

“十二五”期间,我市将新发展牡丹种植面积4万亩,年产牡丹鲜切花400万枝 牡丹鲜切花产业腾飞正逢时

牡丹文化节期间,游客争相与各色牡丹留影的场景随处可见,说明雍容华贵的牡丹深受人们喜爱。记者采访发现,近年来,牡丹(芍药)已成为鲜切花市场的新兴花卉。业内人士表示,洛阳牡丹(芍药)鲜切花市场十分广阔,牡丹(芍药)鲜切花将成我市牡丹产业发展的一个重点方向。

牡丹鲜切花种植面积大增

近日,在偃师市首阳山镇郭坟村的牡丹(芍药)鲜切花基地内,在绿叶丛中,点缀着星星点点的红色、白色、黄色、粉色,花农们忙着将已经“绽口”的芍药采摘下来送入冷库。“这批鲜切花将运往云南和美国西雅图。”神州牡丹园负责人说,芍药的花期比牡丹要晚一阵子,牡丹鲜切花已采摘完毕移入冷库保鲜,在5月中旬前,要将这些含苞待放的芍药鲜切花全部采摘下来。

近年来,我市牡丹(芍药)鲜切花产业化发展规模不断扩大,伊滨区、偃师市建立了多个牡丹(芍药)鲜切花基地,品种有30余个,花色以红、粉、黄、白等为主。其中,神州牡丹园在偃师市规划种植了4000亩牡丹(芍药),在全部建成后,该基地将成为全国最大的牡丹(芍药)鲜切花基地。目前,该园已种植牡丹(芍药)1000多亩,年供应牡丹(芍药)鲜切花100万余枝,主要销往北京、上海、广州、云南,并出口欧美牡丹鲜切花市场。

“十二五”期间,我市将新发展牡丹种植面积4万亩,年产牡丹鲜切花400万枝。

一枝花在欧美卖四五十美元

“目前在国外市场上,牡丹(芍药)鲜切花的需求非常大,美国、法国、英国、日本、澳大利亚等是牡丹(芍药)鲜切花的消费大国。”河南科技大学农学院副院长、洛阳牡丹生物学重点实验室主任史国安说,在国际花卉市场上,近年来牡丹(芍药)鲜切花的销量增长幅度已超过月季、



花农正在采摘已“绽口”的芍药

百合等传统鲜切花,其价格也是水涨船高,像在美国西雅图,一枝牡丹鲜切花的零售价格为四五十美元。

不只国外对牡丹(芍药)鲜切花的需求逐年增大,国内的市场需求也在逐渐增大,如今在婚礼、宴会等场合,随处都能见到牡丹(芍药)鲜切花的身影。

“花农种植牡丹(芍药)鲜切花的经济收益也十分可观。”在伊滨区种植了500亩牡丹(芍药)的王红宾给记者算了一笔账,一亩鲜切花基地,丰花期可产8000枝至1万枝鲜切花,目前国内每枝鲜切花的批发价在3元左右,一亩鲜切花基地的年收入为两三万元。

以牡丹为“龙头”带动花卉产业腾飞

史国安说,与其他城市相比,洛阳发展牡丹鲜切花产业具有明显的优势。牡丹在洛阳有悠久的种植历史,而牡丹文化节作为国家级的节会,已有了较大的品牌影响力。

我市地处中原腹地,拥有高速公路、高速铁路等发达便利的交通网络,这也为发展鲜切花产业提供了基础条件。我市在牡丹鲜切花保鲜技术上处于世界领先水平,保鲜期可达200天,从冷库里取出的鲜切花,插入有水的花瓶中,半个小时可盛开。

实现牡丹鲜切花产业的腾飞,还需利用我市发展牡丹产业的优势进行规模化种植,像神州牡丹园目前在偃师的种植基地,采取的是“公司+基地+农户”运营模式,实行规模化种植、集约化管理,将零散花农进行整合。

另外,牡丹(芍药)鲜切花生产初期投入较大,购买种苗、建造冷库、采收保鲜、运输等都要有所投入,很多企业 and 花农在技术不成熟、资金没保证的情况下不敢涉足,因此政府应该出台相关的鼓励扶持措施帮助企业培育市场、开拓市场。相关科研单位也应该与企业合作,丰富鲜切花的种类与颜色,以满足不同的市场需求。

还有业内人士认为,要真正实现“牡丹总领群芳”这一目标,需做大做强牡丹鲜切花产业,并通过牡丹鲜切花这一“龙头”,带动其他花卉产业共同快速发展。

本报记者 戈晓芳 文/图

名词解释

切花

切花通常是指从植物体上剪切下来的花朵、花枝、叶片等的总称。它们为插花的素材,也被称为花材,用于插花或制作花束、花篮、花圈等花卉装饰。



16年前自主创业,以执着和诚信赢得众多客户认可—— “花房姑娘”闯出致富路

“每天看着花圃里生机勃勃的花木,心里别提多高兴了。养花不仅让我走上致富路,而且天天都有好心情。”靠辛勤劳作开创一番事业的张留枝说,创业不容易,只要坚持下去,就会得到回报。

