

攀西特色水果产业发展面临的限制、问题与建议

沈茂英^{1,2}

(1. 中国科学院水利部成都山地灾害与环境研究所, 四川 成都 610041; 2. 四川省社会科学院, 四川 成都 610041)

摘 要:以攀西特色水果产业发展动态为主,分析指出技术和市场是约束该产业进一步发展壮大的双因子。其形成因素多,包括劳动者素质低下和家庭经营规模小、生产与市场之间的联系渠道不畅和农村技术服务体系发育滞后等;并提出促进特色水果产业壮大的建议。

关键词:特色水果; 发展限制; 成因; 建议

中图分类号:F303

文献标识码:A

市场经济的核心是资源的优化配置和产品价格的竞争。入世后,我国传统大宗农产品的市场发展空间越来越小,粮油等大宗农产品的国内市场价格高于国际市场价格,其市场竞争力不断下降。利用农业生产的地域分异规律和各地特色农业资源,发挥比较优势,对农业进行新一轮的生产布局调整,以占领区域性市场和国内市场份额。林果业由于突出的生态功能和地域分异性,成为各地构建特色农业产业的主体。特别是退耕还林、天然林保护以及小流域治理等生态工程的实施,许多山丘区农户从传统大宗农产品生产者转变为林果业生产者,正在逐步从粮农转变为果农。但是,与大宗农产品生产相比,林果业生产在栽培管理上要复杂许多,在市场营销方面要及时得多。习惯于大宗农产品生产的农户,对于林果业生产还比较陌生,表现出无所适从,既缺乏地块选择、定植、栽培管理等技术知识^[1],又缺少与大市场对接的营销渠道和市场信息等市场经济知识,经济效益低下,严重影响林果业的正常发展,对退耕还林工程预期要求“退得下、稳得住、能致富、不反弹”也有不利影响。为此,本文以攀西特色水果资源开发为例,对农户林果业生产面临的“技术、市场”双限制及成因进行探讨,提出发展壮大特色水果产业的一些建议。

1 区域特征及特色水果资源开发限制

攀西地区位于四川省西南部,辖攀枝花市及凉山州所属 20 个市、县,幅员面积 $6.78 \times 10^4 \text{ km}^2$,占四川省总幅员面积的 13.99%,2000 年全区人口 505.4 万,占全省总人口的 6.01%,是全国最大的彝族聚居区^[2]。在自然地理特征上,本区地处横断山系东缘,属青藏高原、云贵高原向四川盆地的过渡带,地势西北高、东南低,西北部木里县境夏俄多季峰海拔 5 958 m,东南部雷波境内金沙江谷底海拔仅 305 m。金沙江及其主要支流雅砻江、安宁河由北向南深嵌其间,形成宽谷、峡谷和山间盆地,境内山地占总面积的 70%左右,山原次之,丘陵、冲积平原及宽谷、断陷盆地仅约占 10%^[3]。区内由于地理环境及地貌类型复杂多样,气候也有着多种类型的组合,气候、植被、土壤垂直带谱极为明显。境内干热河谷宽谷盆地是四川难得的南亚热带气候资源,适合发展南亚热带作物。

自 20 世纪 80 年代中期以来,攀西特色林果产业发展步伐不断加快,先后建成了南亚热带特色作物(芒果、桂圆、木瓜)生产基地和温带水果基地(枇杷、石榴、苹果等)。以芒果、枇杷为主的特色水果正

收稿日期(Received date):2003-12-07;改回日期(Accepted):2004-02-16。

基金项目(Foundation item):国家科技部科技攻关项目(2001BA901A40)——攀西特色生物资源产业化开发部分成果。[Supported by Project of Tackling Key Problems Chinese Science & Technology Ministry.]

作者简介(Biography):沈茂英(1965-),女,副研究员,博士研究生,主要从事农村发展、规划与山区反贫困研究。[Shen Maoying(1965-), female, Associate Professor, Ph.D candidate, Mainly Study on rural development, development planning and poverty alleviation of mountain.]

