
景东县冬马铃薯竞争力分析¹

李 敏，陈 蕊

（云南农业大学 经济管理学院，云南 昆明 650201）

【摘 要】：冬季农业是利用冬季闲田改变冬季种植业结构，提高经济收入的有效措施。一直以来，景东县都沿用一年一熟的传统生产模式，冬季闲田没有得到充分利用。为了改变冬季农业现状，近年来，景东县大力发展冬季农业，目前已取得了初步成效。冬马铃薯投入低、受益高，可以有效提高农民冬季收入，对于景东县来说，具有实际价值。从景东县的冬季马铃薯现状出发，通过波特五力分析景东冬马铃薯的竞争力，并针对分析结果提出建议。

【关键词】：景东县；冬季马铃薯；竞争力

【中图分类号】：F326.1 **【文献标识码】：**A

1、发展冬马铃薯的重要意义

1.1 充分利用热区优势

景东县有“春种夏管、秋收冬闲”的传统生产模式，然而在冬季景东县的无霜期长，1月最低气温也达到10.9℃，全年温差并不大，热区优势明显，适合冬农开发，但却未得到充分利用。景东县的气候条件正适合种植冬季马铃薯，充分利用热区资源，在坝区和低谷地区可实现“一年三熟”。

1.2 有利于脱贫增收

冬马铃薯的种植期处于农闲期间，在未推广冬季马铃薯时，这个阶段的土地通常被闲置，可以充分运用土地资源，创造经济价值，冬季马铃薯每667m²的收入在600元左右，且冬马铃薯的种植不影响春季播种，能最大限度的利用土地，拓宽了贫困农民的收入渠道，有利的推动了精准扶贫工作的开展。把发展产业和脱贫攻坚有效结合，发展冬马铃薯产业，打造特色品牌，促进脱贫攻坚。

2、景东县冬马铃薯现状

2.1 自然条件

景东县位于云南省西南部、普洱市北端，属于低纬度地区，南亚热带季风气候十分显著，全年无霜期高达355天，年平均气温18.3℃。在县内拥有哀牢山系和无量山系，土地资源丰富，除了两大山系的少数高海拔地区，大多数地区都适合种植冬季马铃薯。

¹【收稿日期】：2018-04-25

【作者简介】：李敏（1996-），女，瑶族，云南景东人，云南农业大学经济管理学院研究生；陈蕊，女，云南农业大学经济管理学院副教授。

2.2 种植情况

景东县从 2000 年开始尝试冬农开发，当时主要进行魔芋和马铃薯的推广，由于技术的原因，直到 2003 年，冬季马铃薯才被市场广泛接受，由于冬马铃薯后发力较强，逐渐成为了景东县冬农发的主要产品。近 5 年来的种植面积如图 1 所示。2.3 品种和产量随着技术的不断进步，近年来多推行冬马铃薯高产栽培技术，主要推广的品种有：合作 88、会-2、丽薯 6 号、青薯 9 号等优良品种。近 5 年来的产量如图 2 所示。

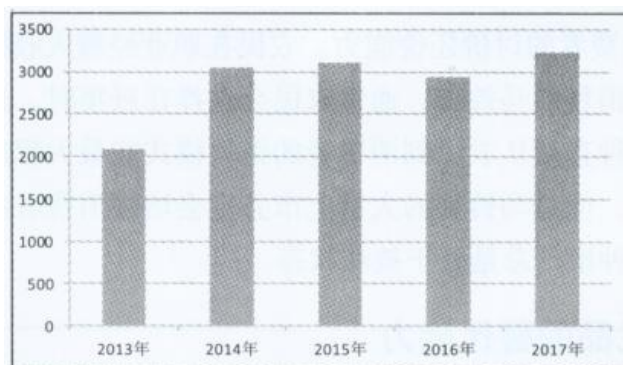


图 1 2013~2017 年景冬县冬马铃薯种植面积（单位：公顷）

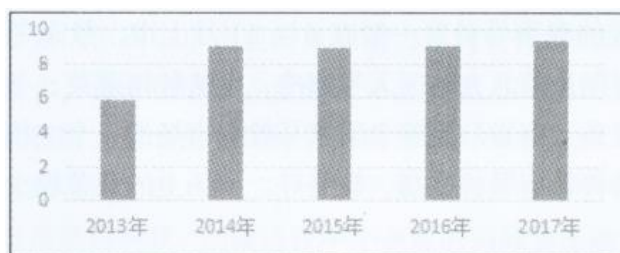


图 2 2013~2017 年景冬县冬马铃薯产量（单位：万吨）

2.4 市场和产值

景东县冬季马铃薯在 11~12 月播种，来年 3 月到 5 月上市，其他地区的春季马铃薯一般在 6~11 月上市，冬季马铃薯上市正是云南省乃至整个国家马铃薯市场的一个空档，这个时期的马铃薯市场价格高、销路好。随着市场的不断扩大，单价从 1.2~1.5 元/kg 上涨至 3 元/kg。近 5 年来景东县冬马铃薯的产值不断提升。近五年产值如下：2013 年 0.77 亿元、2014 年 1.8 万元、2015 年 2.14 亿元、2.16 年 2.51 亿元、2017 年 2.9 亿元。

