

我市57个未清盘小区完成雨污分流

本报讯(牡丹晚报全媒体记者 姜璐璐) 近日,牡丹晚报全媒体记者从市住房保障服务中心了解到,我市城区57个未清盘小区的雨污分流管网建设已全部完工,其中牡丹区30个,鲁西新区27个。

在金沙湾小区内,牡丹晚报全媒体记者看到,几名物业工作人员正在逐个检查小区内的雨污水井,“新建小区现在雨水走雨水的管,污水走污水的管,既不对小区公共设施产生影响,又避免污水通过雨水管网排到河流中造成污染。”山东中铭置业有限公司雨污管网建设负责人李富国介绍说,金沙湾小区已于去年底交房,检查雨污管道的实

际使用情况已列入日常工作当中。

雨污分流是指雨水和污水各用一条管道排放,便于雨水收集利用和污水集中处理排放或循环再利用,同时能够提高污水处理效率,节省污水处理成本,从而进一步改善水质、优化环境。为加强和规范城区雨污水源头管理,保护城区河流水体,提升水环境质量,我市已于2021年7月下发了《菏泽市城市雨污分流改造工作实施方案》。方案指出,未清盘和纳入改造的老旧小区的雨污分流改造,由市、区住房城乡建设部门负责督导。

市住房保障服务中心副主

任闫家伟介绍说,针对未清盘小区雨污分流管网建设的督导工作,他们成立了专班,负责督导推动雨污分流官网工程的建设进度,对城区的57个未清盘小区分别建立工作台账,在台账中详细标明小区名称、开发商或建设单位、计划开工时间和完工时间、工程施工进展情况,同时协调水务部门制定雨污分流管网建设工程验收具体标准,对正在施工的小区进行现场督导、勘察,指导施工单位按照雨污分流管网设计要求依图施工,加强质量管理,使施工标准都符合雨污分流管网建设质量验收要求,力求未清盘小区一次通过雨污分流管网验收。



金沙湾小区物业人员检查小区内雨污管道

“裂嘴”吐芳,菏泽催花牡丹掀起盖头来

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

枝繁叶茂,花蕾“裂嘴”,菏泽催花牡丹渐次上市。捆扎、包装、启运,借助互联网的力量,30万盆催花牡丹将全国“争春”,为千家万户带去融

融春意。

近年来,菏泽催花牡丹不断“提档升级”,有效提升了知名度和美誉度,扩大了市场份额,增加了花农利润。

催花牡丹家族“扩繁”

共道牡丹时,相随买花去。

2022年12月31日,数九寒天,室外滴水成冰,菏泽诚美花木种植基地的催花牡丹大棚内却绿意盎然,一盆盆催花牡丹枝叶葱翠欲滴,花蕾展露芳容。“棚内催花牡丹目前已过大风铃期,已经养成,将陆续上市。”看着眼前一盆盆生机勃勃的催花牡丹,菏泽市诚美花木种植专业合作社总经理李洪勇高兴地说。

记者注意到,不少催花牡丹花蕾直径已达3厘米左右,有的已经“裂嘴”,初露芳容。在一盆绿牡丹前,几名牡丹爱好者在聚集观看。顶光望去,这株牡丹呈现出晶莹剔透的绿色,格外引人注目。

牡丹吐芳,吸引了不少牡丹爱好者进棚“选美”。“红色、粉红色、绿色,我准备都要几盆。”一名男士小声对同行者说。“这些牡丹太漂亮了,看得人眼花缭乱。”一名女士接过了话茬。

“这边是二乔,旁边的是鲁何红、富贵满堂,此外还有墨润绝伦、卷叶红、霓虹幻彩、红宝石、绿幕、岛锦、肉芙蓉、腰带红、彤云、梅红向阳等多个牡丹品种。”李洪勇说,他今年共培育催花牡丹1.6万盆,共计8座大棚。

