候因素，种植产量不高。气候因素与水稻生长过程中的生理活动和发育阶段密切相关。天等县的降水季节性明显，降水分布不均，且年际变化大，这使得水稻生长季节内的水分供应不稳定，影响水稻种植产量。

(3) 企业经营因素, 稻米加工能力不足。第一, 缺乏成熟的稻米加工龙头企业, 加工能力不足; 第二, 现有加工企业资金条件约束, 厂房等基础设施条件有限, 产能受限, 无法提高加工产量; 第三, 村集体资金项目, 厂房设施设备到位, 解决了生产能力问题, 而稻谷收购量不足; 第四, 市场销售能力薄弱, 订单量不够, 导致设施设备停工, 生产效率低下; 第五, 今后销售量提升, 仓储能力问题可能成为潜在问题。

(4) 产业环境因素, 无法形成产业协同与品牌效应。天等县富硒米产业的发展还比较分散, 缺乏整合和合作, 导致了市场上同质化严重, 产业效益不高。企业单打独斗, 产销不协调, 蛋糕不够大, 企业不够分, 能力也不够, 市场开发不充分, 产业链配套支持不足, 各环节能力薄弱, 品牌知名度不高, 缺乏有效的市场推广和销售渠道, 在市场上难以形成竞争优势。

1.3 原因分析

从天等富硒米市场情况逆向施诊天等水稻产业, 我们发现天等水稻产业不光是设备投入就能一蹴而就解决的问题, 也不是一时的技术投入就能持续良好发展的问题。即设备与技术是基础性问题, 并不是能提升竞争力的关键性问题。导致上述困难问题的原因诸多, 有先天地理条件与环境原因, 有后天企业经营与产业链配套不完善原因, 但关键性原因是缺乏有效的产业规划与品牌战略。缺乏营销策略、销售渠道与适合的品牌体系, 导致产品缺乏竞争力, 市场拉力不足导致产业发展缓慢。

稻米产业已是充分竞争市场, 品类众多, 从许多销量好的较成功品牌案例经验来看, 构建稳定的供应链, 打造适合的品牌体系, 吸引或培育广泛的销售渠道, 有足够的市场销售力, 才能上下游齐发力推动水稻产业高效高质发展。

2. 天等县稻米产业发展思路与任务

2.1 广西水稻产业情况分析

(1) 广西优质稻种植生产情况。如图1所示, 广西水稻产业中, 百色与贵港优质稻产量最高; 对稻田耕种和收割环节而言, 各地区的机械化水平较高。其中, 贵港在种植环节机械化水平最高, 来宾、北海、河池、钦州在稻谷干燥环节机械化水平较高; 稻种来源渠道一般为正规公司的小包装种子、散装种子和自留种子。



图1 广西优质稻种植生产情况

(2) 广西优质稻谷收购加工情况。贵港优质稻收购加工量最大, 3家企业年收购加工总量约为15万吨; 来宾2家企业年收购加工总量约为8万吨, 南宁5家企业收购加工量约为6万吨, 而天等县主要稻谷产地都康乡加工总量约为1万吨, 有2-3家企业, 采购量和加工量都不足, 整体产量远远不如广西其他地区。具体的收购加工对比情况如图2所示。

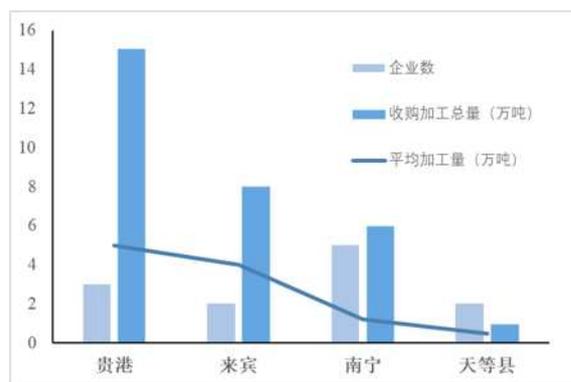


图2 广西优质稻谷收购加工情况

(3) 稻米品牌培育情况。企业品牌意识有所提升, 多数大规模粮食加工企业都建立了自身品牌。如桂林的“力源”“绿杏”“永福香”“名桂”; 来宾的“鸣象”“金太粮”“福达”; 南宁的“国泰”“农乐”“黎雪”“桂井”等; 百色的“金谷香”“布洛陀”; 贺州的“坚隆”“金丰”“九重三”等; 玉林的“桂小娘”“桂玉香”; 贵港的“圣民”“冀王”“雄达”等; 天等目前的品牌有“辣天等”“都康田园”“中香”等^[3]。各地市稻米品牌如表1所示。