3、竞争力分析

3.1 供应商的讨价还价能力

3.1.1 种薯的供应商。目前景东县的冬马铃薯主要品种是合作 88、丽属 6 号等引入品种，这些品种主要来源于滇西北的高海拔地区，但是这些品种渐渐出现一些病虫害问题，单产逐渐变低，冬马铃薯的品种单一，难以满足市场需求。目前整个普洱市没有属于自己的品种，外来引入的种薯时常会出现节令的问题，不能很好的适应景东县的气候。种薯的供应商较少，供应商

的议价能力较强。

3.1.2 肥料的供应商。冬马铃薯的种植在冬季，受到自然灾害和虫病困扰的情况比较常见，有机肥和化肥的合理使用则显得尤为重要。农户一般根据出现的问题各自选择施肥的种类。化肥、农药的供应商众多，但是多数农户的冬马铃薯种植面积较小，导致农民议价能力较弱。

3.2 购买者的讨价还价能力

3.2.1 职业经理人的讨价还价能力。景东县冬季马铃薯大都属于小户经营，由职业经理人统一收购，销售给当地的企业、超市、大型农贸市场或者销往外地。冬马铃薯的销售系统不完善，农民缺乏销售冬马铃薯公共销售平台，对马铃薯的销售信息接触少，无法及时获得市场信息，调整马铃薯价格。一般进行收购的职业经理人，通常会因马铃薯的大量上市批量购买而刻意压低收购价格，职业经理人的讨价还价能力强。

3.2.2 消费者的讨价还价能力。农民在职业经理人收购时因为低价没有销售的马铃薯，通常农民会选择在赶集时，进行街边售卖，这种直接从农民到消费者的销售模式能最大程度保护农民的利益，但是马铃薯的大量上市必定会增强消费者的讨价还价能力，种植户总是处于被动状态。

4、替代品的替代能力

景东县冬季马铃薯在11~12月播种，来年3月到5月上市，其他地区的春季马铃薯一般在6~11月上市，景东冬季马铃薯种植时期正值北方地区天气寒冷，无法种植蔬菜，冬季马铃薯上市正是云南省乃至整个国家马铃薯市场的一个空档，这个时期的马铃薯市场价格高、销路好。市场上的蔬菜较少，竞争力较弱。

4.1 现有行业竞争者的竞争

4.1.1 省外马铃薯行业的竞争者。我国冬马铃薯主产区分别是云南、广东、广西、福建。2016年云南省种植20万 hm^2 、单产2000kg；广东种植面积5.33万 hm^2 、单产1242kg；广西种植6.67万 hm^2 ，单产1300kg；福建种植7.33万 hm^2 、单产1327kg。目前，云南省的冬马铃薯面积、产量均居首位。但是其它省份的竞争力依然不容小觑，其他省份的区位优势优于云南省，科技的创新能力也优于云南省，对提高单产有促进作用。省外的行业竞争力依旧很强。

4.1.2 省内冬马铃薯行业的竞争者。云南省是最适宜种植冬马铃薯的地区，主要分布在德宏州、红河州、临沧市、普洱市、文山市等滇西南区域及河谷地带。云南省内的冬马铃薯种植面积较广，省内的竞争力较强。冬马铃薯在景东县种植不久，对推广冬马铃薯的投入不足，农民思想还处在落后阶段。对冬季马铃薯的管理方式粗放，产量不高，由于在冬季种植，受天气的影响比较大，大多数农民依旧按部就班，不愿意冒险，种植面积受到限制。2017年云南省景东县种植0.32万 hm^2 、广南县0.312万 hm^2 、会泽县0.67万 hm^2 、开远市0.24万 hm^2 、丽江0.23万 hm^2 、关山县0.26万 hm^2 、寻甸0.15万 hm^2 、麻栗坡0.155万 hm^2 ，省内竞争力依然很强。

4.2 潜在进入者的威胁

4.2.1 省外的潜在进入者。随着冬马铃薯的市场不断扩大，适合种植冬马铃薯的其他省份都在不断加大对冬马铃薯的投资，充分利用冬季闲田，扩大冬马铃薯的种植面积。省外发达地区的科技能力较强，对提高马铃薯单产具有极大的促进作用，潜在进入者的威胁较大。

