

雍容娇态本天赐 芳姿永驻赖妙手

洛阳牡丹永生花在台大放异彩

核心提示

春风轻拂杉林溪,牡丹笑迎八方宾。连日来,海拔1600多米的杉林溪热闹异常,来自不同地区的游客,与牡丹同赴一场春天的“约会”。这片平日清幽闲适之地,因为一朵朵盛开的牡丹而平添一份动感和激情。赏毕千姿百态牡丹,来自洛阳的牡丹永生花又让台湾同胞眼界大开,一朵朵“绽放”在玻璃盒内的永生花,将牡丹的观赏魅力再次放大。



洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司执行董事刘金栓(左)向杉林溪游乐事业股份有限公司赠送牡丹永生花



泉炳堂洛阳牡丹永生花受到台湾游客赞许

牡丹永生花推介会举行

在泉炳堂洛阳牡丹永生花推介会上,洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司董事长刘金栓手中捧着一盆牡丹永生花成了耀眼的“明星”。

“首先选择花大色正的牡丹,通过对枝叶和花的剪裁和真空冷冻,对鲜花进行塑形、脱水、保色等处理,就制作出了这盆牡丹永生花,它保持了牡丹盛开时的最佳色泽和状态。”刘金栓向大家介绍了牡丹永生花的主要制作过程。当得知需要30多道工序才能制作一盆牡丹永生花后,在场的台湾同胞纷纷露出惊讶和赞许的目光。

“太精致了,这和开在牡丹园里的牡丹一样美丽。”台湾游客刘月华看着牡丹永生花不住地赞叹。她说,自己是第一次在牡丹园内看到真实的牡丹,已是惊喜不已,牡丹永生花更是让她大开眼界。“离开杉林溪时,我一定要买几盆牡丹永生花,带给亲戚朋友。”刘月华说。

“泉炳堂洛阳牡丹永生花的出现不但延长了牡丹鲜花的生命期,也突破了国内牡丹永生花批量生产的瓶颈,丰富了洛阳牡丹深加工产品,将牡丹的观赏价值更好地转变为经济价值。”洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司执行董事刘金栓介绍。

台湾南投县观光协会秘书萧美瑜说,这款牡丹深加工产品的研发非常成功,将牡丹本身最直接的观赏价值进行了延展和提升,也满足了游客足不出户就能欣赏牡丹风姿的需求。

在展销推介会上,洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司与杉林溪游乐事业股份有限公司达成代销协议,杉林溪游乐事业股份有限公司成为牡丹真花在台代理商,在旗下展馆开设牡丹永生花及其他牡丹特色产品展销区,负责产品的推广和销售,预计年销售额1000万元。此外,南投县安玛莉服饰饰品专营店也与洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司达成口头协议,将利用旗下连锁店,设专柜展示、销售牡丹永生花。



国色竞相绽放,游客流连忘返

赏花游不断升温

本届杉林溪牡丹文化节期间,来自台湾不同地区的赏花游旅行团成为杉林溪游客的主力。据杉林溪游乐事业股份有限公司管理部经理李佑璘介绍,本届文化节开幕至今,杉林溪森林生态度假园客房部每日入住率基本接近饱和,其中以两日游的赏花游团队为主。有时,客房还在整理中,就已有游客在登记等候入住。

赏花游的热潮让杉林溪的客流量不断增加,也让洛阳牡丹的形象不断深入人心。每天,各个旅行社的导游带领游客穿梭在牡丹丛中,他们也成了洛阳牡丹最好的推广者。

家住台北的欧阳明从事导游工作已5年,虽然见

多识广,但本届牡丹文化节也是他第一次亲眼目睹牡丹芳容。欧阳明从小就喜欢美术,对牡丹的认识一直是靠书本,画牡丹也只能临摹书上的插图,因此,看看真实盛开的牡丹是他长久以来的梦想。“花如其名,富贵大气。”这是欧阳明看到牡丹后的第一感觉。

欧阳明还专门查阅洛阳牡丹的相关资料,熟记于心,向游客介绍。从本届文化节开幕至今,他已带了好几个赏花游团队来杉林溪,每一次都会尽可能多地将自己了解到的知识介绍给游客。“洛阳与台湾同根同源,牡丹为两地人民所共同喜爱,作为一名导游,理应为洛阳牡丹和牡丹文化的推广者。”欧阳明说。

本报记者 鲁博文/图

泉炳堂洛阳牡丹永生花——

让“百花之王”常开不败香飘四海

“唯有牡丹真国色,花开时节动京城。”这是古人对牡丹的赞誉。牡丹不仅是中国的传统名花,也是世界上久负盛名的花卉之一,素有“花中之王”的美称,历来被视为富贵、幸福、美好、繁荣的象征。洛阳牡丹历史悠久,深受广大人民喜爱。然而一朵牡丹从含苞到盛放,只有短短半个月。利那芳华凋谢后留给人的总是淡淡的惋惜,让“百花之王”常开不败香飘四海,一直是人们的愿望,但如今这愿望已不再是奢望。

授予:
农业产业化市级龙头企业
洛阳市人民政府
二〇一一年四月

真空冷冻技术应用于牡丹深加工的成功,让洛阳牡丹定格在了最美的时刻,像是一个不可思议的“魔术”,让牡丹说着不老青春,而洛阳泉炳堂天官牡丹科技有限公司董事长刘金栓就是一位会施这项“魔术”的人。



