

一、问题的提出  
随着经济全球化和信息技术的飞速发展，企业面临的竞争环境日益复杂。传统的商业模式和经营理念已经难以适应新的市场环境。企业需要通过技术创新、管理创新和商业模式创新来提升竞争力。本文旨在探讨企业如何通过创新来实现可持续发展，并分析创新过程中面临的挑战和机遇。

ern 8 Hor(总198 de North

面狠下功夫,严要求办事,努力降低成本,提高果树生产商品率,达到依靠科技夺高产,依靠科技创优质,从而实现高产优质高效益的栽培目标。

**三、较强的投入意识** 传统的小农经济是靠天吃饭,“有收无收在于天”,加之近年来的“谷贱伤农”,严重挫伤了农民群众对粮食生产增加投入的积极性,形成了三低性(低投入、低产出、低效益)的恶性循环,在这种情况下,许多农民便盲目地追风逐浪,纷纷转向果树生产,但是他们只注意到果树生产的高效益,却忽视了技术性强和周期长的特点,更没有考虑到这种高效益除了依靠科技保障以外,还必须建立在坚实的物质基础之上,即需要一定程度的高投入。也就是说,要想获得果树生产的高效益,还必须具有较强的投入意识,从一开始就要有明确的栽培目标和投入规划,用较高的投入来保证各类基本建设项目和各项技术措施的落实。如选购优质新品种苗木、挖坑栽植、深翻扩穴增施有机肥,分期追肥灌水、疏花疏果、果实套袋、防虫治病、增进着色、采收包装、修建果库、贮存运销等技术环节,都必须有一定的人力、物力和财力作后盾,才能为高产优质高效奠定物质基础。那种受小农经济观念束缚,盲目随大流,贪图便宜购植淘汰品种劣质苗,只栽树不管理,只想树结果,不给树“吃”饱的人,是不可能取得高效益的。

**四、果敢的风险意识** 从事果品生产经营需要用较多的投入来获取较大的收益,但是在投入和产出之间却没有固定的和一成不变的比值,而是受市场变化调节的。就是说,从事果品生产经营是要承担较大风险的。这就要求果品生产者必须具有果敢的风险意识,善于审时度势,顺应市场变化调节自己的生产经营战略,抓住机遇,果断决策,人无我有,人有我优,捷足先登,占领市场,主动经受市场风险的考验。例如处于陕西渭北黄土高原苹果优生区的部分干部、群众,至今仍在徘徊观望,举棋不定,不知道自己该不该栽苹果,怀疑现在还不敢栽苹果;一些老果区的果农习惯于按老经验办事,以为“皇帝的女儿不愁嫁”,“守株待兔”式的坐门等客或高价销售,结果往往错过了机会,失去了商客;还有的认为“金冠、秦冠老当家,千万不可高换它”,“只要果子能卖掉,修库冷藏没必要。”对于这类问题,只有善于捕捉市场信息、注意掌握产销动态、有勇有谋、果断决策的人才能作出明智的抉择。

**五、联营的集团意识** 实践证明,果园不连片难以成规模,不成规模难以招远客;果品生产者不联合组建自己的果树协会和果业合作社,一些急需的物资便难以如期到位,配套技术措施也难以贯彻落实,也就难以保证大面积的高产优质,更无法显示出地方的优势和特

色;不成立自己的果工商公司,单靠一家一户的销售难以走出去创市场。面对激烈的市场竞争和必将到来的卖果难,果品生产经营者决不能束手无策,坐以待毙,而必须树立联营的集团意识,在以经济为纽带,以互惠互利为原则的前提下,采取加入协会和组建集团公司的方式进行集约联营,搞好产前产中的物资供应、技术服务和产后的贮藏运销,使前中后一条龙,产供销一体化,集中大家的智慧,增强自营的能力,共担风险,共同受益,直接进入流通领域,努力开拓销售渠道,在国内大中城市开设窗口,建立起相对稳定的销售市场,并力争向国际市场进军。尽管其中某些环节少不了各级政府及有关科研推广单位的支持参予,但最重要的还是生产经营者本身要有自主自觉的集团意识和敢创世界的自营能力。这方面山东、辽宁、河北、陕西等省的广大果农已经创出了各自的路子,积累了许多宝贵的经验。

**六、良好的服务意识** 在山东、陕西等果业发达地区,果农们不仅自发组成了果农协会,创办了果业合作社、果工商公司,集约联营,从而大大增强了竞争实力,更重要的是形成一种良好的互利合作的新型服务关系。对内分工具体、责任明确,对自己协会的会员实行产前、产中、产后全程服务,无偿提供各种信息,微利经销生产必须的化肥、农药、种子、苗木、接穗、工具、器械、包装纸、包装箱等;定期举办技术培训班,深入田间地头进行现场指导,召开现场经验交流会、技术研讨会;制定统一的栽培管理技术规范和病虫害综合防治方案并组织实施;采收后统一分级包装,统一修库贮存或运往市场销售。总之是实现了产前培训、产中管理和产后销售服务一条龙。对外他们派人在各大城市设窗口建立信息网络,举办展销会,品尝会宣传自己的产品;同时还与各地客商内引外联,合资兴建冷库,联系经营果品,创办与果树生产相关的企业等;对于上门的客户,提供热情周到的服务,创造公平、安全的营销环境,以良好的信誉赢得了顾客的青睐,使他们能够高兴而来,满意而去。正因为这样,才使得自己的事业越来越发达,路子越走越宽。

相反,在一些起步晚、水平低的地方,果农们缺乏长远的观点和战略眼光,急于求成,各自为政,各自为战,自我封闭,相互为敌,更有的发财心切,见利忘义,不惜损害他人利益,什么假冒伪劣或以次充好,什么欺行霸市、竞相抬价或压级压价、自相残杀,什么坑害农民、拦路宰客,甚至有的人还把住果品生产经营的某些热门行当,借服务之名,行坑、蒙、骗之实。这样作的结果当然是自伤元气、自毁信誉,严重阻碍了当地果树生产的发展。(陕西省农业学校,邮编:712100)