

经济周刊·深读



一束鲜花,是消费者表达情谊的“好帮手”,是花农手中一份沉甸甸的收入,也是一个区域发展经济的“好抓手”。

2019年,我市蓟州区利用储备林下的空地种下一株株芍药幼苗。如今,芍药已经成为该区的“宝藏花”,不仅是储备林下一道亮丽的风景,也吸引了国内外鲜花买家的关注。今年5月,大约800万枝、总价超2000万元人民币的芍药鲜切花从这里走向全国,点缀人们的美好生活。

蓟州区的鲜切花产业是怎样崛起的?它又如何做到“吸睛”又“吸金”?近段时间,记者多次深入该区芍药种植基地,探访一朵花从种植、采摘到出售的全过程。



杨津庄镇的种植基地占地1200亩,牡丹、芍药混栽。

“五月花神”养成记

——蓟州区芍药缘何一枝独秀

本报记者 张兆瑞 摄影 刘欣

林下经济的意外收获 蓟州区芍药步入盛产期

初夏,正是蓟州区瓜果飘香的时节。5月6日,记者来到该区杨津庄镇天津盛世农业发展有限公司(以下简称盛世农业)的种植基地,田野里怒放的牡丹与含苞待放的芍药早已汇聚成一片花的海洋。

早上8时,种植基地技术负责人刘建坡已经开车在地里巡视了一圈,然后马不停蹄地赶往4号地块。在这里,他要在两天之内搭建起一座临时工棚,为即将到来的芍药采摘、鲜切准备场地。

“芍药花期短,最近几天又可能下雨,抢‘花时’可等不得。”他告诉记者,他们在杨津庄镇的种植基地占地1200亩,牡丹、芍药混栽,其中芍药61个品种,覆盖9大色系10大花型。谈及种植基地选址杨津庄镇的原因,刘建坡抬手指了指头顶遮蔽阳光的一片绿荫。“蓟州区的芍药多亏了这片储备林。”他说。

作为我市唯一的半山区县,蓟州区是京津的“后花园”,也是区域内重要的生态功能区。为优化区域内生态环境,该区自2016年开始实施国家储备林工程,现已建成约6.8万亩。但十年树木,储备林经济效益见效慢。为尽快给农户带来收入,相关部门决定发展林下产业,实现“以短养长”。

林下种什么?蓟州区最初将目光锁定为油用牡丹。据介绍,油用牡丹盛产期每亩年均结籽约200公斤,按市场价计算,每亩的收入较玉米、大豆等传统作物高出至少一倍。此后,蓟州区又利用这片牡丹种植区启动生态植物园建设。2018年4月,可观赏面积为3000亩的京津国色天香牡丹园(以下简称牡丹园)正式对外开放,至今仍是我国北方最大的以牡丹花卉为主题的景区。

故事并没有就此打住,因为有人发现了新商机。

“2018年,进口芍药鲜切花能卖到30元一枝,我一下子想到了咱们蓟州的牡丹园。”盛世农业总经理静业宏告诉记者,牡丹、芍药是姊妹花,牡丹是“花王”,芍药是“花相”,在观赏园里常常穿插种植,以便延长花的观赏期。

简单说,懂牡丹的花农同样会种芍药,芍药鲜切花的钱,蓟州区为什么不能挣?

2019年10月,在牡丹园北侧尚未被利用的储备林下,静业宏种下了第一株芍药幼苗并逐步扩大为占地1200亩的种植基地。近两年,她又先后与蓟州区的上仓镇、别山镇进行合作,让区域内芍药种植面积扩大至3200亩。

“当年储备林的规划者有眼光,选择了这种大行距、小株距的造林密度,为我们种下花提供了便利。”刘建坡领着记者走到林下,指着眼前的一片花海说道,“您看,树与树纵向间隔是2米,横向间隔是7至9米,我们利用这个空隙能种6至9列芍药,大约是2000株,与1亩大田种植的芍药数目相当。”