形成以“业主为龙头、农户为龙尾”的产业发展格局，龙头抬起来了，龙身连起来了，龙尾摆起来了，农户富起来了。但是，能够进入产业化生产基地的农户毕竟是少数，还有许多农户处于分散经营状态，不同程度出现栽培管理粗放，产品缺乏市场竞争能力，特色水果种植不仅没有给他们带来财富，相反还挫伤了他们的种植积极性。

盐边县二滩库区渔门镇的团结村、火山村农户于2000年用旱地和退耕还林地种植了数千株优质枇杷苗，面积近70 hm²。两年后，枇杷树已经长到2 m以上并开始试花，丰收的希望就在前头。但农民们却遇到并提出以下问题：“谁来帮助我们控制早花？谁来教我们枇杷的栽培管理技术（施用什么类型的肥料、怎样对幼树修枝造型、怎样疏花疏果、如何防治病虫害等）？我们的鲜果卖到哪里？谁来帮助我们组织销售？”这些问题不管有多少，实际上可以归纳为技术和市场两个问题。它们并不仅仅存在于渔门镇两个村数百户枇杷种植农户，也存在于整个攀西特色水果开发产业，是特色水果产业发展面临的共性问题。这两个问题如果解决不好，将直接影响农民的经济收入和发展能力，也影响退耕还林工程成效的巩固。

技术问题是制约家庭经营特色水果产业之根本，关系到特色水果产业能否做大做强，关系到区域比较优势能否长效发挥，也关系到产品市场竞争能力的提高。与传统大宗农产品生产相比较，特色水果的生产周期长（3 a以上）、投入大、技术含量高，也具有回报丰厚的特点。但是，如果不懂特色水果的生产栽培技术，即使有好的品种也难以获得好的回报。以枇杷种植为例。枇杷是攀西地区新近推广并被大量种植的温带水果，特别适合在安宁河流域和雅砻江流域的中山区（海拔在1 400~1 800 m间）种植。由于枇杷具有品质优（外观好、糖份含量高、口感爽等）、上市时间早（春节上市）的特点，近期市场价格特别高，鲜果地边价在20元/kg左右，农户跟风种植比较多。但是，枇杷种植技术含量高，在选地、整地、定植、施肥用药、排灌、树形修剪、套袋、采摘时间以及早花控制等方面都有特别高的技术要求，许多个体农户对此并不清楚。例如，有些引种枇杷的农户在鲜果刚刚黄时就采摘，结果枇杷酸味特别重、不易剥皮，农户误认为枇杷质量不好，不愿意继续管理。有些农户使用退耕还林坡耕地，采用与生态林木一样的整地挖坑技术和施肥办法，枇杷因

缺水、缺肥，枇杷树不是死掉就是长成小老头树，3~4 a都还没有挂果。有些农户虽然使用土质条件较好的地种植枇杷，但缺乏栽培管理知识，让枇杷树自由生长而没有对其整形修枝，结果造成树长得高、大，挂果时间推迟、产果量也比较低且不易采摘。还有些农户在干热河谷区海拔1 400 m以下的地区种植枇杷，超过了枇杷生产所需要的积温，造成早花、果实小、低产等，还有些农户在枇杷树出现虫害时不知道使用什么农药，不知道施用什么肥料，等等。

市场问题是特色林果产业发展之瓶颈。与传统大宗农产品相比较，特色水果需求弹性比较大，商品率高，以市定产。这就要求农户的生产行为必须与市场接轨，产品价值的实现必须通过市场，而在“销售收入=产量×价格”的公式中，产量和价格共同形成商品销售收入。

在栽培管理上乘和品质优良前提下，单位面积产量相对稳定，收入与价格之间呈正比。销售价格越高，收入就越大。相反，销售价格越低，收入也就越低。由于地域分异和特色资源分布差异，特色水果生产总是在一定的区域范围内，不可能出现大范围内生产趋同，否则就难以称为特色。这也是特色水果具有比较优势和市场竞争力的原因。因此，从市场供求规律来看，产品价格在不同的消费市场，其价格变动范围是比较大的。在产区集中上市期间，供大于求，买方市场特征明显，市场价格较低。如果在非产区销售，供小于求，卖方市场特征明显，销售价格较高，获利丰厚。当然，非产区销售运输费用和保鲜费用也要增加许多。受产地农户生产规模狭小的制约和市场信息的不对称，个体特色水果生产者的产品销售更多只能选择产区销售，其获利空间有限。在非产区销售，生产者需要支付更多的运输费用和其他成本，受销售规模的制约，获利能力同样弱。因此，单个生产者与大市场的对接问题是特色水果产业发展的一个难以回避的问题，成为特色水果产业继续发展壮大的瓶颈。