泉炳堂洛阳牡丹永生花参展广州博览会



加工车间内的牡丹永生花成品

让国色牡丹常开不败

刘金栓是土生土长的洛阳人,对于牡丹他有一种特殊的情感,提起牡丹的时候,言语中总是透露着满满的愉悦、从容、自信与骄傲。一直以来他都有一个愿望,就是让牡丹打破“花开花落二十日,一城之人皆若狂”的赏花局限。

“洛阳牡丹享誉海内外,以前游客们只有在特定的时节才能欣赏到牡丹的容姿,后来随着科技的进步,尽管有了催花技术,人们在其他季节也能看到牡丹开花,但由于牡丹的花期短,仍难以天天看到牡丹花的芳

容。”刘金栓说,要是能有一种办法让大家足不出户就欣赏到鲜艳盛开的牡丹,让牡丹天然、生动的姿容天天伴随在人们的衣食住行中,那该有多好。

在这个想法的激励下,2010年刘金栓向河南省轻工学院的相关专业教授拜师学艺并进行合作研发,随后又奔赴西安、山东、浙江等地多方进行设备和技术考察。经过一年多上百次产品试验与实践探索,他运用真空冷冻技术研发出了泉炳堂洛阳牡丹永生花这款牡丹深加工产品。

高科技育出不老牡丹

泉炳堂洛阳牡丹永生花,顾名思义是通过科技手段把牡丹花的姿容长时间留在人间。

从一枝娇艳花大的牡丹上,截取枝、叶、花等材料,通过真空冷冻技术,把这些材料放在温度、湿度、冷冻、负压适合的特定环境下,对材料进行升华脱水、定型、保色、储存、制作,最后进行包装,经过30多道工序,一朵鲜活的牡丹永生花就展现在我们眼前。

虽然距离今年的牡丹文化节开幕还有一段时间,但泉炳堂洛阳牡丹永生花的生产车间内,已是花的海洋。这里的“姚黄”“魏紫”等本土牡丹,以及“花竞”“花王”等日本牡丹仿佛被施了魔法,已经提前争奇斗艳。

“只要排除空气的直面氧化、不受太

阳的高温辐射,泉炳堂洛阳牡丹永生花就可以保持娇姿长达两年之久。”刘金栓说,永生花产品自上世纪在德国问世后,就一直受到西方国家白领阶层和上流消费者们的追捧。目前日本市场上永生花同样非常畅销,每年需求量至少在1亿朵以上。

现在国内市场上也有不少商家开始开发永生花产品,但多以玫瑰、康乃馨等为主,牡丹永生花极少。之前山东牡丹产地也有个别企业在尝试研发牡丹永生花,但是受传统的手工式生产等技术条件的限制,产品供应量较少。而泉炳堂洛阳牡丹永生花是将真空冷冻技术运用于其生产上,32小时就能生产出数千朵牡丹永生花,不仅产量大,且色泽更加娇艳。

洛阳牡丹永生花市场受热捧

为了尽快地把科技成果转化为生产力,2012年刘金栓就带着刚刚试生产成功的洛阳牡丹永生花,参加了东盟博览会。会上,牡丹永生花的芳姿吸引了国内外牡丹爱好者的眼光,随即刘金栓就拿到了制作5万朵牡丹永生花的订单,每朵售价为500元人民币左右。

2013年9月,刘金栓再次带着他的洛阳牡丹永生花来到了广州博览会上。洛阳牡丹永生花现场,观众对洛阳牡丹永生花

赞叹不已。“那些牡丹花是怎么做的?是直接摘下来就风干吗?”一位来自台湾的商人,边问边不时低头闻一下花香。

“当然不是了,这些花朵和枝叶都是在每年4月牡丹盛开时节采摘下来的。运用现代真空冷冻技术加工制作而成,其花色、花形、花貌、花韵均保持牡丹鲜活生命姿态,洛阳牡丹永生花不仅克服了牡丹鲜花不能长期保存的缺陷,还融汇了中国插花艺术和中国国画艺术,具

有很好的观赏价值。”听完刘金栓的讲解,台湾商人对于洛阳牡丹永生花赞不绝口,当即购买四套带回台湾,并表达了想成为泉炳堂洛阳牡丹永生花台湾总代理的意愿。

去年牡丹文化节前,泉炳堂洛阳牡丹永生花正式投产,一年内泉炳堂洛阳牡丹永生花远销到了北京、广州、香港等城市,并给刘金栓带来了数百万元的收入。

拉长牡丹产业链助推经济发展

泉炳堂牡丹永生花的良好市场前景,让刘金栓有了更远大的目标,他希望通过他的努力,能让洛阳牡丹永远在全世界各地四季绽放,生根开花,成为洛阳的另一张“新名片”。

今年刘金栓计划在博物馆附近,筹建一个洛阳牡丹永生花展览馆,不久的将来,一年四季八方游客都能在这

里看到各种品种牡丹的芳容,冬季来洛阳观赏牡丹不成问题。另外,占地50亩的泉炳堂洛阳牡丹永生花的新厂也进入了伊滨区牡丹深加工集聚区,投资2600万元的现代化牡丹生态加工新厂将建成投产,年生产牡丹永生花的能力将达200万朵,预计产值上亿元。

刘金栓说,泉炳堂洛阳牡丹永生花的出现不但延长了牡丹鲜花的生命期,更重要的是打破了国内牡丹永生花批量生产的技术壁垒,填补了洛阳永生牡丹的空白,丰富了洛阳牡丹深加工产品,延长了牡丹产业链条,提升了牡丹的经济价值。

本报记者 戈晓芳/文 鲁博文/图



设计造型



娇艳欲滴



造型美观