

# 芍药鲜切花产业“方兴未艾”

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军



年来春色妙无穷,芍药今朝又破红。2023年5月,将写入菏泽芍药产业发展的史册。

这个5月,菏泽花事繁盛,芍药成了“当家花旦”。一枝枝、一束束、一车车菏泽芍药鲜切花,乘着“互联网+”和现代物流的快车,输往九州大地,进入千家万户。

每一次精彩的“蝶变”,人们最关注的莫过于“化蛹为蝶”的精彩瞬间。而菏泽芍药鲜切花,从田野到都市、从“寂寞”到“顶流”的发展历程,就是一次次“化蛹为蝶”的精彩蝶变。

## 销量突破亿枝大关

“目前,菏泽芍药鲜切花加工、销售工作渐入尾声,销量突破了亿枝大关。”5月23日,菏泽市牡丹发展服务中心副主任刘继国在接受记者采访时说。

也许,若干年后在书写菏泽芍药产业发展史的时候,2023年5月将留下浓墨重彩的一笔。这个5月,菏泽花事繁盛,芍药成了“当家花旦”。

“芍药被称为‘五月花神’,我们变成了‘花奴’。”菏泽百艺牡丹园艺有限公司总经理郝海雷用“花奴”来调侃自己。虽然累,但眼看着每天销售的芍药数量不断增加,高峰期日出货超15万枝,他无比开心。

“畅销”“供不应求”……在了解今年的市场行情时,多数业内人士吐露出喜悦的心情,甚至有经销商面临着幸福的烦恼:“缺货,芍药现在不够卖”。与其他地区的芍药鲜切花相比,菏泽芍药鲜切花因枝繁叶茂、花朵硕大、色艳形美,被人们称为“山东大芍药”。“今年芍药鲜切花市场行情比往年好了百倍,所有的品种,无论是国产的还是进口的都销售一空。我们圈内,到处都是寻找货源的。”菏泽牡丹芍药鲜切花协会会长周长玉说,“拥抱鲜花经济,共享美好生活,是芍药从业人员的共同目



▲精选切花芍药。

▲冷库内加工鲜切花。

标。菏泽芍药鲜切花的知名度很高,一说‘山东大芍药’,就是指的菏泽芍药。”

“牡丹区芍药种植有1000多年历史,经过多年发展,目前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。芍药栽植主要分布在黄堍镇、都司镇、牡丹街道办事处、皇镇街道办事处等镇街,精品观赏芍药面积约7000余亩,有八大色系、600多个品种。”牡丹区是菏泽芍药产业发展的主战场,牡丹区林业局局长侯兆伦告诉记者,“去年全区切花芍药年产量在6000万枝左右,占到国内芍药鲜切花市场份额的一半以上,销售总额在3亿元左右。今年春节期间,牡丹区反季节催花芍药鲜切花首次大量供应市场,产品供不应求,成为花卉产业新的增长点。”

花儿为什么这样红?侯兆伦给出自己的答案:“牡丹区自然条件优越,属暖温带季风大陆性气候,气候温和,光照充足,热量丰富,四季分明,雨热同季,适宜牡丹芍药等花卉生长;交通便利,‘十’字交汇的铁路大动脉,‘米’字型分布的密集高速公路,已经开通运营的机场、高铁,形成了便利的物流网络。”

## 芍药鲜切花的“蝶变”之路

每一次精彩的“蝶变”,人们最关注的莫过于“化蛹为蝶”的精彩瞬间,而常常忽视其背后的艰难蜕变。那是一场需要用耐心和努力去“破茧”的艰难

蜕变。而菏泽芍药鲜切花从“寂寞”到“顶流”的发展历程,就是一次“化蛹为蝶”的精彩蝶变。

“在技术上,我认为菏泽芍药鲜切花目前已经可以实现全年供应。”菏泽市牡丹发展服务中心副主任刘继国说。成如容易却艰辛,从应季上市到全年供应,菏泽芍药鲜切花走过了不平凡的路。

“根据传统习惯,大田芍药一般在4—5月份开始采切供应市场。‘春节’‘情人节’市场前景广阔、经济效益高,但受自然条件限制,一直被进口芍药鲜切花占据。”牡丹区林业局局长侯兆伦告诉记者,为填补国内市场空白,2018年、2019年菏泽部分花农开始摸索进行芍药反季节催花试验。菏泽花农虽然在牡丹催花技术上积累了丰富的经验,但对于草本植物的芍药催花却经验较少。牡丹大约在谷雨前后开放,而芍药是夏花,一般在“五一”前后开放。越晚开的花,需要的积温越高,相应地在温室待的时间就越长,相较于牡丹要长多久却无人知晓,因此催花技术难度更大。

