

如何让牡丹插花“香飘”寻常百姓家? 专家建议——

利用“温度差” 拉长“切花季”

16日,省首届牡丹插花花艺大赛在我市神州牡丹园四季展厅举行,吸引了来自全省的插花大师及爱好者现场创作。目前,百合、玫瑰、康乃馨等花卉的插花,早已进入人们的日常生活中,而牡丹插花仅在大型的花事、赛事中才能见到,牡丹插花如何才能走入普通百姓家?

1 牡丹插花市场前景渐广

神州牡丹园负责人付正林介绍,牡丹插花历史悠久,早在宋朝,洛阳就有家家户户插牡丹的习俗,每逢牡丹花开时,商贩挑着装着牡丹切花的担子,到集市上出售。

市园林专家晋万有介绍,目前,我市的牡丹插花大多仅出现在大型节会上,如每年牡丹文化节期间,一些牡丹观赏园举办牡丹插花花艺展或插花花艺大赛等。

2008年,我市的牡丹插花成为北京奥运会宾馆及餐厅的装饰用花,声名鹊起。近年来,随着我国国际化程度越来越高,承办的大型赛事、活动也越来越多,寓意富贵、高雅的牡丹插花成为这些大型活动装饰用花的新宠,市场对牡丹插花的需求量也越来越大。

市牡丹开发管理办公室相关负责人说,目前,我市牡丹产业的发展需朝三个方向发展:一是“地里长的”,即大田牡丹;二是“可移动的”,即盆栽牡丹;三是“放在家的”,即插花牡丹。插花牡丹更轻便,艺术含量更高,观赏价值也更大,因此具有良好的市场发展前景。



插花大师在省首届牡丹插花花艺大赛上表演

2 材料少、成本高成瓶颈

目前,具有较广阔市场前景的插花牡丹没能在市场上普及,很大程度是因为牡丹切花原材料有限、插花成本高。

业内人士介绍,插花牡丹所需的原材料是牡丹切花。玫瑰、康乃馨等属于草本植物,在一般情况下,一年可开花多次,只要温度适宜,采摘一茬后,会紧接着生长、开花。而牡丹属于木本植物,一般种下后3年至5年才能开花,切花采摘后,需要2年至3年才能重新开花。因此,受开花、采摘周期长等因素影响,牡丹切花的供应量有限。

此外,牡丹花期较短,如果想实现本地牡丹切花全年供应,催花技术及冷藏保鲜技术就不可或缺。目前我市的牡丹切花,需在采花季及时集中采摘后,经过冲洗、消毒、药物处理、花瓣处理、封箱等多道程序,才能够保存160天,这无疑提升了切花的成本;而反季节使用盆栽牡丹作为切花,会进一步增加成本。

3 打造牡丹切花基地是关键

市牡丹办相关负责人介绍,目前,我市牡丹切花基地总面积2000亩左右,打造牡丹切花基地,实现规模化生产,可在一定程度上打破成本高、供应量有限的瓶颈。

“2008年,神州牡丹园开始尝试打造牡丹切花基地,已建成牡丹切花基地1000亩左右,涉及牡丹品种20余个。”付正林说,目前,该基地的牡丹切花年产量为100余万枝,到2015年前后,可达到丰产期,每亩地年产量可达1万枝。但市场对牡丹切花的需求量日渐增加,现有牡丹切花基地的产能恐怕难以满足市场需求。

业内人士建议,有实力的牡丹企业在打造本地牡丹切花基地的基础上,可利用“纬度差、温度差”,在全国主要牡丹生长区域同时打造牡丹切花基地。例如,在我国适宜牡丹生长区域,从南到北建立牡丹切花基地,由于温度不同,南部牡丹切花基地的花开花期会提前至3月,东北等北部基地的花开花期可推迟至7

月下旬。这样可实现从南至北依次采摘牡丹切花,将目前1个月的“切花季”延长到5个月左右。

此外,可利用“海拔差、温度差”来延长牡丹切花的采摘时间,如在本地山区,在海拔800米、1000米、2000米的地方分别建立牡丹切花基地,同样可实现花开不同时,延长“切花季”。由此,牡丹切花的产量可大幅增长,再配以先进的切花冷藏技术,牡丹插花将更加普遍地走进人们的生活中。

