

菏泽反季芍药切花香飘全国

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军 郭卫东

“维士与女，伊其将谗，赠之以芍药。”这是《诗经·郑风·溱洧》中留下的诗句。

自古以来，芍药便是“爱情之花”。近年来，随着人们消费水平和审美能力的提高，芍药鲜切花市场规模逐渐扩大，这为芍药产业化发展提供了机遇，“互联网+”又为这一产业发展插上了“翅膀”。菏泽作为我国芍药鲜切花的主产地，从春节至“三八”妇女节前后将有20万枝反季节芍药鲜切花销往全国各地，为人们送去美好祝愿。

8万支芍药鲜切花次第上市

2月16日上午，在位于牡丹区皇镇街道的芍瀚花卉有限公司，9座反季节催花芍药大棚一字排开，显得格外壮观。

大棚内，一株株反季节催花芍药叶片流翠、含苞待放，“吟咏”着属于中国人的浪漫。

几名女工正在进行芍药切花。只见她们左手扶着花蕾，右手用剪刀在花枝上一剪，一枝芍药便切了下来。记者注意到，她们的手中都持着一根木棍，那是衡量花枝长短的“标尺”，确保切下的芍药花枝长短一致。

值得注意的是，这些女工切花时都是选择含苞待放的。“芍药鲜切花，要选择芍药花蕾成熟但是尚未开放的时候，一旦开放，价值就大大降低了。”一名女工对记者说。

“我们共有9座催花大棚，可产芍药切花8万枝，产品销往全国各地，并出口到海外。”芍瀚花卉有限公

司有关负责人介绍，“对我们来说，天天都是节日，每天都有芍药鲜切花通过快递物流发往客户的手中。”

剪切、整理、打捆、包装、发货，一枝枝芍药从田间地头走向大邑都市需要经过一系列程序。在这个过程中，芍药的价值也完成了一次次升华。一枝枝娇艳欲滴的芍药切花，通过互联网电商平台“飞”向全国各地。

据牡丹区皇镇街道党工委副书记穆静介绍，皇镇街道依托种植专业村规划了万亩牡丹、芍药种植基地。为了让牡丹、芍药种植户实现种植、销售多元化，当地聘请专业人士，培养出两百余名“土味”主播。在销售方式上，实现了传统销售与线上销售的有效结合。为确保种植户利益最大化，有效解决他们在物流中遇到的难题，政府与快递公司达成了战略合作协议，通过一系列举措使当地牡丹、芍药蜚声遐迩。



一名女工在反季节催花芍药大棚内手拿剪刀和“标尺”进行切花。

“山东大芍药”名声在外

一枝芍药从《诗经》中走来，随时光荏苒，香飘千年。

芍药栽培历史悠久，花大色艳、妩媚多姿，故名“娇客”；它花开春末，犹如春天最后一杯美酒，故名“梦尾春”。菏泽种植芍药始于隋唐时期。唐朝诗人卢储有诗《官舍迎内子有庭花开》：“芍药斩新栽，当庭数朵开。东风与拘束，留待细君来。”描述的是卢

储登科后在院中种了芍药，只为迎接妻子的到来。

如今，随着科技的发展和人们消费的需要，芍药也走入鲜切花的行列。今年春节期间，年宵花销售火爆，催花牡丹受到人们热捧，作为催花牡丹的“姐妹”，芍药鲜切花一经上市便被抢购一空。因菏泽芍药枝繁叶茂、花朵硕大、色艳形美，被外地客

商亲切地称为“山东大芍药”。与进口芍药相比，菏泽芍药鲜切花的性价比更高。随着物流的迅速发展，芍药鲜切花的新鲜度更易保证。

“几天前一个外地的朋友给我打电话，说在一家花店见到了菏泽的芍药鲜切花，一枝大约80-100元。”菏泽花王牡丹产业园负责人赵文双说。

“互联网+”为产业发展插上“翅膀”

芍药鲜切花市场规模逐渐扩大，为菏泽芍药产业化发展提供了机遇，而“互联网+”给这一产业发展插上了“翅膀”。

记者从菏泽市牡丹发展服务中心了解到，从今年春节至“三八”妇女节前后，将有20万支菏泽芍药鲜切花通过邮政、顺丰、德邦等多家快递公司，“飞”向北京、上海、广州、昆明、武汉等大型花卉批发市场，输送到全国各地。其中，上海市场的需求量最大，占到总销量的60%左右。

据统计，今年我市规模化(1000盆以上)反季节催花芍药基地种植芍药约

3.24万盆，切花量在14.5万枝左右。”菏泽市牡丹发展服务中心副主任刘继国介绍。

菏泽芍药鲜切花实现规模化反季节生产，源于一代又一代业内人士持之以恒的技术革新，使本地芍药鲜切花得到了更多消费者的认可。“在以往的春节、情人节、‘三八’妇女节，市场上的芍药鲜切花大多是进口的，通过近几年的创新发展，菏泽着实给‘国货’争了口气。”赵文双说，“每盆芍药能收5至7支鲜切花，相比夏季，催花芍药技术要求更高，市场对催花芍药的品质要求也很

高，不过客户对我们的芍药切花很满意，说明我们在芍药切花技术革新方面的付出是值得的。”

截至目前，菏泽芍药种植面积发展到30000亩，拥有八大色系、600余个品种。其中，适宜切花的品种30余个，有莎拉、荷兰红、巴茨拉、珊瑚、嘉年华、费罗明、富士、艾丽等。菏泽已成为全国栽培面积最大、品种最多的芍药鲜切花生产基地。

从“田野”到“顶流”，从“花开花落二十日”到“花开遂人愿”……在菏泽，牡丹和芍药不仅是自然之花，更已成为“科技之花”。



芍药鲜切花要经过剪切、整理、打捆、包装等多道工序。