

陕西省楼观台实验林场国有苗圃生产经营现状及对策

任引朝, 周卷华 (陕西省楼观台实验林场, 陕西周至 710402)

摘要 结合生产经营实际, 分析了国有苗圃生产经营中存在的主要问题, 包括缺乏特色和市场竞争能力; 经营宣传力度不够; 缺少市场调查和市场需求定位, 生产经营盲目性大; 缺乏科学发展态度和科学长远规划。最后从建设有特色的国有苗圃, 加大宣传力度, 努力做好园林工程, 采取灵活多变的经营模式几方面, 提出了国有苗圃经营对策。

关键词 国有苗圃; 经营; 对策

中图分类号 S7-9 **文献标识码** A **文章编号** 0517-6611(2018)01-0116-02

Situation and Countermeasures on Production and Management in State-owned Nursery of Shaanxi Provincial Louguantai Experimental Forest Farm

REN Yin-chao, ZHOU Juan-hua (Shaanxi Province Louguantai Experimental Forest Farm, Zhouzhi, Shaanxi 710402)

Abstract Combined with the actual production and operation, the main problems existing in the production and management of the state-owned nursery were analyzed, including the lack of features and market competitiveness; inadequate business propaganda; the lack of market research and market demand orientation, production and operation of blindness; lack of scientific development attitude and scientific long-term planning. Finally, state-owned nursery management countermeasures were put forward from the construction of characteristic state-owned nursery garden, strengthening propaganda work and striving to do a good job of garden project, taking flexible business mode.

Key words State owned nursery; Management; Countermeasure

陕西省楼观台实验林场地处周至县楼观台, 是陕西省林业厅唯一的直属国有林场。林场现有中心苗圃和我国北方竹类品种最多的北方竹子苗圃(简称“两圃”)。两圃从国家天然林保护工程开始时实施建设, 不但有力保证了林场公益林建设人工造林工程的顺利实施, 还有大部分苗木外销, 确保了两圃正常的生产经营, 产生了良好的经济效益。2004—2014年每年可提供优质苗木100余万株, 销售收入近100万元。虽然两圃有资金和技术方面的优势, 但是与民营苗圃生产经营相比仍存在一定差距, 主要表现在计划经济经营成分较多和经营方式不灵活两方面。随着国家天然林保护工程公益林建设任务的逐年减少, 如何改变两圃生产经营方式, 提高生产经营效益, 增强市场竞争力成为当前急需解决的主要问题。

1 陕西省楼观台实验林场国有苗圃现状

陕西省楼观台实验林场中心苗圃和北方竹子苗圃分别位于周至县楼观镇西楼村和东楼村, 总面积26.4 hm², 距西安市70 km, 海拔505~529 m。地理坐标为108°18′ E, 34°06′ N; 属大陆性半湿润季风气候区, 年平均气温13.2℃, 年平均降水量674 mm, 年平均相对湿度70.1%; 最大冻土深度20 cm。苗圃土壤为砂壤土, pH为6.5~7.2, 土层深厚, 经整理后成台田, 排灌方便, 疏松湿润, 肥力较好^[1]。两圃办公楼、温室大棚、圃道、供电等基础设施运行良好, 生产经营人员齐备。

北方竹子苗圃是在1979年竹子引种试验基地上扩大新建的, 面积13.53 hm², 分为东、南、西3个区。现存竹类品种18属150余种, 已经成为我国北方面积最大、品种最多的竹类品种园^[2]。每年可提供甜竹、毛竹、寿竹、金镶玉和桂竹^[3]等优质竹苗13.52万匦。北方竹子苗圃现有笋用、材用、笋

材两用, 观赏类、地被绿化类等多用途竹种^[4], 先后完成了“散生竹无性繁殖试验研究”“楼观台竹类品种园引种试验研究”等多项课题研究^[5]。多年来, 结合引种试验选择, 适生优良竹种先后推广到山西、甘肃、北京、河南等10余个省市, 用户200余家, 推广竹种50余种, 外销竹苗15万匦。近10年来, 在不影响楼观台森林公园旅游景观的同时, 仅竹苗销售一项, 年均收入40万元, 有力地促进了北方竹子产业的发展。