本报记者 赵佳/文 陈占举/图



全市农机购置补贴发放工作全面启动 首批6489万元补贴资金已划拨

本报讯(见习记者 白云飞 通讯员 王海林)昨日,从市农机部门获悉,我市争取到2013年首批国家农机购置补贴政策资金6489万元,超过去年全年补贴总和,这将让农民获得更多实惠。目前,这批资金已划拨至各县(市)区,购机补贴发放工作全面启动。

今年,我市推行“差价购机、县级结算、兑付到企业”的结算方式:农户购机可直接享受优惠价,差额补贴部分由县级财政直接拨付至农机企业。

据介绍,在补贴标准方面,我市将延续定额补贴模式,同一档次、同一档次的农业机械在省域内实行统一的补贴标准。其中,单机补贴限额原则上不超过5万元;挤奶机械、烘干机单机补贴限额可提高到12万元;73.6千瓦(约合100马力)以上大型拖拉机、大型联合收割机单机补贴限额可提高到15万元。

根据省农机购置补贴方案,我市下辖的9个县(市)全部被纳入丘陵山区县补贴范围,手扶拖拉机、微耕机等小型农机仍将被列入补贴范围。市农机补贴部门有关负责人说,农民凭借个人身份证和村委会证明,农民专业合作社凭工商部门颁发的农民专业合作社法人营业执照,向乡镇或直接向县级农机管理部门提出申请。

暴跌之后弱势反弹



受投资者逢低买盘的提振,纽约商品交易所黄金期货合约价格16日逆转前两个交易日的下跌走势反弹收高。

当天,纽约商品交易所黄金期货市场交投最活跃的6月黄金期价,比前一交易日上涨26.3美元。(如上图)

市场分析师认为,由于黄金期价已跌至2011年2月以来新低,尽管业界不少人认为黄金已滑入熊市,但仍有一些投机者逢低买入,提振黄金价格当天上涨接近2%。也有交易员认为,从长期来看,黄金作为贵金属对冲通货膨胀的属性不变,应对黄金抱有信心。(据新华社芝加哥4月16日电)

节俭风劲,酒类市场此消彼长起变化—— 高档“不胜寒” 中档渐回暖

眼下,酒类市场销售发生了明显变化:高档白酒销售量价齐跌,中档酒销量在出现短暂下滑之后开始回暖。业内人士表示,“节俭风”为中档酒“刮”来发展契机,酒类从业者可调整产品结构,顺应市场谋发展。

高档酒量价齐跌

记者近日走访我市多家烟酒专营店发现,受“节俭风”影响,不少专营店的茅台、五粮液、剑南春、国窖1573等高档白酒的销售很不景气。酒类经营者均表示,近来公务宴请大幅度减少,高档酒销售受此影响,销量一直下滑。

从事酒类经销的洛阳泰韵商贸有限公司总经理苏要展说,目前公司的高档酒销量大幅下降,与去年同期相比,跌幅达60%。

在西工区一家大型烟酒专营店里,工作人员介绍,与去年同期相比,该店的高档酒销量下降了70%左右,现在仓库仍有不少高档酒库存。高档酒销量的下降也带来了价格下跌。“500毫升装的五粮液,今年过年时每瓶的零售价为1100元左右,现在仅售800元左右。”该工作人员说。

高档酒的批发价也大幅度下降。“茅台去年此时的批发价为每瓶1800元左右,现在为900元左右;五粮液去年此时的批发价为每瓶1100元左右,现在不到800元。”苏要展说。

中档酒销量回升

与高档酒销售受冷落相比,中档酒销售市场异常“活跃”。

泸州老窖特曲洛阳办事处品牌经理靳艳玲介绍,在“节俭风”刚开始推行时,价位在100元至600元的中档酒也略微受到影响,销量普遍下降20%;但近段时间,泸州老窖特曲、汾酒、十八酒坊等中档酒的厂商及经销商纷纷推出优惠活动,中档酒的销量开始回升。