表 1 广西各地区稻米品牌培育情况

城市	桂林	来宾	南宁	百色	贺州	玉林	贵港	天等
品牌	力源 绿香 永福香 名桂	鸣象 金太狼 福达	国泰 农乐 黎雪 桂井	金谷香 布洛陀	坚隆 金丰 九重三	桂小娘 桂玉香	圣民 冀王 雄达	辣天等 都康 田园 中香

2.2 发展机遇

广西稻米市场上品牌众多，优质米品牌知名度较低，有号召力品牌不多，全区全国有影响力的品牌匮乏；高产优质香味品种与高品质营养功能优质稻米品种缺乏；机械化水平偏低，整体产量水平偏低；且于优质稻推广方面而言，粮食加工企业其中的参与度不高，好的优质常规稻还未快速推广应用；优质稻谷仓储设施较为落后。种种迹象表明，广西稻米市场开发不充分，产业体系建设不完整，也是稻米产业发展的大好时机。如果从整体布局天等县稻米产业，在广西优质稻米产业现有发展基础上，把好选种、种植、加工、品牌体系建设等关键环节，能较好的解决这些问题，将是天等县稻米产业发展的良好契机。

2.3 发展思路

基于上述分析，天等县稻米产业高质高效建设需要从产业体系布局出发，把握产业链关键节点，构建市场驱动型水稻产业链。从上游的“种子+化肥+农药+农机”到中游的“水稻种植生产”到下游的“大米加工+食用/工业/饲用消费”，可从下游逆向带动上游发展（如图3所示）。品牌大米市场影响大且竞争优势强的特点可使得企业的经济效益得到直接增加，进而扩大种植户的收入效益。因此，第一，需要不断加大支持和帮助下游龙头企业建设自身品牌，并加大宣传力度推广优质稻米品牌，构建完整的品牌体系，帮助拓宽企业大米销售渠道。第二，根据市场对优质稻的需求，围绕品牌价值点，提高产品质量，实现和满足品牌策划卖点要求，帮助中游企业连接农户并向农业综合服务商转型，从经营兼业化实现消费个性化。第三，为实现品牌高品质营养功能等价值点，需从上游保证品质优质化，种植规模化，技术智能化。第四，建设产业服务体系，打通全产业链，与其他产业（如旅游、康养）实现协同效应。

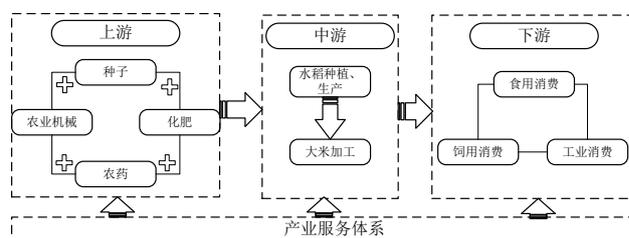


图 3 水稻产业链

2.4 发展任务

基于以上发展思路，提出天等县水稻产业的发展任务（如图4所示）：

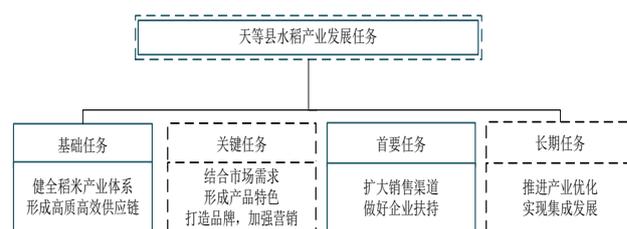


图 4 天等县水稻产业发展任务

(1) 基础任务：健全稻米产业体系，形成高质高效稻米供应链。选育方面，提高稻种品质，如高品质香型品种、营养功能型优质品种；种植方面，增强技术培养与研发推广，如稻田综合种养技术，高产栽培技术等；社会化服务方面，增强力度，针对农事薄弱环节开展社会化服务；生态布局方面，落实发展生态优质稻种植，优化优质稻品种布局等。《天等县2022年水稻绿色高质高效创建示范项目实施方案》中已详细阐述了创建目标与主要任务，准确合理，此处不再赘述，如能完成任务目标，将推动天等稻米产业化进程。然而，方案中未见具体的实现措施，资金使用部分并不能完全解决主要任务的关键问题。