2 技术市场双限制的成因

特色水果生产目标是满足市场需求并具有较强的市场竞争力。市场竞争力的关键是发挥比较优势，形成“人无我有，人有我新”的特色。因此，从特色水果产业发展过程来看，前向产业（良种供应、有机农药/化肥供应等）和后向产业（鲜果处理、加工、

储藏、营销等)与产中产业一样重要,任何一个环节上出现问题,都会削弱产品的市场竞争力,削弱产品的特色,钳制特色水果产业的发展壮大。攀西地区,特色水果生产面临以下不利影响。

1. 农户文化素质低、种植规模小

攀西农村属于欠发达地区,农民文化素质普遍比较低,除攀枝花市辖三区(东区、西区和仁和区)外,其余各县市农村人口比重大,文化素质低。据2000年第五次人口普查资料显示,攀枝花市的米易、盐边成年人口文盲人口比重大,文盲人口占15岁以上人口的比例分别为14.89%和18.28%,凉山州为28.84%,大大高于四川省文盲人口比例9.87%^[4]。文盲人口又多集中在农村,这些人可以凭借祖宗留下的种植经验从事传统大宗农产品(粮油)生产,固守自给性产品经济,从而形成一个相对闭塞的小系统。如果没有外界干预,没有系统组成单元的突变,应该说系统还是比较稳定的,农民原始简朴的生存方式是能够持续下去^[5]。但是,传统农产品价格持续低迷、农民收入增长水平持续走低、农业生态环境不断恶化等等,迫使农户改变传统生产方式,突出资源特色,发挥比较优势,实现由生计生产向为商品生产的转变,成为一个开放的社会生产系统。

但是,农民文化素质低下,不仅获取现代知识和市场信息的能力先天弱小,而且获取知识和技能的直接成本也非常大。特色水果生产是一个技术和劳动都相对密集的产业,既需要大量的劳动投入,精心管护,还要求管护者具有相当知识和技能,包括栽培管理技能、农药和化肥施用技能等,以及营销网络,以保证特色产品体现特色和在市场竞争中立于不败。其中,劳动力优势的发挥可以由家庭经营解决,但劳动技能特别是栽培管理技能和营销技能却是农户自己所不能左右的,必须借助外界的投入和扶持才能完成。目前,农民技术信息获取途径主要通过基层政府、媒体(电视、报纸等)、亲戚朋友、邻居和龙头企业,其栽培知识和管理技能则来源于农业技术人员现场示范、农业技术协会的培训、函授站的学习、邻居介绍,等等。枇杷等特色水果在攀西并没有完全成熟的栽培管理技术,已有技术主要从省内龙泉驿、仁寿等传入,而攀西部分地区属于南亚热带气候,枇杷栽种出现早花、病虫害表现等都与省内其他种植区域不同,需要进行较长期观察和研究。作为文化素质比较低的农户,受生产规模的限制,难以投

入很多时间去摸索这些技能,总希望农业技术推广部门能够提供成熟的技术知识。

此外,农民素质的低下不仅表现在文化水平上,还表现在缺乏主动接受知识和技能的动力和能力上。习惯于依靠政府和科技部门的上门服务和灌输式服务,一旦政府相关部门服务功能减弱,农民普遍无所适从。再以盐边县二滩库区的枇杷生产为例,四川省科学技术协会组织有关专家对库区进行为期两年的技术扶持,就枇杷育苗、移栽、管护(施肥、病害防治、修枝树形)等进行现场示范和讲解,试图帮助农民提高枇杷栽培管理技能。专家结束扶持后,仅有为数甚少的农民掌握了栽培方法和管理技术,大部分农户还是不知道怎么做,出现上述问题也很平常。

再从生产规模来看,一家一户的特色水果生产,生产分散、规模小,成规模的生产基地不仅少而且大多属于公司经营。小规模生产并不意味着不经济,其单位产出可能会更高^[6],但是分户生产总量低,直接营销的交易成本过高,经营效果却不经济。另一方面,特色水果虽然具有地域特色资源优势,在一定程度上属于人无我有的稀缺资源,但要被市场认可并取得竞争优势,还需要在产品质量、外观色彩、产品安全等方面具有独特性和无公害性,其保证措施之一就是标准化生产、全过程质量控制。但一家一户的生产经营使标准化生产和无公害生产变得比较困难,质量监控成本增加。否则,产品质量很难控制,能够满足市场需要的优质产品少,经济效益不显著。