“近段时间,公务宴请用酒需求大幅下降,但婚宴用酒属于刚性需求,受影响不大。”靳艳玲说,因此,不少中档酒的厂商、经销商、零售商瞄准婚宴用酒,不少中档酒品牌推出“买婚宴用酒送品鉴酒或送饮料”的优惠活动。

“与去年同期相比,近段时间中档酒的销量上升了20%至30%。”靳艳玲说。

抱团发展,“腰部”发力

市酒业协会副秘书长朱永刚表示,目前消费者对酒类的消费正从面子消费向理性消费转变,这为我市中档酒扩大销售市场提供了契机。

朱永刚表示,对于一些经营高档酒的专营店来说,

可以尝试调整经营结构,使经营产品丰富化、多样化,提升产品档次、级别;可尝试由传统的白酒经营向红酒、洋酒、白酒等多种酒种融合发展转变;同时可尝试与其他中档酒经营店实现抱团发展、共同取暖。此外,根据我市酒类市场的现状,各酒类经营者可尝试“腰部”发力策略,建议着重销售价位在100元至600元的中等价位酒品。

对于现有的中档酒经营者来说,可通过多种形式开拓市场。中档酒的生产厂家、经销商、零售商可联合推出优惠活动,吸引消费者,同时可推行“下沉”的营销策略,即抓住契机,将品牌推广到乡镇一级的销售市场,拓宽市场。

本报记者 赵佳 实习生 马晨晓

延伸阅读

中档白酒有望成销售主力

春暖花开,以53度飞天茅台为代表的高档白酒市场却没有复苏。记者留意到,近期茅台的价格仍旧在往下走,但市场表现并不尽如人意;与此同时,中档白酒的上市量开始增加,不少厂商开始将自用消费作为转型方向。

去年年初,53度飞天茅台每瓶售价突破2200元,且一瓶难求,但眼下的价格几乎“腰斩”;部分经销商称,如果不要发票,1200元也能卖;一些酒类专卖店的定价则普遍在1400元左右。营业员还表示:“供应充足,一两箱没有问题。”这一价格比今年春节前后又便宜两三百元。此外,五粮液高档产品的销售情况也不容乐观。一名五粮液经销商表示,禁止公款消费、减少铺张浪费的规定影响很大,今年的销量比去年减少了20%至30%。

不过,中档白酒近期开始活跃。3月底,西凤、宋河等白酒品牌纷纷发布消息称,与酒仙网达成战略合作协议,计划通过电子商务将原先的区域酒变成全国酒;4月初,与飞天茅台同样产自茅台镇的黔台酒宣布在10年陈、30年陈、50年陈等高档产品的基础上,推出5年陈的中档产品,售价要比现有产品便宜2/3以上;孔府家酒也提出要“以低度浓香型白酒的特点开拓市场,争取成为全国性品牌”。据了解,这些白酒产品的市场售价普遍在四五百元左右,有些甚至只卖二三百元。(据新华网 www.xinhuanet.com)

节俭风搅动消费市场

春季 建材、家具、家电、家装 家博会

主办: 洛阳日报报业集团 协办: 洛阳红星美凯龙

1元保底价, 买贵最高赔5000元

4月20日

地点: 红星美凯龙广场

为确保消费者在家博会买到实惠的产品, 我们已与参与的建材、家具品牌签订了最低价协议, 本次活动现场订购产品加1元, 可以购买一份最低价保障书, 如发现买贵了, 我们最高赔5000元。

详细细则见商场公告。

服务电话

65915088

地址: 洛阳新区牡丹大道1号(红星美凯龙)

网址: www.lyredstar.com

发送短信“家博会”至18537912234即可报名参与本次活动

南洋·迪克·乌金珍品

品质传承 荣耀人生

全球顶级乌金木家具

地址: 红星美凯龙A馆二楼西厅 电话: 0379-65616881