

## 再生稻如何“再生金”

□ 本报记者 赖永峰 刘 兴

连日来，在全国产粮大县江西省上饶市鄱阳县，农户们正在抢抓晴好天气收割成熟的头季再生稻。

2023年中央一号文件提出，推动南方省份发展多熟制粮食生产，鼓励有条件的地方发展再生稻。什么是再生稻？种植现状如何？发展前景怎样？记者走进较早种植再生稻的江西各地进行了探访。

## 稳粮增产

近日，在鄱阳县古县渡镇南庄村百亩再生稻示范片基地，江西省植物营养与肥料学会组织有关专业机构的再生稻领域专家对基地进行测产验收。结果显示，再生稻高产示范片百亩片平均产量达905.1公斤/亩，创造了全国再生稻头季高产新纪录。

“今年我种了1000亩‘两优华占’再生稻，头季最高产量每亩可达1600斤，对比去年种植的‘丰两优香1号’再生稻，品种有改良，加上今年气候更加适宜，亩产相比去年增长了200斤左右。”南昌县武阳镇朱坊村村民喻小东高兴地介绍，再生稻就是“让割过的稻桩长谷子”，第一茬收割后，通过施肥，稻秆上存活的休眠芽重新长穗，在适宜的水分、养分和温度、光照等环境条件下进行第二茬收割，从而实现一季两收。再生稻省去了耕地、播种、插秧等环节，真正做到了节约时间和人力成本，产量每亩可达300斤至600斤。

江西省农科院研究员邵彩虹长期从事再生稻研究，她告诉记者，因为第二季不用打田、育秧、插秧、撒药，肥料也只需要头季的五分之一，与种植两季稻相比，每亩可降低成本500元左右。

江西省农业农村厅种植业管理处处长刘国昕介绍，江西是较早种植再生稻的省份，也非常重视再生稻发展。江西再生稻从2017年的52万亩发展到现在的170多万亩，广泛分布在江西一季稻种植区，具有“一种两收三高三省”的优点，即投入产出高、劳动效率高、经济效益高，省工、省种、省肥、省药、省秧田。再生季稻谷米质好、食味佳、更健康，因地制宜发展再生稻是顺应农业供给侧结构性改革的重要举措，也是稳粮增产、提质增效的重要模式。

2022年，江西省印发了《再生稻品种选育示范工作方案》，筛选了一批再生稻适用品种，积极组织再生稻专用品种育种攻关和示范推广，集成构建再生稻新品种优质高产高效生产技术，为促进粮食生产提供品种和技术支撑，推进江西再生稻产业发展，争取两茬产量达1000公斤/亩。

## 效益显著

时下，正值再生稻收割的黄金时期，走进永丰县龙冈畲族乡千亩再生稻种植基地，数台收割机来回穿梭，种粮大户们忙着灌装、运输，田间地野一片丰收景象。“今年我们乡发展再生稻3000余亩，头季收割亩产湿谷达到1500斤以上，比往年同季单产高出120斤/亩。”龙冈畲族乡农技人员徐新民说。

永丰县是国家产粮大县，但光照、水资源分布不均，南部山区8个乡镇平均海拔在600米以上，春晚冬早，梯田寡照，传统种植以中稻+绿肥等为主。为提高单位面积粮食产量，永丰因地制宜通过政策支持、基地示范、技术培训等方式，引导鼓励种粮大户和专业合作社在南部山区发展再生稻适度规模种植。

永丰县农业农村局农业技术推广中心主任曾招圣介绍，今年永丰新增再生稻种植面积1万余亩，推广“晚稻良种早稻种”面积2万余亩，在提高单产的同时，稳步推进单改双、双改多，有望新增粮食5000万斤以