2. 农村技术服务体系滞后于发展需求

尽管我国建成了以农业技术推广机构为核心、农业科研单位和学校为技术依托、农村群众性科技组织和农民技术员为技术助手的农村技术服务体系,为我国农业技术推广、农业生产水平提高和农村经济发展做出了极大贡献^[7],并继续在新时期为农村发展服务。但是,农村生产结构调整步伐加快,传统农产品生产受区域布局调整和市场影响,正逐步淡出传统农区,各地正日益强调农业地域分异特点和区域特色资源优势,发展特色农产品,抢占国内区内甚至国际市场份额。农民对农业技术需求已经从单纯的粮油猪等技术,发展到多种经营、林果业生产,从单纯追求产量提高的增产技术发展发展到追求品质和产品外观色彩。依托传统大宗农产品生产布局建立的农业技术推广和服务体系表现出明显不适

应。一是推广人员知识陈旧,不适应现代农村发展需求。根据相关的调查资料显示,几乎所有乡镇农技站 90% 以上的专业技术人员只懂粮油技术,缺乏其他经济作物和林果产业发展知识。二是技术推广手段落后。大部分乡镇农技推广机构还使用原始推广手段,无法及时地向农民提供全面及时的信息,无法向农民传授保证农产品安全生产的技术和知识。三是乡镇农技人员身兼数职,推广本职工作做得少,事务性工作太多,对农民群众的技术需求不太清楚。四是农业科研单位和相关学校采取付费服务,不交钱就不提供服务,不仅增大了农民获取知识和技能的成本,而且与农民的技术需求脱节。在新品种的引种试验上,往往将品种放在民办科研单位和龙头企业,农民只有高价购买。否则,只能栽种常规品种。以芒果为例,从 20 世纪 90 年代初期开始优质品种的引进工作,到目前已经有十年历史,但优质芒果普及率还比较低,仅在盐边县的金河乡、西区格里坪镇的庄上村等形成了生产规模,还有大量的芒果属于品质较差的早熟品种。五是社会技术扶持缺乏连续性。前面提到专家在二滩库区开展的技术扶持,帮助库区建立支柱产业,提高库区人民的生活水平。但受扶持期限的约束和机制弱化影响,专家结束扶持后没有能够建立起持续机制,反而给农民造成“管栽不管收”的错觉。

3. 产品生产与消费市场之间连接渠道不畅

翻开农业结构调整和农村市场经济发展的历史,几乎都记载了农民面对市场的辛酸和无助。市场问题就向一把无形的利剑,悬在农民的头上,农民种什么就什么多,也使农民在特色水果生产上亦步亦趋,产业难以壮大。同时,由于农民对市场问题的担心,也在危及退耕还林工程成效的维护。四川省自 1999 年底开始退耕还林试点工程以来,已经有 $780 \times 10^4 \text{ hm}^2$ 的陡坡耕地还为林地,其中至少有 30% 为经济林木。仅攀枝花市就大量种植了枇杷、芒果、芦荟、木瓜等等,这些林木将陆续进入盛果期,产品的销售一直是农民担心的首要问题,也是农民没有办法解决的问题。为什么? 这实际上是农产品消费大市场与农产品生产小规模之间矛盾和对接问题。作为生产者,农民熟悉耕种的土地,知道它的品性,可以对症下药。可是,作为经营者,要把生产出的产品拿到市场并换回货币,农民却不知道市场的品性,不知道行情变化,不知道消费者在哪儿。实际上,这也不能完全责怪农民,就像工厂产品积压不能

责怪工人一样,农民首先是生产者,产品销售需要专门的营销公司来承担。如果要求农民既要将产品生产出来还要销售出去,不仅是一家一户的小规模不能完成的,就是在美国等发达国家内生产规模比较大的农场,其农产品的销售也是由农业公司或供销合作社完成的,生产者并不直接参与市场销售^[8]。我国农业正处于转型期,市场经济并不完善,农业运销服务体系脱节,从事农业生产特别是特色林果生产的生产者还需要面对市场,推销产品。这无疑是在过高估计了农民的市场竞争意识和应变能力,拔苗助长,结果使农民吃了不少苦头,各地都程度不同地出现焚毁果园等极端情况。