“花开之路并非一帆风顺,试验第一年催花大棚内突发灰霉病,花朵损失率达90%。”侯兆伦回忆,“牡丹区林业局收到信息后,选派技术人员现场调研,发现温室大棚封闭性强,芍药自身的水汽不易散发出去,致使棚内湿度较高。另外,芍药喜温、喜光,必须保持棚内温度,故只能通过中午这段时间打开顶棚,散发部分水汽,远远

“我们不惜代价从世界各地引进比较前沿的、有市场竞争力的品种,比如蚀刻鲑鱼、帕斯优雅,成本非常高,但是为了获得较强的市场竞争力,我们不惜斥巨资去世界各地搜集种苗。”郝海雷表示,为了延长芍药销售周期,同一个热销品种他们会采取露天大田、大棚种植、覆膜种植三种不同的模式进行培育。

网络时代,渠道为王。“积极鼓励企业进行电商销售,扩大线上渠道,种植户除在淘宝、天猫、京东等几大平台开店销售外,还通过直播、微信小程序、抖音和快手App、社区团购、微商等方式进入线上销售。我们组织举办了‘云销芍药花’‘芍药云上插花’等直播活动。目前,已有多家企业与国内最大的日常鲜花订阅公司‘上海花加’合作,在其874家直营花店上架销售,市场占有率持续攀升。”近日,在“牡丹之都·花样菏泽”主题系列之芍药产业新闻发布会上,牡丹区副区长郑巧玲介绍。

芍药是中国栽培历史最悠久的花卉之一,古代男女交往常以芍药互赠。芍药能否像牡丹那样“一花多用”,开发出更多的衍生产品呢?郑巧玲表示,今后,牡丹区将继续加大扶持力度,围绕企业需求做好服务保障,推动芍药向鲜切花、年宵花、深加工等产业转型升级,打造“菏泽大芍药”地域品牌,推动芍药产业快速发展。

“今年芍药鲜切花热销,我觉得这是产业发展的‘风口’和机遇。”周长玉说,随着大家消费的升级,对鲜花的消费量会越来越大,市场需求量越来越大。

从发展优势上看,菏泽芍药兼具天时、地利、人和,发展后劲大前景好。从市场容量来看,国际国内两个市场巨大,菏泽芍药鲜切花产量远不能满足市场需求。今年花季,不少地方的芍药纷纷运到菏泽,从菏泽再销售到全国各地,菏泽芍药“买全国、卖全国”的产业中心地位初步形成,发展前景看好。

刘继国介绍,下一步,将加大对菏泽芍药鲜切花的宣传力,创立菏泽芍药品牌;积极引导菏泽牡丹芍药鲜切花协会树立标准意识,严格按照生产规程进行切花生产;积极引导花农、公司加强行业自律意识,以产品规格确定合理的市场定价,禁止相互压价、恶性竞争,以维护芍药鲜切花市场秩序,确保菏泽芍药鲜切花产业健康、持续发展。

达不到自身生长所需的适宜湿度,从而致使发病。”接下来,牡丹区林业局积极同中国农科院、北京林业大学、西北农林科技大学、菏泽学院等科研机构、高校进行对接,在次年的双盲对照试验中,通过改装取暖设备、加装除湿机、放置干燥剂等举措,把棚内湿度控制在50%—60%之间,终于使芍药花在春节期间绽放。

“失败是成功的亲娘。”这是电视连续剧《士兵突击》中的一句台词。“到2022年春节,切花芍药一出圃便直接与北京、昆明、广州、武汉等国内较大的花卉市场对接,供不应求,一销而空。”侯兆伦说,“反季节芍药切花成功上市,是牡丹区芍药鲜切花的一项重大突破,不仅延长了产业链条,还为芍药鲜切花全年供应提供了技术保障。”

山东盛世荷花智慧农业有限公司总经理助理马效惊介绍,加工芍药鲜切花的一大难点是及时低温储存。从大田切下后,芍药需要在最短的时间内进入冷库,如果无法去掉“田间热”,芍药在冷库里依然会开花。“我们找政府部门协调建起了12000立方米的冷库,去年我们还进行了全冷链设施的完善,做到芍药鲜切花从采切、分级、预处理包装全冷链操作处理,把芍药瓶插期延长了一天。”马效惊说。

## 芍药鲜切花产业“方兴未艾”

今年菏泽芍药鲜切花为什么这么火?“关键在于市场需求!”刘继国简捷地说。市场经济条件下,客户需求决定着一个行业能走多远。