(2) 关键任务：结合市场需求，形成产品特色，打造天等特色稻米品牌，落地实施系统化营销策略。天等稻米产业链中最关键的一环是终端市场营销问题，将拉动带动天等县稻米产业化进程。做好品牌营销策划，根据市场消费需求，做好产品、价格、渠道、形象等设计规划，并有效执行实现天等大米品牌定位战略，才能以目标导向方法实现市场导向稻米全产业链的合理规划与高效配置。如借力政府关系，对接国家级粮食与物资储备单位，与其建立密切联系，并寻求支援合作；开发粮食网上交易新路径，通过国家粮食网平台交易会员模式，拓展线上售粮新渠道；打造公共品牌，启动

商标注册和品牌创建工作；并大力推动富硒米及衍生品的研发工作以增强品牌影响力。

(3) 首要任务：借互联网东风，打通大米销售渠道，盘活企业，做好加工企业扶持工作，推动企业与主销区对接。无论产业链是否完备，供应链是否成熟，在现有产业基础与产品基础上，已可借助直播等互联网平台进行现有产品销售，促使资金回笼，有利于企业设施设备升级。在直播销售、产品设计和品牌策划方面给予有效的扶持和资金支持，短频快拓宽合作与销售渠道；在仓储、加工设备升级换代方面给予有效的政策与资金支持；鼓励和引导种植户，家庭农场，合作社等新型农业经营主体与粮食加工企业建立合作，形成紧密联结的利益关系网络，确保优质粮源头稳定，为持续打造品牌米提供后备支撑；对农业部门而言，可通过引进米企认可的高端优质稻米品种的方式，试验示范推广，确保品牌打造品种优质。

(4) 长期任务：持续推进天等稻米产业化，打造联动产业，实现产业集成发展。持续高质高效推进农业产业化，以优质稻米，玉米，辣椒，特色菌菇类产品等农业产业为重点，引进培育龙头企业，加快生物环保信息等技术集成应用，发展传统食品制造、营养与健康产品加工业等。构建天等富硒米品牌生态体系，联动开发旅游产业，打通吃住行游购娱，通过创造热点、亮点，带来“流量”，发展“硒”乐园、康养、旅游、养生、旅游农业等集成产业体系；凸显富硒理念：生态、绿色、健康等，在基地化、规模化、标准化、科技化、

品牌化进程中持续推进，形成以富硒稻米种养业为核心，辐射到富硒食品加工、保健品加工、饲料加工、养生健康、生态文化旅游等的全方位产业发展格局。

3. 结论

本次调研对天等县富硒米产业的现状及发展困境进行剖析，将困境原因进行深刻分析，为其后续产业、品牌打造及营销推广提供了发展思路及建议。同时，天等县作为以农业为主的县，如何形成以特色种业为基础，实现各大农产品品牌效应值得深入挖掘。本次调研在促进农业发展、优化农业产业结构、丰富农民收入、增加就业机会、强化农产品品牌建设及增加产品附加价值等方面都具备一定的指导作用和实践意义。

参考文献

- [1] 李雯, 探析国内种业公司财务管理的困境及消解策略. 分子植物育种, 2023. 21(24): 第 8317-8321 页.
- [2] 黄石伟, 无公害富硒水稻高产高效栽培技术. 农业与技术, 2019. 39(09): 第 93-94 页.
- [3] 刘广林等, 广西优质稻米产业现状及发展对策. 中国稻米, 2020. 26(04): 第 51-56 页.

基金项目：

“广西高等学校千名中青年骨干教师培育计划”人文社会科学类立项课题，基于知识管理的数字技术赋能企业可持续创新决策路径与方法研究，2023QGRW002