江西省再生稻种植面积从2017年的52万亩发展到现在的170多万亩

鄱阳县再生稻高产示范片百亩片平均产量达905.1公斤/亩 创造了全国再生稻头季高产新纪录

与种植两季稻相比

种植再生稻每亩可降低成本500元左右

今年以来 江西省永丰县

组织再生稻技术培训班30多期

印发相关资料1万多份

开展全程技术服务指导300多次

新增再生稻种植面积1万余亩

推广“晚稻良种早稻种”面积2万余亩

有望新增粮食5000万斤以上 总产量突破7亿斤关口



近年来，江西省大力推进高标准农田建设，改善农业生态环境，推广再生稻种植，保障粮食安全，助力乡村振兴。图为江西省吉安市永丰县潭城乡舍波村高标准农田。 刘浩军摄（中经视觉）

上，总产量突破7亿斤关口。“今年以来，我们组织了再生稻技术培训班30多期，开展全程技术服务指导300多次，引进适合我县栽培的优质高效品种，聘请江西农业大学教授作技术总指导，科学有效地推进再生稻种植。”曾招圣说。

“再生稻适应性强，能够在不同的气候条件下生长，为南方省份推动多熟制粮食生产提供了重要的种植模式。”邵彩虹告诉记者，再生稻不仅可以增加粮食产量，还可以有效利用土地资源，提高土壤质量，此外，再生稻种植模式能减少农作物病虫害的发生，降低农业生产风险。再生稻种植模式的推广能带动农业相关产业发展，如农机具、种子、肥料等农业生产资料需求增加，有助于实现农村一二三产业融合发展；再生稻全产业链的形成能促进农产品加工、销售等下游产业发展，为农村经济发展注入新动力。

## 协同推广

再生稻种植虽然好处多，但记者在采访中了解到，落实再生稻生产扩种也存在不少困难。比如，江西山区多，不少农田温光资源有限，因此不能种植双季稻。还有部分农民担忧早稻不赚钱，灾害风险大，不如种一季稻稳当，因此不愿种再生稻。

邵彩虹认为，首先，再生稻对种植技术的要求较高，需要农民具备一定的种植

经验和技能。其次，再生稻种植对机械化程度要求较高，需要有足够的农机具和设备支持。再次，再生稻种植的市场需求和价格波动也会对种植模式的稳定性和可行性产生影响。因此，科技创新、政策支持和市场引导是推动再生稻种植模式稳定发展的关键。

喻小东从自身的种植经历谈了自己的想法，地方政府和有关部门要加大再生稻生产扶持，出台再生稻补贴政策，落实到实际种植户，积极引导和鼓励种植户发展再生稻生产。与此同时，要组织科技攻关力量，在品种、技术、品质等方面进行协同攻关，研发再生稻专用品种，集成推广技术模式，探索品质提升路径。

宜春市靖安县雷公尖乡种粮大户万开佳认为，发展再生稻，要加快土地流转和兼并整理，充分发挥种粮大户、家庭农场、合作社等新型主体及产业联合体的示范带动作用，切实提高种植效益，促进产业全链条升级，推进集中连片规模化种植。

“还需要在种植方式上进行创新。”南昌县幽兰镇青塘村的种粮大户何幼军首次在280亩再生稻种植中推行稻鸭共养模式，第一季亩产湿谷就超过了600公斤，第二季亩产湿谷也达到了400公斤。在他看来，再生稻产量理论上可以无限接近头季稻，亩产天花板还能持续突破，他下定决心，将通过稻鸭共生生态种养实现第二季再生稻亩产湿谷突破500公斤，在最自然的状态下，实现利益最大化。

“发展再生稻是当前南方稻区破解种粮效益难题、缓解粮经粮油争地矛盾、提高复种指数、稳定稻谷总产的重要措施。希望国家进一步指导各地因地制宜发展再生稻，不断筑牢我国粮食安全基础，让粮食这个‘压舱石’更坚实。”九江市柴桑区新合镇镇长李洪亮说。