4.2.2 省内的潜在进入者。近年来，云南省内的冬马铃薯产业得到迅速发展，各地区的种植面积也在不断扩大。景东县的种植面积也在稳步增长，但是冬马铃薯在景东县种植不久，景东县的单产在普洱市内排名首位，单产大约在 1900kg/667m²，但是与其他地区相比单产较低，一些地区单产分别为：德宏 3000kg、富宁县 2500kg、广南县 2500kg、会泽 2300kg、马笨 2200kg、开远 2372kg，潜在进入者的威胁大。

5、发展冬季马铃薯的对策

5.1 加强水利设施建设

冬马铃薯在 11~12 月种植，景东县正处于旱季，雨水较少、天气较为干燥，需要相应的灌溉措施进行灌溉，之前的农业生产大都不需要在冬季引水灌溉。灌溉设施滞后导致只有河道附近的田地才能种植冬马铃薯，极大的限制了冬马铃薯的种植面积。相关部门和领导要充分认识农田水利设施建设的重要性，把农田水利作为重要任务来抓，切实加强领导，尽快研究制定和完善水利设施建设的实施意见。利用新闻媒体和舆论工具加强宣传，充分调动农民群众的积极性，营造社会各界关心支持，全民参与农田水利基础设施建设的良好社会氛围。根据市场经济的要求，逐步建立政府、农民、社会各界共同参与的多层次、多渠道、多元化的投入新机制，提高农田水利建设的总投入水平。

5.2 健全种薯系统，定制合理施肥定额

进一步加强新品种的繁育体系，宣传推广适合于各地的品种，也可根据市场的需求种植不同的品种。建立景东县的种薯质量检测基地，加强对买进种薯的质量检测，保证种薯的质量，加大对合格种薯的推广率，争取全面推广合格种薯，通过电视、政府网站等多种形式，大力宣传合格种薯。加大资金投入，引入专业人才，加强与高校的沟通，与市、省级加强合作，开发最适合于景东种植的冬马铃薯种薯。合理制定施肥标准，确定肥料品牌，制定标准定额，增强农民的讨价还价能力。

5.3 完善销售体系，实现多渠道销售

为冬马铃薯制定收购和销售计划，制定不同的马铃薯用途，围绕发展出口冬马铃薯为目标。建设景东县冬马铃薯交易基地，广泛运用互联网，建立专门发布销售冬马铃薯的微信公众号，充分利用政府网站、电视台发布信息，解决农民销售信息缺乏的问题。打出品牌效应，大力发展订单式农业，减少农民种植风险。积极拓展省内外乃至国内外市场，争取省内外和国内外的冬马铃薯市场份额，加强冬马铃薯的相关储备工作，解决好冬马铃薯存储问题，减少储存和运输损耗，增强景东冬马铃薯的市场竞争力。

5.4 加大招商引资力度，开发马铃薯产品

龙头企业对一个产业的发展是很重要的，加大招商引资力度，引进一家以加工薯片和薯条为主的企业，加大对其的投资力度，鼓励在景东县内不断开发新产品，制造出系列产品，不断拓展马铃薯市场，在景东县内延长马铃薯的产业链，占有市场份额，树立景东县冬季马铃薯品牌，做出品牌效应。引入一批外销马铃薯的企业，建立冷库基地，提高储存质量，帮助企业完善生产基地，形成农户、企业的经营模式。对引入的企业给予政策支持，也可鼓励企业自行种植马铃薯，形成规模效益，建成示范园区，形成标准，以便农民参观学习，保证冬马铃薯的质量，提升农民的竞争力。马铃薯的传统市场消费有限，企业开发新的马铃薯产品扩大消费市场势在必行。

5.5 推行规模化种植，增强竞争力

可以采用发传单的方式让农民了解种植冬马铃薯的优势，也可以建立微信公众号，宣传种植冬马铃薯。可以鼓励农民大规模

模种植，根据种植面积给予不同程度的补贴，形成规模化种植。建立冬马铃薯示范基地，提高市场专业化水平和规模化开发水平，加强示范带头作用，形成景东冬马铃薯的竞争优势，以此来增强竞争力。

5.6 加大技术投入，提高单产

加大技术投入，引入专业人才，加强对基层工作人员和种植户的培训，培养或者引进一批熟悉冬马铃薯的技术人员，时时为种植户解决出现的问题，宣传科学的种植方法，改变传统的种植方式，提高单产，提高农民收入。

[参考文献]:

[1]王兆富. 普洱市冬季马铃薯产业发展 SWOT 分析研究[J]. 云南农业科技, 2017 (5): 56-58.

[2]李世峰, 杨琼芬, 白建明. 云南冬季马铃薯产业化的优势、问题及对策[J]. 云南农业科技, 2006 (增刊): 123-125.

[3]程正兴, 尹自有. 景东县冬季马铃薯生产现状及无公害高效集成栽培技术[J]. 农业科技通讯, 2016 (9): 209-211.

[4]金璟, 龙蔚, 张德亮, 等. 云南省冬早马铃薯产业发展探究[J]. 农业经济与科技, 2014, 25 (3): 34-35, 58.