黑色、绿色、黄色、复色……一盆盆五颜六色的催花牡丹,让人目不暇接。菏泽催花牡丹传统上以红色、粉色为主,近年来颜色、品种都在根据市场需求不断“扩繁”。历史上,催花牡丹多是红色系、粉色系,有两个原因,一个原因是这两种颜色较为喜庆、符合过年气氛;另一种原因较为专业,其他色系,特别是黑色、绿色催花牡丹,不易培育。事实上,不要说催花牡丹,即使在大田中,黑牡丹、绿牡丹也是稀有品种。在动辄以万株计的菏泽几大牡丹观赏园里,广大游客能看到的黑牡丹、绿牡丹也寥寥无几。

“近年来,催花牡丹市场竞争越来越激烈,本着差异化、人无我有的原则,我们在红色系、粉色系的基础上培育了黑色、绿色、黄色、复色催花牡丹。”李洪勇介绍。

市外销售份额约占六成

“今年催花牡丹价格与往年相当,每盆在150元左右。”李洪勇说,从目前开始,菏泽催花牡丹销售季将持续到春节。

催花大棚内,牡丹爱好者在认真挑选中意的催花牡丹。大棚外,广大工作人员正在准备包装箱,捆扎、包装、启运,借助互联网的力量,菏泽一盆盆催花牡丹将全国“争春”。

“这是运往烟台的,这是运

往四川的。”一名工作人员对记者说。“从我的销售体验来说,近年来市外销售份额不断扩大,目前能占到六七成。”李洪勇介绍。催花牡丹寓意富贵吉祥,在我国年宵花市场中备受热捧。我市催花牡丹技术成熟,牡丹株型圆满、花蕾匀称、花大色艳,在全国春节牡丹催花市场上占据很大的份额。

“网上接单,非常方便。另外,借助互联网我们也积累了一大批老客户。”李洪勇说。在互联网时代,菏泽“新生代”花农积极拥抱互联网+,努力探索、搭建电商平台,增加销售渠道,引导催花牡丹产业紧盯市场、以销定产,同时倡导“大户带动”、渠道拓展,进行了一系列的创新。

线上线下互动,是当前菏泽催花牡丹外销的主要模式。近年来,我市一些催花牡丹企业创新意识逐渐增强,在技术、营销上不断探索,通过“走出去”使菏泽催花牡丹品牌越来越响亮。

包装升级助推“物畅其流”

包装升级助推催花牡丹“物畅其流”,是一个非常可喜的现象。

长期以来,一张报纸,两条红绳,缠上几道,催花牡丹的包装工作便完成了,简陋的包装将菏泽牡丹的国色天香衬托得暗淡无光。非常可喜的是,近年来,这一情况大为改观,催花牡



市民进棚挑选催花牡丹



包装“提档”

丹包装日渐精美,甚至有向高大上发展的趋势。

催花大棚外,广大工作人员正在准备一种泡沫材质的包装箱。这种包装箱为催花牡丹量身定制,可以将催花牡丹完美地包装起来。这种包装,从外观来看比较精美,也比较利于保护娇贵的催花牡丹,且利用催花牡丹箱式运输可以节约空间、减少运输成本。

“这种包装方式非常适合现在的电商物流业,简便易行,既可以减少长途运输中的颠簸,也利于保温,将催花牡丹运往全国各地都没问题。”李洪勇说。

众芳俱寂寥,独有牡丹香。近几年,我市催花牡丹企业创新意识不断增强,在技术、营销上不断探索,通过“走出去”使菏泽

催花牡丹品牌越来越响亮。在市场开拓上,菏泽催花牡丹已经从“零敲碎打”式进家庭,逐渐向大型花展、花卉市场迈进。

技术提升、包装“提档”、销售渠道拓展……菏泽催花牡丹不断“提档升级”,有效提升了知名度和美誉度,扩大了市场份额,增加了花农利润。



生机勃勃的催花牡丹