

西秦

XI QIN

视点

SHI DIAN

前不久,从省苗木花卉产业发展联席会议办公室传来消息,2018年我市新增花卉种植面积2.2万亩,花卉综合产值达9.3亿元——

# 宝鸡花卉产业如何芳香四溢?

■ 本报记者 邓亚金

## 小型盆栽受青睐

1月20日中午,家住市区火炬路的刘女士来到位于宝鸡植物园旁边的宝鸡花卉市场,打算买几盆花摆在家里,为即将到来的春节增添喜庆气氛。刘女士告诉记者:“现在生活节奏快,养花可以修身养性,每到过节时候我都要买几盆花,美化家中环境。”转了一圈,刘女士购买了发财树、一帆风顺、大红袍三盆花。

红掌、兰花、长寿花、玫瑰……当天,记者在宝鸡花卉市场采访时看到,一盆盆鲜花争奇斗艳,商户忙着打理自家摊位前的各种鲜花;一些市民在询问花卉的品种、价格,还有一些市民被五颜六色的鲜花所吸引,不停地用手机拍照。为了顺应春节花卉市场需求,有些商家用颜色鲜艳的彩带将花卉精心包装一番,更增添了节日气氛。

从事花卉生意的李红告诉记者,他是浙江人,在宝鸡已有十余年,之前在市区长青路开店,这几年转到了宝鸡花卉市场。李红说,他的花店有80多种花,今年的盆栽花种类与往年相比没有太大变化,还是以蝴蝶兰、红掌、白掌、水仙等传统花卉为主。从销量上看,小盆花比大盆花更受欢迎,小株的绿植现在卖得也不错,因为这些植物能净化空气,存活的时间也比较长,而且价格亲民,受到很多市民青睐。

据了解,元旦过后,花卉的销售量有所增加,像玫瑰、海棠等一些小型盆栽花卉,价格从几十元到上百元不等,盆栽花卉造型好看且寓意深刻,比大型盆栽好卖。花店老板王女士介绍,她从

事花卉生意也有十多年了,最大的感受就是,花卉市场正由节日集中消费向日常消费转变,由集体消费向家庭消费转变,随着人们环保意识的增强,小型盆栽很受青睐。还有一个变化是,花卉消费正在由城市消费者扩大到农村消费者,带动了花卉销量总体增长。

据市林业局花木办副主任杨义科介绍,我市的花卉苗木产业始于上世纪90年代中期,城乡群众大规模种植花草也就是近十年的事。过去,市区经营花卉生意的仅有十几家摊位,规模较小;经过多年发展,目前已有宝鸡花卉市场等几个规模较大的花卉市场和百余家商户,无论是规模、品种还是栽培技术,宝鸡的花卉产业在西北地区都处于领先地位。2018年,我市新增花卉种植面积2.2万亩,花卉综合产值达9.3亿元。



市民在花卉市场买花

## 自产花卉有特色

在采访中记者了解到,过去,外地花商曾说我市的花商是“搬运工”,把广州、昆明等地种的花“搬”到宝鸡,然后再“搬”到消费者的家里或办公室里。而如今,宝鸡本地也能培育出一些花卉品种了。

陕西省苗木繁育有限责任公司是一家集园林景观设计施工、苗木花卉绿植培育销售、花卉租摆、生态旅游观光为一体的综合性公司。日前,在该公司智能化温室,记者看到“兰中皇后”蝴蝶兰、荷兰红掌及凤梨等名贵花卉竞相开放,花海美不胜收。公司工作人员马岩介绍,蝴蝶兰原产热带,素有“兰后”美称,品种繁多,公司从2000年开始种植蝴蝶兰,现在已有大辣椒、火鸟、万花筒、阳光彩绘等多个品种。此外,公司还引进了红掌、凤梨、竹芋、常春藤等高档花卉100多种。马岩告诉记者,他们培育的花卉已销往河南、上海、天津等地,年销售量达120万盆。

家住凤翔县范家寨镇西干河村的贫困户甘亚琴,靠着种花找到了致富门路。甘亚琴的丈夫前些年查出脑瘤,丧失了劳动能力,父亲又突发脑溢血,生活无法自理,六

口人的生活重担全都压在了她一人身上,找不到挣钱门路让甘亚琴一筹莫展。考虑再三,甘亚琴决定种花。她说:“种植草花主要就是给合作社交花籽,去年我种了三亩草花,收入达到了1.2万元,生活终于有了指望。”