种芍药不仅需要空间,还要考虑到成本。北京一家花卉采购公司负责人向记者透露,2019年,一株进口芍药种苗的价格大约是10元,按1亩地2000株计算,加上人工支出,每亩地年均成本至少也得3万元。“而且芍药长到第三年才能用于鲜切花,因此在别的省市,能种上50亩芍药的就算是大户了。”他对记者说,“当时有人说蓟州种了3000多亩芍药,我还以为碰上了呢。”

“我们2019年种下的芍药在这两年陆续进入盛产期了。”刘建坡用手捻着一

鲜切花采摘从早晨7时开始。



鲜切花花秆长度50至60厘米。

株已经进入盛产期的5年芍药告诉记者,“你看它有十多个花蕾,也就是今年能采10至12枝花,而三年的芍药一株只能采3至5枝花。”根据他的估算,如果一切顺利,蓟州区的芍药鲜切花在今年5月的出货量大概能达到800万枝。

5月市场绝对“C位” 当月国内65%份额

5月10日早上7时,在杨津庄镇芍药种植基地,随处可见芍药的绰约风姿与人们采摘芍药的热闹场景。

48岁的司红伶一早就来到采摘现场,裹上遮阳巾、系上围裙、戴上手套,然后拿出尺子从指尖到大臂处比画了一下,画下两条刻度线,便转身走入眼前的一片花海。只见她先将芍药贴近大臂刻度线简单比对了一下,然后快速将其从植株上切下,放入身旁盛有清水的塑料桶中。

“你别小看我胳膊上这两条线,芍药鲜切花对花秆长度有严格的尺寸要求,今天我采摘的两个品种,‘津粉世家’要求60厘米,‘大富贵’要求50厘米。”她告诉记者,从地里采摘只是第一步,随后还要进行分拣、打捆、包装和冷藏等多个环节,她当天大约要采摘1000株芍药。

“蓟州区芍药最大的优势,在于上市的时间节点。”四川商人薛辉已经在鲜花行业摸爬滚打了20多年,他自称“花奴”,每年都要从南到北一路追着各种鲜花的花期采购。

“由于气候原因,每年2月底,四川的芍药最先上市,3月、4月河南、山东是芍药供货的主力,蓟州区的芍药5月出货,6月是甘肃、东北的芍药为全年收尾。”他告诉记者,芍药是爱情花,也被消费者称作“五月花神”,蓟州区的芍药占了“520”这个档期,是不是足够令人艳羡?

除了上市时间的优势,蓟州区的芍药因为统一管理,品质更有保障。“您听说过‘铁蛋’芍药吗?”薛辉笑

着对记者说,部分地区的花农为了让芍药早点上市,会用“简单粗暴”的方式抢花期,但采收处理不到位,还是花骨朵的芍药离开了土地的滋养,导致养分不足,到了消费者手中就成了开不了花的“铁蛋”。

“我们采摘后的鲜切花在田间就要进行保鲜处理,运到加工车间后还要用营养液对鲜切花基部进行预处理,然后平放在木架上将花秆自然晾干。”司红伶告诉记者,芍药鲜切花从田间采切到晾干的时间必须控制在4小时以内。

另有花商告诉记者,蓟州区的芍药种植总面积与山东省、河南省相比要小很多,但是因为种植基地集中管理,上百亩地可以只种一个品类。而在别的省市,花商们想要大规模采购单一品种,需要从十几个花农手中收购,品质很难做到统一。

“目前来看,今年芍药的收购价每枝在2.5至3元,比去年相比略有提高。”盛世农业销售部门负责人吴贺男告诉记者,他们基地的出货量大约占到5月国内鲜切花市场份额的65%,是当之无愧的月度“C位”。

近两年,国内各地鲜切花产业竞争激烈,蓟州区芍药想要巩固优势只靠“天时”不够,必须得有商业上的“金点子”。

今年春节期间,盛世农业利用温室大棚种植的反季节芍药鲜切花首次供应市场。“同样品种的芍药花,5月如果是3元每枝,春节的时候就能卖到9元每枝。”刘建坡告诉记者,他们现在的努力方向,是提高芍药反季节种植的成活率。

