

# “亿”枝独秀! 菏泽芍药“切”出“美丽经济”

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

芍药被誉为“五月花神”，当下正是芍药鲜切花生产、销售黄金季节。

菏泽芍药鲜切花产业起步于20世纪八九十年代，近年来芍药鲜切花产量、销量不断攀升，行业发展已进入快车道，影响力越来越大，市场前景越来越广阔。2022年菏泽芍药鲜切花销量达到6500万枝，收入达4亿元，带动就业5万余人，产品远销20多个国家和地区，预计今年芍药鲜切花销售量将突破1亿枝。继牡丹之后，芍药鲜切花已经成为促进菏泽“美丽经济”发展的“引爆点”。



▲清洗机提升了鲜切花清洗效率。  
◀花大色艳的菏泽芍药鲜切花。



## “五月花神”，“菏”你相约

“这些芍药鲜切花是从山西运城运来的，经过加工包装后将销往全国。”5月15日9时许，一辆满载芍药鲜切花的冷链物流车驶入菏泽星光牡丹专业合作社，总经理庞绍国一边指挥工作人员卸货一边对记者说，“今天凌晨3点已经运来一车了，我们共接受对方供货11万多枝。”

记者现场采访了解到，这批芍药鲜切花来自山西运城一个芍药种植基地，涉及晚霞、三点红、种生粉、朱砂红等10余个品种。

“维士与女，伊其相谑，赠之以芍药。”从《诗经》中可见，古代青年男女恋爱时彼此便会相赠芍药。一枝芍药从《诗经》中走来，随时光荏苒，香飘

千年。如今，随着科技的发展和人们消费的需要，芍药鲜切花受到更多人的青睐。

鲜切花又称切花，是指将花从活体植株上切取下来，用于制作花篮、花束、花环、花圈、瓶插花以及胸饰花等花卉装饰的材料。在现代生活中，玫瑰、康乃馨、月季都是常见的切花，近年来又增加了芍药和牡丹。

“今年芍药鲜切花行情非常好，生意非常火爆，接单电话一直响个不停。”谈起今年的芍药鲜切花市场行情，庞绍国高兴地说，“我们每天出货量在10多万枝，今年截至目前已经销售七八百万枝。”

随着夏日的到来，菏泽本地芍药已经不适合切花，目前

菏泽发往全国的芍药鲜切花多数来自外地。“山西、甘肃、北京、辽宁、吉林……我们的芍药鲜切花来自全国各地。”庞绍国介绍，“用于切花的芍药，一般要求花朵直径在15厘米以上、花瓣层次感强、花枝较长，且适宜运输、冷藏，插水里宜于开放。”

有了货源只是制作芍药鲜切花的第一步，随后要进行分拣、清洗、包装、冷藏、运输等多个环节。“芍药花蕾上沾有芍药蜜，要清洗干净。”庞绍国介绍，“清洗过程中还要进行保鲜处理，这样能延长芍药的保存和开放时间。”

“品相不好的、已经开花的芍药，都要淘汰。”庞绍国指着地面上一大堆废弃的芍药说。

## 芍药鲜切花加工实现自动化

一台芍药鲜切花清洗机内，清澈的自来水缓缓流淌，机器不断地吹着泡泡，对芍药鲜切花进行清洗。清洗完毕，随着传送带的传输，芍药洗净水分进入下一个环节。

“为了提高芍药鲜切花清洗效率，我们今年新上了一台清洗机，明年还要增加几台。”庞绍国说。经过挑拣整理后，芍药鲜切花使用自动打包机进行打包。“打包机使用起来非常方便，比原来手工包装快多了。”一名工人说。10枝一束，装入统一的包装箱。