用，切实提高种植效益，促进产业全链条升级，推进集中连片规模化种植。

“还需要在种植方式上进行创新。”南昌县幽兰镇青塘村的种粮大户何幼军首次在280亩再生稻种植中推行稻鸭共养模式，第一季亩产湿谷就超过了600公斤，第二季亩产湿谷也达到了400公斤。在他看来，再生稻产量理论上可以无限接近头季稻，亩产天花板还能持续突破，他下定决心，将通过稻鸭共生生态种养实现第二季再生稻亩产湿谷突破500公斤，在最自然的状态下，实现利益最大化。

“发展再生稻是当前南方稻区破解种粮效益难题、缓解粮经粮油争地矛盾、提高复种指数、稳定稻谷总产的重要措施。希望国家进一步指导各地因地制宜发展再生稻，不断筑牢我国粮食安全基础，让粮食这个‘压舱石’更坚实。”九江市柴桑区新合镇镇长李洪亮说。

近年来，上市公司

购买理财的行为并不少

见，从规则看，在一定条

件下是合理合规的。但

理财投资应控制好资金

比例，切忌贪大求多，毕

竟公司聚焦主业才能有

更长远的发展。

马春阳

近日，一家刚上市不久的非金融类公司把上市募集到的全部资金买了理财产品，引发热议。多数投资者表示不认可。

该公司发布公告称，计划使用最高余额不超过人民币210亿元(含本数)的闲置募集资金进行现金管理，公司将按照相关规定严格控制风险，使用部分闲置募集资金购买安全性高、流动性好的低风险现金管理产品，并且该等现金管理产品不得用于质押，不用于以证券投资为目的的投资行为。

投资者的质疑是可以理解的。人们之所以购买公司股票，看中的就是公司盈利能力和发展潜力，希望公司募集资金扩大生产、加速创新，提升核心竞争力，进而分享公司发展红利。而公司前脚刚上市，后脚就将募集到的钱买了理财产品，不免会让投资者产生公司不务正业或其上市本身就动机不纯的想法，影响投资者的持有信心。

对于买理财的理由，该公司表示，由于募集资金投资项目需要一定周期，现阶段募集资金短期内暂时闲置。但投资者似乎对这个理由不买账，认为该公司的行为和招股承诺不一样，有欺骗投资者之嫌，就是在损害投资者的权益。

从规则看，这一行为在一定条件下也合理。去年公布的《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求(2022年修订)》中指出“暂时闲置的募集资金可进行现金管理”，这意味着，倘若公司的确是因为项目周期原因才将钱买了理财也是合规的，毕竟钱躺在账上，不如投资一些安全性高的理财产品，提高资金利用率，增加公司收入。

近年来，上市公司购买理财的行为并不少见。但是，在看到潜在投资盈利的同时，也要看到可能的负面影响。企业不把钱用在主业上，会降低投资者的信任度和发展预期。同时，任何投资都有风险，一旦理财赔了钱会进一步打击投资者信心。对资本市场而言，股市服务实体经济主要体现在助力企业募资上，一旦资金被挪用别处，甚至引发资金空转，不仅浪费市场有限资源，更违背资本市场服务实体经济的内在逻辑。

上市公司购买理财还需谨慎行事。若的确有现金管理需求，就要把前因后果讲个明白，用高质量的信息披露打消投资者的质疑和担忧，避免让投资者产生误解，造成股价的大幅波动。同时，理财投资也应控制好资金比例，切忌贪大求多，公司聚焦主业才能有更长远的发展。此外，拟上市公司也要合理规划资金的使用方向，尊重资本市场带来的融资便利，才会得到更多的市场认可。

