

3.3 服务体系(或部门)+农户 这类经营组织主要由专业协会或乡村技术开发服务组织围绕某一花卉产品或一系列产品的生产和销售开展多项服务,进行牵线搭桥,销售、批发花木、种子、鲜切花及其园艺器械等产品。如成都西部花卉市场和成都三圣乡鲜切花批发市场,不仅解决了成都周围乡镇农村鲜切花及其苗木的批发和零售,而且也给该地区引入了外资投入和先进的技术开发。

除以上形式外,还有多种经营形式。这些经营组织形式的特点和优势:第一克服了花卉生产的盲目性,衔接了生产与市场,调动了花农的生产积极性。在“九五”计划以前,由于花卉生产者分散经营,信息不灵及花农文化素质普遍偏低等因素,致使花农和部分花卉企业的生产往往带有较大的盲目性。一些地方常常出现一哄而上又一哄而下,造成要么是市场百合滞销,要么是月季烂市,导致了生产与市场的严重脱节。而在“公司+农户”这种模式中,引进什么,生产什么,发展什么,以及到何种程度都是由公司经过周密论证而决定的,并通过经济合同来相互约束。因此公司必须及时、准确捕捉市场信息,研究市场信息,以销定产,而不是盲目地决定和号召。第二加速了花卉生产产业化的进程,有利于形成规模效益。公司按市场需求,组织花农进行专业化的生产,实行多层次、多形式、多元化的优化组合,对当地的资源优势进行系列开发,并向产业化方向发展,以形成各具特色和具有一定市场竞争力的“龙型”产业体、产业群甚至产业集团。这样既克服了盲目的数量追求和重复生产,又产生了一定的规模效益。第三新的栽培技术的推广解决了与国际花卉生产的接轨。我国花卉生产虽然历史悠久,但是,栽培技术和设施落后,因此,公司为了获得最大的经济效益,必须建立在优质种源、先进的栽培技术的基础上。所以目前我国部分地区从荷兰、以色列、法国、比利时等地引进优质的康乃馨、郁金香、满天星、情人草、比利时杜鹃等原种和栽培设施进行全光照喷雾育苗、组培快繁技术和无土栽培技术研究,为我国“科技兴花”促进国内花卉新的栽培技术的推广运用起到了良好的示范和带头作用。

4 “公司+农户”发展模式的导向

4.1 因地制宜,搞好龙头企业建设 花卉龙头企业具有开拓市场、引导生产、促进销售,搞好服务的综合功能。因此,应因地制宜,发挥地区资源优势和产业优势,确立主导产业,抓住生产基地,建设龙头企业。例如,以西昌市郊为主的攀西鲜切花基地;温江、郫县为主的出口盆景生产基地;以都江堰、郫县为主的兰花生产基地等,成立相应的公司,加大公司的资金和科技投入,形成区域性主导产业,并联系当地的花农,带动区域经济的发展,推进花卉产业化发展的进程。

喜庆《中国大白菜》出版

最近,由研究员刘宜生主编、陆子豪副教授、李爽副研究员为副主编组织了国内有关专业,在不同地区从事科研、教学或推广工作,具有相当水平和丰富实践的多名专家共同撰写的《中国大白菜》终于和大家见面了。该书得到中华农业科教基金会的资助,由中国农业出版社出版,是我国蔬菜育种、栽培方面的第一本专著,值得广大园艺科技工作者的欣喜。

这本专著的特点。首先是理论性高。该书详细介绍了大白菜的起源、进化与传播,种荚种子形态、正常花、雄蕊退化不育花的解剖图、植株形态、发育周期、结球性状。对大白菜的发育阶段提出新论点,详细论述光照、温度、水分、养分等环境条件对生长的影响,尤其是生育期不同土壤湿度变化的规律,营养过剩和缺乏对大白菜生产的影响。该书还介绍了国内外大白菜种质资源的分布以及国内外学者的各种观点和论述。

其次是知识面广。该书将我国大白菜生产分为7个大区,论述各区的自然条件和大白菜的生产关系,从50年代以来的品种演变,栽培技术的特色。如东北地区的旱大垄栽培,西北地区沙田栽培,长江华南地区春夏栽培以及台湾在不同季节、利用不同海拔高度的周年生产。还展示了美国加利福尼亚州、英国剑桥、日本东京等市场销售的大白菜彩图。

第三是实用性强。该书除介绍各种栽培方法外,还专有大白菜的各种病虫害及防治方法,大白菜贮藏保鲜和营养成分的变化及品种观察记载标准的说明、商品质量标准、等级规格标准等。书末附有显微摄影、电镜扫描、品种类型、不同栽培方式、几种主要病害的图版78幅,可供研究人员、教学人员和生产者参考,是不可缺少的好帮手。

(黑龙江省农科院 许忠仁 哈尔滨市农业局 黄伉)

4.2 加强法制建设,完善经营体制 按照市场经济规律,用法律来规范“公司+农户”的行为,是花卉业发展的内在动力。目前,普遍存在公司和花农签订的产、供、销合同缺乏应有的法律约束力,这不仅影响到花农的积极性,而且龙头花卉公司的利益也受到损失。因此,应通过立法的形式来明确双方各自在模式中的地位、职责、义务和权力,真正把“公司+农户”的发展模式纳入到法制建设的轨道上。

(四川农业大学林学院园艺学院 雅安 625014)