旁边的快递员麻利地贴上电子面单，记者看到上面有发货地址、联系电话等。记者注意到，为利于芍药鲜切花呼吸，包装箱上都带有透气孔。

“效率高，效果好。”庞绍国说，芍药鲜切花加工实现自动化，不仅解放了人力，还提高了加工效率，改善了包装品质，“芍药鲜切花的终端客户一般是爱美女士，如果送到她们手里的芍药鲜切花凌乱、不干净，就会大大影响其消费心理。所以，采摘后的芍药要进行清洗、防腐、补充水分。”

在菏泽星光牡丹专业合作社加工车间内，有一间小型冷藏室，里面存放着加工完毕的芍药鲜切花。“通过冷库的遇冷作用，芍药热气散发，更利于运输和存放。”庞绍国解释。

清洗、分拣、包装、冷藏、运输等多个环节，环环相扣。一枝芍药从田间地头走向消费者案头，需要经过多个程序，其价值也完成了一次次升华，具有了自带附加值的商品属性。一枝枝娇艳欲滴的芍药切花，通过互联网电商平台“飞”向全国各地。

## 菏泽芍药“买全国卖全国”

菏泽芍药鲜切花产业起步于20世纪八九十年代，近年来芍药鲜切花产量、销量不断攀升，行业发展已进入快车道，市场前景越来越广阔。

从产业现状上看，菏泽芍药观赏性强、品种全、销量多，已经成为我国最大的芍药鲜切花主产区。在品种方面，菏泽芍药拥有国内传统品种约460个、进口品种约170个，主要栽培区域在牡丹区。

记者从菏泽市牡丹发展服务中心了解到，2022年菏泽芍药鲜切花销量已达到6500万枝，收入达4亿元，带动就业5万余人，产品远销20多个国家和地区，预计今年芍药鲜切花销售量将突破1亿枝。

菏泽芍药鲜切花，国内主要销售区域是北京、上海、深圳、广州、昆明等大中城市。继牡丹之后，芍药鲜切花已经成为促进菏泽美丽经济发展的“引爆点”。

“今年菏泽芍药之所以‘出圈’，与它的自然属性密不可分。在现代生活中，玫瑰、康乃馨、月季都是常见的切花。”庞绍国说，“花大色艳，我感觉这个词就像是针对牡丹和芍药来说的，与牡丹、芍药花朵直径动辄20多厘米相比，其他花要小得多。所以到了四月份，鲜切花市场的主力就成了牡丹、芍药。”

菏泽牡丹芍药鲜切花协会会长周长玉，自1995年便进入芍药鲜切花领域。5月16日，他在接受记者采访时说：

“记得当时将芍药鲜切花拉到北京，价格是5分钱一枝。”摸爬滚打近30年，他在牡丹芍药鲜切花领域积累了一定的经验。“菏泽牡丹芍药鲜切花协会实行抱团发展，合作共赢。近年来，我们统一制定了切花规格标准，明确了分级指导价格，避免成员之间的压价竞争，推动抱团发展。特别是今年，面对菏泽芍药供不应求的市场环境，我们开展成员之间的资源共享，共同完成客户大单，实现了成员利益与协会发展的有机结合。”周长玉说。

“从发展优势上看，菏泽芍药兼具天时、地利、人和，发展后劲大前景好。”近日，在“牡丹之都 花样菏泽”主题系列之芍药产业新闻发布会上，菏泽市牡丹发展服务中心主任陶福占说，在天时方面，我市芍药采摘期比世界上最大的芍药种植批发市场——荷兰提前一个月，有利于我市芍药提高价格；在地利方面，菏泽地处我国最适种植地区，宜于开展规模种植；在人和方面，市委、市政府高度重视芍药产业发展，广大花农积极投入，社会资本敏锐洞察、广泛参与；在市场容量方面，国际国内两个市场巨大，菏泽芍药鲜切花产量远不能满足市场需求。目前，全国其他一些地方的芍药纷纷运到菏泽，从菏泽再销售到全国各地，菏泽芍药“买全国、卖全国”的产业中心地位初步形成，发展前景看好。