中心苗圃是在1980年林场建设的苗圃基础上扩大建设的, 面积12.9 hm², 以保障林场天然林保护工程人工造林用苗为主, 繁育油松、侧柏、白皮松等容器苗, 有力地保障了天然林保护工程人工造林工程的顺利实施。近几年, 以培育雪松、白皮松等60余种园林绿化大苗为主, 每年可提供优质种苗5万株, 年均收入30万元。

2 生产经营存在的主要问题

2.1 苗圃缺少特色, 缺乏市场竞争力 林场两圃所处的周至县是产苗大县, 据2016年统计资料, 共栽培苗木花卉420余种, 面积0.9万hm², 年苗木花卉销售额4.50亿元^[6]。根据这几年苗木销售总体情况来看, 几种适销对路的苗木就可以决定一个苗圃经营状况的好坏。中心苗圃从建立起就围绕自用及苗木品种多而全的建圃思路, 栽培苗木花卉60余种, 每个品种面积只有0.1~0.2 hm², 且小苗多, 大苗少, 培育苗木品种安排不合理, 年适销苗木太少。北方竹子苗圃经过30年来的生产经营, 逐渐选育出了寿竹、五月季竹、金镶玉竹等30余种适宜北方生长、观赏性强、适销对路的竹种。但这些竹种栽培面积大多为0.06~0.13 hm², 存圃量少, 每种年出圃仅有1000匦竹苗。大部分苗木都未形成规模, 适销对路竹种扩圃增量仍不够, 难以形成产业优势, 市场需求高的寿竹、金镶玉竹等竹种年需20000匦, 难以满足。再加之苗圃距周至县苗木主要产销地裕盛村40 km, 且周边私营苗圃较多, 苗圃缺少特色苗木, 市场紧缺的苗木量不够, 难以

作者简介 任引朝(1971—), 男, 陕西周至人, 工程师, 从事森林培育、苗木生产经营等工作。

收稿日期 2017-10-25

承接大客户,逐步丧失了市场竞争力。因此,扩圃增量上规模、大批量生产适销对路优势种苗,已成为满足社会需求、增加效益、发展苗木产业的重中之重。

2.2 围绕经营的宣传投入严重不足 楼观台实验林场北方竹子苗圃自然资源丰富,经过 30 余年的引种扩大培育,目前已形成北方面积最大、品种最多的竹类品种园,拥有竹子品种 150 余种,影响较大。近年来,由于对外联系和交流较少,行业信息闭塞,缺乏专业的市场营销人员,无专门宣传自身苗木特色的网站,宣传投入不足。营销模式单一,目前仅限于凭运气、坐等客户销售苗木,未进行有效的拓展延伸。种苗销售对象和范围变窄,竞争力下降,原先占有的种苗市场份额逐步萎缩,失去了部分老客户,又难以发展新客户。

2.3 缺少市场调查和市场需求定位,生产经营盲目性较大 近年来,两圃很少做市场调查,加之与周边苗圃缺乏交流,在培育苗木品种的选择销售定价上有“随大流”的思想,创新意识差,与周围农户大同小异,有些新技术和新动向不能及时掌握,难以准确把握市场需求,生产经营盲目性较大。由于缺少市场调查,部分苗木销售定价偏高,生产经营工作被动。中心苗圃在销售一部分雪松后认为效益好,未进行充分的市场调查,又大量定植雪松苗,而近年来国内苗木市场雪松已饱和,需求减少,造成销售困难,价格低,效益较差。北方竹子苗圃在部分竹子定价方面,价格偏高,也一定程度影响了竹子的销售。

2.4 缺乏科学发展态度,思想不够开放,缺乏科学长远发展规划 两圃管理人员多则任职几年,少则 2、3 年。但是苗木培育周期较长,高产出的品种或精品大苗见效大都在 5、6 年以上甚至更长时间。部分管理人员经营观念僵化,思想不够开放,沿用计划经济时期的经营模式,抱着得过且过的心态,不愿培育见效过慢的苗木,缺乏科学发展观念,不做长远发展规划,急功近利选择了见效快、低效益的苗木作为培育对象,且经营粗放,圃地利用率低,造成苗圃小苗存圃量大,经营效益低。