艰难创业 失败不气馁

1997年,张留枝所在的企业由于效益不好,不少职工选择了自主创业。看着别人都找到了人生新方向,张留枝很着急。身为厂里花房的养花工,她手里没有多少创业资金,前途一片渺茫。

一天早晨,当张留枝来到花房上班时,看着眼前的一盆盆鲜花,她突然想到,别的业务咱不懂,养花技术还是掌握一些的,不如尝试自己养花、卖花,这或许能赚到钱。

有了这样的想法,张留枝便将厂里500平方米的花房承包了下来,并到广州等地挑选花木品种。在第一批花木购进之后,每天的大部分时间,她都待在花房

里给花浇水、施肥、修剪枝叶。然而,1997年冬天的一场大雪,把花房的顶棚压垮,许多花木被冻死。

“那一次损失很大,100多盆‘一品红’‘绿萝’‘变叶木’等花木全部死掉,前期投资的1万多元血本无归。”张留枝说,越是遭遇困境,越是不能放弃。第二年,她又购进一批新的花木,重新开始种植。有了之前的教训,这一年,张留枝种植的200余盆花木全部存活下来,并且生长茂盛。

以租代售 诚信树品牌

有了产品,如何推销是个大问题。

起初,张留枝和许多商家一样,将种养的花木交给一些代售商,让他们推着三轮车沿街叫卖。在试了两三个月后,张留枝发现,这样的销售方式不仅卖不出多少产品,而且单品收益也太低。

“必须采取和别人不同的营销模式,

这样才能赢得市场先机。”张留枝说,由于自己在企业中工作过,所以知道一些企业、酒店都需要摆放鲜花,而大多数客户选择的是直接购买盆花回去自行种养。这中间存在一个问题,就是很多人并不了解每种花木的习性,很容易出现花木枯黄甚至死亡现象。如果以租代售,定期到客户那里检查花木的生长情况,在租约到期后,为客户更换新的花木,这样应该能吸引一批顾客。

从1998年下半年开始,张留枝奔波于市内一些高档酒店和大型企业联系租用花木业务。这种租用方式在当时较为新颖,得到不少顾客认可,业务量也随之增加,平均每年的营业额为7万元。

做生意最重要的是诚信。张留枝为每一位客户提供的花木,都是经过长期种养,在确定生长情况良好之后,才交到客户手中。一旦客户种养的花木出现病害,张留枝都直接更换鲜活的花木。

扩大规模 开拓新市场

“从2000年开始,从事花卉种植的商家越来越多,单靠经营这一项业务,以后的利润会越来越薄。”张留枝说,2002年,她又投资2万元在市区开设了一家鲜花店。

在经营规模扩大后,张留枝销售的花木品种有30余种,并在新村花卉市场内租用了4000余平方米的场地当花圃。她说,现在家庭养花的人越来越多,自己的经营思路也在逐步转变。从过去以企事业单位的业务为主,转向个人消费。凡是在店内购买花木的客户,只要在种养过程中遇到问题,店内就会安排技术人员上门服务。由于店内信誉好、服务优,店内的不少客户都是回头客。 本报记者 王蕾



信用卡遭异地盗刷 应在第一时间挂失

近年,信用卡遭异地盗刷的事件屡见不鲜。日前,有网友发帖称,如发现信用卡被异地盗刷,应立即到附近的ATM机或POS机上取现或消费,以留证说明信用卡所在地与盗刷地点的不同。这样的取证方法有效吗?

某国有银行信用卡中心驻洛阳办事处一名工作人员表示,如遇信用卡遭盗刷情况,整个理赔程序需要保险公司、公安机关、银行三方协调,仅凭持卡人单方面举证,银行很难给予认可。“即便去附近银行刷卡或者取现,也不能证明持卡人的‘清白’。”该工作人员说,以此举证并不能排除持卡人与他人串通刷卡的可能。

河南惠人律师事务所律师卫晓明认为,有两种做法可作为主动举证的方法:如遇信用卡发生异地盗刷情况,持卡人可第一时间挂失、冻结卡片,然后持该卡到发卡银行辨别真伪,并拍照或录像;如果持卡人周边没有发卡银行,可到就近的ATM机取现或到正规商户POS机上刷卡交易,并留取影像记录。

业内人士建议,持卡人一旦察觉信用卡被盗刷,最好在第一时间拨打客服电话挂失,因为这是最正规、最有效的方法。拨打客服电话时的录音,可作为警方的断案依据。 本报记者 王子君

“讲文明 树新风”公益广告

为孩子送上一份真情
 为未来奉献一片爱心

洛阳市文明办 洛阳市创建办 洛阳日报报业集团