特色林果产品虽然具有很强的地域特征,不可能出现全国性的供大于求的局面,但由于产地集中和消费者分散,也可能出现产区供过于求,产品销售价低等问题。攀西地区特色水果产业发展虽然起步比较早,也成立了以攀枝花市大祥果品公司和锐化果品公司为龙头的攀枝花市果品商会,负责对外销售工作,仅盐边县金河乡就有 70% 的优质芒果是通过锐化公司组织销售的。但该果品商会完全是民间组织,其运作按照市场经济原则,以利润最大化为追求目标,难以按照“公司+农户+市场”的模式并以各种保护价格的形式让农户吃上定心丸,只能随行就市组织销售。一方面,由于特色水果生产农户比较多,产品质量不好控制,公司只能收购市场认可的优质果,非优质果的销售始终困扰农户。另一方面,区域性特色水果市场常未形成,运销公司上门收购,不仅加大运销费用,也使生产者处于市场信息不知情的地位并弱化了生产者讨价还价的能力。

3 建议

1. 继续发挥科研院校的技术服务和支撑作用

从 20 世纪 80 年代开始,四川省科学技术协会及四川省立体农业研究所就开始在米易县进行农业结构调整和立体农业开发模式的探索,取得积极成效。到目前为止,四川省立体农业研究所的重点工作区域还是攀西地区特色农业资源的开发。为配合攀西南亚热带作物的发展,华南热带农业大学和中国农学会又在攀西设立了函授站并培养了许多从事南亚热带作物开发的农村技术能人,已有 100 多名农民从函授站毕业,大部分成为当地的技术能人^[3]。同时,中国科学院成都山地所、四川省农科院、中国

林科院昆明所等,也在攀西地区从事特色生物资源调查、产品开发和新品种引进试点工作,为提升当地农业地位和农村劳动者劳动技能作出了极大贡献。但是,受交通运输条件限制、农民素质、科研成功考核指标等多因素的影响,技术辐射范围和领域主要集中在安宁河流域的汉族居住区,这些区域耕作技术非常先进、结构调整也很成功,农村人口素质也有很大提高,农民收入增长快。但是远离技术辐射区域的中高山区、深山区和少数民族地区,所接受的技术服务非常有限,农民信息来源渠道单一,农业生产水平低,特色产业发展困难。而这些地区又恰恰是退耕还林重点区域、特色生物资源最丰富的地区,结构调整的空间大、特色产品的安全程度高,是攀西特色资源开发的重点区域。

发挥科研院所的技术支撑和扶持优势。根据攀西特色农业资源分布特点,制订特色农业资源开发的区域规划和农户技能提高规划,在巩固已有技术服务优势同时,重点支持几个典型龙头企业及生产基地建设,如中国农学会和四川省立体农业研究所不仅建立了攀西函授站,还重点为攀枝花市西区优质芒果生产基地、东区阿暑达干热河谷农业科技园区和米易县优质生态枇杷示范区提供技术服务支撑和市场信息服务以及运作机制的研究,目前正在帮助二滩库区发展1 333 hm² 枇杷基地工程,将农业技术服务领域推向了区内不发达的少数民族农区。

技术扶持要与当前生态环境工程特别是退耕还林工程相结合,针对攀西地区退耕还林工程还林树种和林种结构,结合区域发展规划,提供技术支持。重点是为贫困乡村的贫困农户提供技术支持,包括枇杷栽培管理技术、芒果嫁接和改造技术,以促进两大特色水果产业的发展,使其做大做强。

2. 依托农村专业技术协会和商会的技术服务功能

农村专业技术协会是由从事农业生产和经营的农民在自愿基础上按照业缘关系组织起来的一种技术经济合作组织,是农村技术推广和农业社会化服务体系的重要组成部分。它以农民为主题,以农村能工巧匠、农民技术能手为基础,以农村科技示范户、专业户为骨干,以科研院所和科技专家为后盾,以发展农村经济、增加农民收入为目标,在农村地区具有广泛的影响力,是特色水果产业发展的重要力量。