除此之外,每年4月底,山东省的芍药销售接近尾声,当地部分花农怕花烂在地里,就不计成本低价甩卖,容易对蓟州区大批次芍药价格造成冲击。怎么办?静业宏想出的对策是把这些低价花买下来。她告诉记者:“买回来的花也不浪费,我们这边准备一条烘干生产线,可以将其制成干花瓣或者是永生花,也不少赚。”

近些年,随着国内鲜切花供应量不

断攀升,价格空间受到一定抑制。今年,静业宏计划拿出一些品质好的鲜切花做出口业务。“我们不仅为了赚钱,而且还要适应一下国际市场标准,为后面大规模出口探探路。”她说。

做茶 观赏 文旅 一朵花“接二连三”

牡丹籽油、芍药花茶、芍药护手霜……走进杨津庄镇盛世农业科技示范园,琳琅满目的“花”产品让人目不暇接。只有想不到,没有做不到,一朵花的跨界之旅让人拍案称奇。

芍药名中带“药”,本就是具有药用价值的花卉。其根刮去外皮可以加工成白芍,有调肝脾和营血功能。近几年,国内白芍价格一直处于上涨周期,2019年三四级白芍每公斤13元左右,今年的收购价已经到了每公斤60元左右。

“由于白芍价格这两年一路走高,不少花农去年就把芍药根都卖了。”北京一家公司鲜花采购负责人陈先生向记者透露,今年他到四川去买花,当地芍药鲜切花出货量较去年减少了不少。

眼见着白芍价格居高不下,但静业宏却舍不得卖掉地里的芍药根。“卖了根,三年都没法做鲜切花。更重要的,芍药不只是根值钱,它全身上下都是宝。”她告诉记者,她们基地的芍药除了观赏、鲜切两用,蕊可以制茶,花瓣还可以提露,都能产生效益。“我们花茶茶、护肤品的样品都已经生产出来了,马上就能在市面上买到。”她说。

一朵花的价值并不局限于其本身。现如今,成片的牡丹、芍药已经成为蓟州区以农促旅的“好抓手”。

5月13日,记者走进杨津庄镇富民村的蓟野民宿,小桥流水、灰瓦石墙、绿树环绕……一片隐世乡村风光跃入眼帘。很难想象,被改造成民宿的十几个院子在几年前大多被废弃闲置。

“今年‘五一’假期小院入住率超过90%,天津市内的客人占八成,其余游客都来自京冀两地。”蓟野民宿服务员吴海燕告诉记者,“我们原来打工都得往北走。现在自己家门口建起了民宿,既能打工挣钱还能顾家。”

“我们村名里占个‘富’字,但村民一直是土里刨食、靠天吃饭。”富民村党支部书记魏立民告诉记者,蓟州区的旅游资源多集中于北部山区,地处南部平原的杨津庄镇主要是靠种粮食,但村子对面的牡丹花海和林下芍药,让他们找到了吃旅游饭的机会。

2019年,富民村通过房屋流转模式,由天津蓟野文化旅游发展有限公司投资1000万元,盘活农村闲置宅基地,并以周边牡丹园和鲜切花种植基地为依托,对村内闲置宅基地进行重建、扩建,打造了11套精品民宿院子,是蓟州区南部平原地区首个民宿群落。魏立民表示:“你别小看这些民宿,一套院子三四个房间,赶上假期,一天能挣1000多元呢。”

“为了推动区域内鲜花产业‘接二连三’转型,我们通过多种方式筹措资金,启动了蓟州区农村产业融合发展示范园杨津庄镇乡村振兴工程。”杨津庄镇镇长刘军告诉记者,乡村振兴工程总投资1.125亿元,由乡村产业发展工程、农村人居环境治理工程两部分组成。其中,乡村产业发展工程将对芍药鲜切花加工车间、保鲜库、芍药园进行改造提升,建设鲜切花采收后处理中心3000平方米、芍药种质资源圃60亩,改造提升日光温室20个、冷棚50个,改良土壤665亩,改造民居32套。