本版编辑 李苑 李和风 美编 王子莹

## 酒企频频跨界为哪般

本报记者 吴秉泽

□ 白酒行业正在陷入“中年危机”，其用户群体主要是成年男性，虽然用户基数大，但日趋老龄化，增长乏力。跨界进入新的领域，有利于吸引潜在消费者。

□ 如何吸引年轻消费者，已成为白酒行业实现可持续发展的一道必答题。茅台看似不务正业的跨界，其背后凸显的正是对年轻消费群体的关注。

近日，贵州茅台与瑞幸联名推出酱香拿铁咖啡，引发广泛关注。瑞幸宣布，酱香拿铁咖啡首日销售542万杯，销售额突破1亿元。其实，不光是茅台，泸州老窖也跨界奈雪的茶推出了4款特调饮品。今年夏天，水饮市场有了白酒的参与，真是热火朝天。

这不是茅台首次跨界，2022年，茅台与蒙牛就联名出品过3款茅台冰淇淋，甚至以前也推出过咖啡。此前，位于广州市荔湾区的一家茅台冰淇淋体验店就销售过茅台咖啡，该店推出的“甘汁玉液”“桂花海”“白鸢”等咖啡产品，在介绍中均标明“搭配53%VOL贵州茅台酒”。

先是牵手冰淇淋，后又牵手咖啡，茅台跨界如此频繁为哪般？贵州财经大学经济学院教授龚征旗认为，茅台频频跨界，凸显了白酒行业的焦

虑和不安。“白酒是一个广泛但独立的行业，其用户群体主要是成年男性，虽然用户基数大，但日趋老龄化，增长乏力。跨界进入新的领域，可以在新的消费群体中增加品牌曝光度，有利于吸引潜在消费者。”龚征旗说。

年轻人已不再是白酒消费的主力。有调查显示，如今，仅有38.6%的年轻人选择白酒。年轻消费者的流失，让白酒行业陷入“中年危机”。据国家统计局数据，我国白酒产量在2016年达到峰值后就进入下降通道。2022年，全国规模以上白酒企业酿酒总产量下降了5.58%，仅为671万千升，已不足2016年的一半。

如何扩展消费群体，尤其是吸引年轻消费者，已成为白酒行业实现可持续发展的一道必答题。茅台看似不务正业的跨界，其背后凸显的正

是对年轻消费群体的关注。不管是去年推出的茅台冰淇淋，还是刚刚推出的酱香拿铁咖啡，都是为了让茅台酒能在更大范围触达年轻群体，扩大茅台酒在年轻消费群体中的影响力。

在今年5月29日举行的茅台冰淇淋周年庆活动上，茅台集团董事长丁雄军表示，茅台还将加大力度研发酒心巧克力、含酒饮品、棒支、软冰等产品，建立不同类型、不同价位、特色显著的产品矩阵。

随着酱香拿铁咖啡火出圈，是不是所有咖啡店都可以售卖茅台咖啡呢？对此，贵州省律师协会知识产权与非物质文化遗产保护专业委员会主任、北京大成(贵阳)律师事务所合伙人李建律师表示，自制茅台咖啡进行销售可能涉嫌侵权。此前，有商家在未取得商标授权的情况下自制茅台咖啡进行销售，被市场监管部门处罚。

“根据民法典中与物权相关的规定，购买茅台酒后无论是自己饮用，还是作为原材料添加到商品中售卖都没有问题。因为消费者购买商品时已经取得了该商品的物权，至于怎么用，物权人享有自主权，他人无权干涉，一般原则上不构成侵权。只要在不违反食品安全管理强制性规定的前提下，即使在食品中添加了茅台酒并且对外销售，也不能随意定性为侵权。但是，由于‘茅台’是中国驰名商标，而驰名商标实行的是跨类保护，商家在未获得茅台授权的情况下，把‘茅台’两字印在商品包装上或是作为宣传使用，是不被允许的。”李建说。



近日，货船行驶在湖北省宜昌市夷陵区境内的长江三峡乐天溪段水域。今年上半年，长江航运生产稳中有进，煤炭、石油天然气及制品、粮食的港口吞吐量分别达到3.9亿吨、6800万吨和4930万吨，同比分别增长6.6%、14.8%和10.3%。 张国荣摄（中经视觉）