攀西地区农村专业技术协会发展基础好,仅攀

枝花市就有各类协会 219 个,市级水果商会 1 个,有个体会员 2 万多人,团体会员数百个,通过“协会+基地+农户+市场”“商会+公司+基地+农户”等组织模式,促进了攀枝花市农业产业基地的建设和特色作物品种改良,加快了农村经济的发展。例如,攀枝花市芒果协会无偿为会员提供芒果嫁接技术和优质穗条,使境内 30% 芒果种植户的品种得到改良;水果商会则组织鲜果外销,解决农户的市场后顾之忧。由于协会成员的农民背景,协会在为农民提供服务时具有一种天然的亲和力,农民容易接受和理解。而且,协会负责人大部分为农村成功人士,生产规模大,示范效应好,对农民的影响力和号召力大。通过协会为农户提供技术和市场服务,还可以减少技术推广成本,节约经费开支。

发挥农村专业技术协会和商会的服务功能,政府应该给予协会一个宽松的工作环境,从制度上保证协会正常运行,帮助协会提高技术水平和服务水平,使能够正常为农户提供技术和市场服务。鉴于目前农业技术推广机构存在知识老化、人员少、经费不足等问题,可以下放一部分技术推广工作给农业技术协会和商会等,发挥协会在技术推广中的优势,促进区域农业特色资源的开发和特色产业的发展壮大。

3. 改革、充实和完善政府农业技术推广机构

政府农业技术推广机构是农业技术推广服务体系的主体,是特色水果产业发展壮大的必要前提条件。为此,农业推广机构的完善和充实应该重点在乡镇、难点也在乡镇。要根据特色农业资源开发区域发展规划对乡镇级农技推广机构进行改革,在县级区域内建立区域农技站。所谓区域农技站是指县级推广单位派出的根据县级农业经济区域设置的跨乡镇的公益性农技推广机构。区域站的建立可以改变以往乡镇农技站小而全、力量单薄等弊端,促进农业特色资源开发,推进农业结构优化调整。同时,要优化农技推广机构的服务职能。将农业其他专业与现有农技站职能合并至区域农技站,成为能够对农民进行综合服务的推广机构,由以前狭隘的农技推广变为广义的农技推广,并使之成为其他进行有偿农技服务团体(企业)的监督管理机构。对区域农技站进行信息化建设,将区域站建成放大的窗口、扩展的平台、延伸的网络,把农技推广体系建设成为农业信息体系,将政府、科研单位、龙头企业、批发市场、中介组织、种养大户、农机大户、乡镇农村联结起来,

提高信息的时效性、准确性、权威性。

4. 进一步加强龙头企业的带动作用,扩大生产基地建设

在攀西地区特色水果产业的开发中,涌现出了许多发展模式,如“特色水果生产经营企业+基地+农户”、“科研机构技术支持+基地+公司+农户”等等。各种形式的龙头企业发挥了特色水果生产与市场销售之间的桥梁作用,生产基地建设的示范作用和带头作用。以攀枝花市盐边县金河乡芒果生产基地建成为例,来说明龙头企业的带动作用。20世纪90年代末期,有一个名为钟方祥的年轻人,利用多年积蓄成立了攀枝花市锐华公司,从事特色水果种植和畜产养殖,并承包了金河乡100 hm²荒山和退耕还林坡地,栽植了33.3 hm²芒果和20 hm²枇杷,仅2000年采摘芒果数十吨,注册了二滩牌金河芒果商标。紧接着,全乡4个村10个村民小组数百农户逐步栽植芒果,面积发展到467 hm²。到2003年为止,金河沟两岸全部种植芒果和其他经济林木,玉米等农作物全部退出耕地,农户自动完成了农业产业结构调整,形成了远近闻名的金河芒果沟。在该基地的形成过程中,锐华公司并没有与农户签订任何合约,要求农户种植芒果,政府也没有强制农民必须种植芒果,农民是被锐华公司的示范效应带动起来的。农民质朴地认为,锐华公司可以在地力较差的荒地上种出芒果并卖上好价钱,自己利用地力好的坡耕地栽种芒果,产出一定更高;锐华公司能够把产品卖出去,我们守着锐华还能卖不出去。期间,锐华公司利用自己的技术优势,帮助农民嫁接穗条、指导农民施肥用药和疏花、疏果、套袋,为贫困农户提供优质种苗,收购农户生产的优质果。这样,全乡70%农户栽植的芒果为优质晚熟品种,其产品也全部被锐华公司收入并对外销售。本案例说明,龙头企业在特色产业基地建设和产业发展壮大中具有十分重要的带头作用,同时解决了农户个体生产面临的技术和市场双约束,这是任何行政命令无法取得,应该继续发挥龙头企业的作用,以促进特色产业的发展壮大。