一斤冰菊花籽的收购价在100元至130元,一斤黑心菊花籽70元至90元,一斤二月蓝花籽20元,每年合作社都会向村民公示最新的花籽收购价格表。目前在西干河村,村民种植的花卉品种加起来超过了40种,像甘亚琴这样的贫困户,合作社提供详尽的技术指导。记者从凤翔县林业局业务股了解到,目前,凤翔县依托几个花卉专业合作社,带动全县发展草花种植4500多亩,有常夏石竹、西洋滨菊、紫花地丁、鼠尾草等40多个品种。通过做大做强草花种植这一新兴产业,增加农民收入。

记者了解到,我市花卉产业链正在加速形成。比如,围绕陕西省苗木繁育有限责任公司,已形成花卉繁育、物流、包装、销售等产业链,并不断深化、横向



工作人员在组花

扩展,该公司已建成全国领先的花卉生产基地。眉县、凤翔、岐山等县区,以“花”为产业的文章也书写得有声有色。

## 花卉产业前景好

从流通到种植,花卉产业链条在延伸,财富链条也在延伸。可以说,我市的花卉产业已经由过去的“小不点”行业,成长为壮大为朝阳产业,前景看好。

当然,我市花卉产业尚需努力的地方还有很多,比如个体种植户居多,科技投入力度不够;有强大行业带动力的“大个头”企业还太少;终端消费领域,个人消费所占比重还有待提高等。

业内人士刘波建议,我市可以借鉴外地一些大的花卉市场的发展经验,结合本地实际,扶持大的花卉生产公司,在市区各花卉市场设置多个交易点,突出特色,形成主打销售品种。同时,充分发挥大

企业诚信经营、规模经营的带动和示范作用,吸纳一些个体户打造宝鸡花卉品牌,抱团发展。

此外,商户们也可以在网开网店,利用电商平台拓展市场,增加销量。据业内人士介绍,花卉行业与其他行业不同,需要集聚效应,个体花店起步困难,难以聚集人气。目前,商户运用电商平台进行买卖的不少,“抱团取暖”也可以运用在电商平台上。比如宝鸡花卉市场的商户共用一个第三方专业电商平台,实现线上线下融合,把线上流量导入实体市场,可以吸引更多客流,从而更好地树立品牌。

据市林业局相关人员分析,“绿色宝

鸡”建设不仅要让城市绿起来,更要让城市美起来,未来宝鸡花卉产业还有更大的发展空间。我市已出台了《关于加快苗木花卉景观建设的实施方案》,2019年,我市将积极落实有关政策要求,全面提升苗木花卉规模效益和景观特色。同时,市财政预算安排苗木花卉专项资金100万元,各县区也将安排一定资金用于扶持苗木花卉产业发展,让该产业为“四城”建设助力。



工作人员正在给花卉换盆

声音

SHENG YIN

## 摸清脉搏 龙头带动

邓亚金

近几年,我市花卉产业逐渐发展壮大,2018年,全市花卉产业综合产值达9.3亿元。有关报道显示,近10年来,中国花卉产值年均增长20%以上,很显然,花卉产业正在成为一项被广泛看好的朝阳产业。那么,宝鸡如何更好地发展这一朝阳产业?笔者认为,我市的花卉产业应摸清大众消费的“脉”,做好“龙头”带动文章。

花卉产业有其自身的市场发展规律。笔者在我市花卉市场走访时,一位花店经营户坦言,这两年大型盆栽不好卖,花卉生意没有前几年好做。其实,这个问题也是整个花卉行业面临的问题。如今,人们的消费观念发生了变化,购买群体也发生了变化。对于经营者而言,花卉产品还是得依靠持续增长的社会大众消费,而不能像过去那样依靠大企业采购做“大单子”。换句话说,花卉经营者应顺应市场、调整盈利模式,以前做“高大上”的花卉,如今就要转向做大众喜爱的花卉品种,摸清大众消费的“脉”。同时,建立集营销、储藏、科技、信息、服务为一体的专业花卉经营市场。

一个产业要想做大做强,离不开龙头企业的带动作用。近年来,我市多个县区都在积极挖掘地域资源,发展特色花卉产业。在眉县,有陕西省苗木繁育中心、西府印象公司食(药)用玫瑰等花卉繁育区;在凤翔,有以油用牡丹、草花种子为主的花卉繁育区等。这些龙头企业发挥科技优势,培育出了蝴蝶兰、红掌、玫瑰等花卉品种,而且有些企业已成为全国领先的苗木花卉生产基地,为全市园林建设提供了精品花卉。但是,我市花卉产业还存在龙头企业带动能力不强、市场流通不健全等问题。因此,我市应进一步扶持大型花卉企业做大做强,增强企业的发展信心和带动能力,鼓励花卉企业多元化发展,提高核心竞争力,从而使宝鸡的花卉产业不断壮大。