3 生产经营对策

3.1 树立科学发展观,建设拥有自身特色的国有苗圃 由于高效益的苗木培育周期长,见效慢,故不能随着管理人员调整而变化,应认真进行市场调查,做好长期规划。做苗木一定要有前瞻性,栽培有潜力高效益的产品。在培育品种的选择上,应尽量避免选择市场占有率大、易繁殖栽培、需求量少效益不高的品种。选择少量市场紧缺且效益好的品种作为发展方向,提高培育苗木的质量,培育树姿优美,树冠理想,生长健壮无病虫害的精品苗木。上规模、创品牌、建市场才能不断提高知名度。只有形成拥有自身特色的国有苗圃,才能不被市场淘汰。林场中心苗圃应借鉴北方竹子苗圃多年来经营的模式,栽培市场表现好的寿竹、金镶玉竹、紫竹、五月季竹等品种,形成一定规模,与北方竹子苗圃互补共赢。此外,还可以结合公益林建设任务进行合理规划,在缓坡条件许可地段栽培云杉、油松、白皮松等大规格苗木,培育胸径 10 cm 以上的优质大苗等后备资源。只有形成自身的经营特

色,才能在周至县乃至西北苗木市场激烈的竞争中不被淘汰。

3.2 加大推介和宣传力度,做好市场营销 林场两圃都有较强的技术力量和较好的资源状况,加之经营多年单位信誉度好的优势,如何进一步开展销售工作也就成为当务之急。因此,应充分利用网络、媒体、参加苗交会等形式宣传,尽可能把资源优势转化为生产力。只有走出去面向市场,适应市场,苗圃才能找出自身发展的不足,才能得到更多有利于自身发展的信息。了解市场动态,也能为苗圃发展适销品种及时淘汰不适合品种作出正确决策。林场两圃每年应派出部分人员到市场推销,或固定几名专职销售人员常年在外跑市场,做好市场营销。

3.3 力争园林绿化工程有大突破 林场两圃应认真学习周至县效益较好的民营苗圃经营模式,他们都以承包园林绿化工程作为突破口,下大力做好园林绿化工程,提高效益。林场两圃已经具备了园林绿化工程施工的基本条件,也成立了竹苗绿化公司,但工作一直没有大的进展,且竹苗在园林绿化工程中所占比例太小。林场两圃应迅速调整经营思路,成立专门的机构,以林场优质的苗木、雄厚的技术力量和多年来在品种竹推广方面积累的经验,在园林绿化工程方面力争有所突破。

3.4 解放思想,采取灵活多变的经营模式 解放思想,对苗圃有益的经营方法毫不犹豫地贯彻实施。林场两圃应继续引进优良品种,发挥科技作用,积极利用新技术生产不同形状的花木。做好苗木来源、苗木价格、新品种的市场调查。紧紧围绕市场,不断调整内部产业结构,做大做强林场苗木产业。中心苗圃可以由生产经营型苗圃向集科研、生产、科普教育和休闲娱乐于一体多功能型的综合性园林生态景区苗圃转变。同时,建设住宿、会务、户外运动拓展等配套设施,为社会提供休闲游憩的空间,开创一种新开发的旅游资源。而北方竹子苗圃位于楼观台森林公园中心区,可以从森林公园的长远经营和利于苗圃生产经营考虑,精心打造百竹园,使之能与旅游生产相结合。园区道路建设,既要满足生产经营需要,又考虑满足游客游园需求。蓄水池应将灌溉、观赏和游乐设施有机结合。只有采取灵活多变的经营模式,才能使楼观台实验林场两圃产生更大的效益,在市场竞争中立于不败之地,在林场生产经营中发挥更大作用。

参考文献

- [1] 赵彦斌,郭文艺.陕西省楼观台实验林场中心苗圃设计[Z].陕西省林业勘察设计院,2001:1-2.
- [2] 赵彦斌,郭文艺.陕西省楼观台实验林场北方竹子苗圃设计[Z].陕西省林业勘察设计院,2001:2-9.
- [3] 马乃川,赖广辉,张培新,等.中国刚竹属[M].杭州:浙江出版联合集团,浙江科学技术出版社,2014:43-141.
- [4] 李越,曹崇文,周卷华.楼观台百竹园三十年建设实践[J].世界竹藤通讯,2011,29(3):38-40.
- [5] 冯书成.楼观台实验林场史料[M].西安:陕西省楼观台实验林场,2001.
- [6] 石永波,宋思彤.2017 中国西部(周至)精品苗木花卉推介交易会开幕[EB/OL].(2017-03-08)[2017-09-21].http://news.cnwest.com/content/2017-03/08/content_14565723.htm.