目前,攀西地区从事特色农业资源开发的龙头企业比较多,进入省级龙头企业的单位就有6家,分别是米易糖业股份有限公司、攀枝花市大祥果品开发有限责任公司、攀枝花市盐边县万富行农业资源开发农场、四川省宁南县蚕茧公司、攀枝花市宇森酒业有限责任公司和西昌明日风园艺有限责任公司,

还有许多市级和州级龙头企业,因而特色产业的开发具有一定的社会资源优势。

龙头企业作用的发挥并不是无限的,农业弱质产业性质决定了龙头企业经营的艰难,特色水果开发同样如此。为更好地让龙头企业对个体经营提供技术市场支持,政府为龙头企业发展提供宽松制度环境和政策支持也是十分重要的。为此,要鼓励民间资本、工商资本和外商投资开发特色农业;扶持农产品专业批发市场、农贸综合市场、农民购销组织等,引导成为龙头企业;对龙头企业实行税收、用地、贷款等优惠政策,鼓励龙头企业的发展壮大;积极帮助龙头企业申报国家、省级产业化龙头企业,支持龙头企业的发展壮大;研究探讨龙头企业与农户之间的利益连接机制;等等。

参考文献(References):

- [1] Li Xiaojian. The Role of rural household behavior in economic development of less developed rural area: A case study of western Henan mountainous and hilly Region, China[J]. *Acta Geographica Sinica*. 2002, 57(4):459~468. [李小建. 欠发达农区经济发展中的农户行为—以豫西山地丘陵区为例[J]. 地理学报. 2002, 57(4): 459~468.]
- [2] Sichuan Statistic Bureau. Sichuan Statistic Yearbook[M]. Beijing: Chinese Statistic Press. 2001, 3, 265, 266. [四川省统计局. 2001 四川省统计年鉴[M]. 北京: 中国统计出版社. 2001, 3, 265, 266.]
- [3] Lu Liangsu, Liu Zhicheng. Exploration and Prospect of the Comprehensive Agricultural Development in Western China[M]. Beijing: Chinese Agriculture Press. 1999, 6~15. [卢良恕. 刘志澄. 中国西部农业综合开发探索与展望[M]. 北京: 中国农业出版社. 1999, 6~15.]
- [4] Sichuan Population Census Office. Population Census Report[M]. Beijing: Chinese Statistic Press. 2002, 368~379. [四川省人口普查办公室. 四川省2000年人口普查资料[M]. 北京: 中国统计出版社. 2002, 368~379.]
- [5] Peng Keshan. Exploration on the regional development model and its mechanism in the process of implementation on converting steep cropland to forestland[J]. *Forestry economics*. 2003, 6: 36~37. [彭珂珊. 退耕还林还草地区县域发展模式与内在机制初探[J]. 林业经济, 2003, 6: 36~37.]
- [6] G.M.Meier. Leading Issues in Economic Development (5th Edition). Oxford University Press. 1995, 124.
- [7] Xu Xiuli et al. On agricultural technology policies with orientation of supporting the improvement of farmer's subsistence[J]. *Chinese Rural Economy*, 2003, 12: 4~11. [徐秀丽, 等. 农业科技政策应以支持农民省级改善为导向[J]. 中国农村经济, 2003, 12: 4~11.]
- [8] Zhao Huifeng et al. Analysis on pattern of agro-company development[J]. *Agriculture economic Problems*. 2002(2): 60~63. [赵慧峰, 等. 国外农业产业化经营组织模式分析[J]. 农业经济问题. 2002, 2: 60~63.]

Issues on Development of the Forest-fruit Industry Panzhuhua-Xichang Zone

SHEN Maoying^{1,2}

(1. *Chengdu Institute of Mountain Hazards & Development, Chinese Academy of Sciences & Ministry of Water Conservancy, Chengdu 610041, China*; 2. *Sichuan Academy of Social Sciences, Chengdu 610041*)

Abstract: Development of the native biologic resources in Panzhuhua-Xichang zone has being gradually become the main strategy boosting its regional economic development. This article, focusing on the specific fruit industry, points that the main constraints facing by the fruit-industry development are from technology and marketing-system. Many factors contribute to these two constraints, which are low human-capital in education, small scale of household management, lack of delivery channel between household production and marketing-demand as well as the low efficiency of technical service-system. Then forward some recommendations.

Key words: forestry-fruit industry; constraints; causes; recommendations