现如今,杨津庄镇的鲜花经济正从单一的种植观赏向精深加工、文化旅游拓展。“接二连三”的一朵花,为乡村振兴带来了勃勃生机。

从“母亲节”火到“520” 芍药成为新“顶流”



芍药依据开放度从花骨朵到完全盛开可分为1至6级,花店大多倾向于就地采购。

5月,我市鲜花市场迎来一波销售热潮。记者在采访中了解到,素有“五月花神”之称的芍药成为不少消费者今年表达爱意的首选。

5月14日下午,记者来到位于我市河西区的一家社区花店,店内摆放着各式各样的鲜花,有芍药、康乃馨、玫瑰等。几位店员正在前台紧张地修剪、打包,地上散落着还没来得及收拾的花枝、树叶。“母亲节前的两天,订花的客户络绎不绝,有单买整束鲜花的,也有搭配瓶子购买的,我和5名店员从早上8时一直忙到次日凌晨3时,这两天刚缓口气。”花店主理人刘洪仙告诉记者,前几年给长辈送花,康乃馨是消费者的首选,然后玫瑰为辅,但这几年国产芍药的品种多了,花型也大气,逐渐成为消费者的“心头好”。

她向记者介绍,她们门店自去年开始尝试购入蓟州区的芍药,一是因为产地距离市区近,运输损耗小,到客户手中新鲜度也更好;二是国产芍药相对于进口芍药性价比更高。

记者在采访中了解到,芍药依据开放度从花骨朵到完全盛开可分为1至6级,如果运输距离太远,花店只能选择开放度1至2级的芍药,但极有可能选上不能开花的“铁蛋”,因此大多倾向于就地采购。

记者在采访中了解到,与“母亲节”购买鲜花团体订单、个人订单“对半开”不同,今年“520”期间个人订单占比比较高,芍药、玫瑰和郁金香的销量都不错。“我们原来对进芍药挺谨慎的。”和平区一家花店负责人告诉记者,芍药花期一般只有5天,他们担心客户嫌花期太短。但近两年,越来越多的天津消费者愿意为了芍药“昙花一现”的颜值买单。

消费者赵女士告诉记者,她今年主要选择白色、粉色的芍药进行搭配,再用浅色的包装纸进行装饰,整个花束看着更加高贵、大气。

另据记者了解,随着气温逐渐升高,茉莉、向日葵等花卉正接力牡丹、芍药陆续上市,满足消费者多元化的鲜花需求。

记者手记

芍药如何搭上鲜花经济“快车”



“五一”假期,富民村民宿一房难求。

国家林业和草原局、农业农村部联合印发的《全国花卉产业发展规划(2022—2035年)》提出,到2035年,我国要基本实现花卉产业现代化、力争花卉年销售额超过7000亿元的目标。蓟州区的芍药想要搭上鲜花经济这趟“快车”,依旧面临诸多挑战。

首先,国内鲜花销售渠道面临变革挑战。此前,国内鲜花销售主要依靠各地的花卉市场,但随着叮咚买菜、盒马鲜生等电商入局,市场销售态势已然大变。目前,蓟州区芍药的销售比例是“三七开”,电商30%、线下70%。与散户或小型批发商相比,生鲜电商要求种植基地拉长采摘销售期。因为客户网上订花,一下单就是三个月,如果种植基地一年只卖一个月可不行,必须提高反季节供货的能力。比如,3月售卖大棚种植品种,4月供货覆膜种植品种,5月才是露天种植品种出货。

其次,培育有市场竞争力新品种的挑战。这两年,国内芍药鲜切花品种更新换代很快,这中间原因很多。比如原来热卖品种“大富贵”,因为侧蕾多,会增加种植期人工成本,这两年种植数量一直在下滑。再比如“种生粉”,因为花骨朵有个黑头,导致市场占有率也在下降。但新品种哪里来?光靠进口肯定不行,这也是杨津庄镇搭建60亩种植资源圃的原因。可喜的是,近两年市场热卖的“津粉世家”就是我市培育出的芍药新品种。