

匠心育“国色” 创新谋发展

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军



◀催花牡丹入棚。▲牡丹陆续“苏醒”。▼温室用上地热。



敢为天下先,创新无止境。在菏泽牡丹产业发展过程中,一代代从业者师古而不泥古。菏泽首开现代北方温室大规模催花的先河,首次实现大田牡丹大规模同株同季二次开花。近年来,菏泽加大对催花牡丹和催花芍药鲜切花的探索和开发,销售模式实现了渠道、区域、运输模式的全方位转变,树立“依托牡丹、延伸牡丹、超越牡丹”发展理念,实现从注重经济效益到统筹经济社会效益协同发展。

从“烟熏火燎”到热泵供暖

在菏泽诚美花木基地,每一座催花大棚内都有两台大功率的温室专用热泵。“这两台热泵功率大,使用地热清洁能源,可以满足1000平方米催花大棚的供热需求。”11月30日,在菏泽诚美花木基地,诚美花木种植专业合作社总经理李洪勇向记者介绍。这种温室专用热泵供暖具有升温均匀、控温便捷的特点,能保证催花牡丹正常生长,增加花农的经济收益,已经得到了广泛应用。

菏泽催花大棚的增温方式,从传统的柴草、煤炭、天然气到今天的热泵供暖,发生了肉眼可见的巨大变化。早在唐朝,人们就利用牡丹的生态习性,将它置于土窑,四周以火烘,促使其提前至春节期间开花。唐代段成式创作的笔记小说集《酉阳杂俎》一书中有这样的记载:“常有不时之花,然皆藏土窑中,四周以火逼之,故隆冬时即有牡丹花。”当时称“薰花”“烘花”“烤花”“堂花”等。

在2010年之前,菏泽催花大棚主要靠燃煤获得热量。2017年开始,根据大气污染防治的需要,催花大棚改为气、电加热。然而,我市不少催花大棚所在地区较为偏远,燃气难以到达,再加上花农对使用气、电加热存在一定的成本担忧,当时催花牡丹数量一度有所减少。

我市催花牡丹从大棚加温到上市销售一般需要50天左右,催花大棚内白天温度一般控制在18至25℃,夜间温度一般控制在7到12℃,每段时间内具体温度的调节还要根据牡丹的品种、长势、计划上市日期来定。

牡丹的生长周期一般分为以下几个阶段:缓苗期、萌动期、露芽期、跳蕾期、新枝伸长期、幼蕾期、萼片始展期、展叶期、圆蕾期、平蕾期、垂萼期、透色期、绽口期、初开期、盛开期。“每个周期约5天左右,根据牡丹的具体生长情况,花农可以自由掌握催花过程。”牡丹专家赵孝知介绍。

北方温室催花“勇吃螃蟹”

鲁迅先生说:“第一个吃螃蟹的人是令人佩服的,不是勇士谁敢去吃它呢?”第一个吃螃蟹的人,无疑具有这样的品质:敢为人先,敢于试错,不怕失败。

1985年3月,为扩大菏泽牡丹知名度,原菏泽市在北京举办以牡丹为题材的菏泽牡丹书画展。为烘托展览气氛,决定在书画展上配展菏泽牡丹。那时候,在菏泽现代历史上,还少有北方温室催花成功的记载。当年接到任务的菏泽牡丹专家赵孝知和赵建修等人,首先赶到济南大明湖公园,请教石大连工程师。原来,石大连等人曾经从菏泽购买牡丹,搞

过迎春花展,有一定的催花经验。返回菏泽后,根据石大连“温度要大、温差要小”的经验,赵孝知制定了催花方案。结果30天后,催花牡丹枝条疯长,个别牡丹长得像地瓜秧似的,拖在花盆上,花蕾全部败育,初次实验给了他们当头一棒。

但赵孝知和赵建修等人没有灰心,他们静下心来分析查找失败原因,终于找到了失败的根源:温室内昼夜温差过小,相对湿度过大。他们重新制定催花管理方案:在温室顶部开通风排湿的天窗,使昼夜温差扩大到10度左右,减少浇水量。他们随后在冰天雪地的大田里,再次刨出350株牡丹用于催花。苦心人天不负,这一次他们成功了,催花牡丹叶花并茂,十分喜人。在北京举办的菏泽牡丹书画展开幕后,每天前来观赏菏泽书画和牡丹的游客络绎不绝。有一位老者,为了一盆“豆绿”先后三次前去观赏。此后,赵孝知总结此次北方温室催花的经验,并结合南方催花技术,将800盆大胡红催花成功。每盆牡丹的成花率在10个花蕾以上,成花最多的一株有23个花蕾。

2007年,北京林业大学教授、中国牡丹芍药协会会长王莲英带了一名博士研究生。这名博士研究生多年从事夏季催花牡丹的科研,但是迟迟不能使牡丹开放。王莲英推荐赵孝知带领这名博士研究生搞科研。仔细分析失败原因后,赵孝知试验夏季催花牡丹成功。

2007年8月初,赵孝知和王莲英带着部分试验成功的牡丹、芍药,找到负责奥运会用花的时任北京市花卉协会会长赵五一。赵五一看到催花牡丹、芍药,高兴地说:“2008年8月8日奥运会,奥运村里就摆放你们的盆栽牡丹与芍药。”2008年8月8日,赵孝知的催花牡丹和芍药都应时开花,而且花的质量、植株的生长态势,都与春天大田开花无异,得到各国运动员、官员、记者的一致好评。

14年后,2022北京冬奥会举行。在冬奥会筹备、举办期间,代表着菏泽人民热情与祝福的100余盆催花牡丹亮相国家奥林匹克体育中心,受到冬奥会组委会以及运动员的喜爱。

深耕市场 错时催花

在菏泽诚美花木基地,大棚内牡丹逐渐“苏醒”,大棚外也整齐摆放着一盆盆等待催花的牡丹。“我今年种植了6万盆催花牡丹,其中3万盆供应春节期间宵花市场,其余3万盆主打明年‘五一’市场。”李洪勇说。随着时代的发展,菏泽“新生代”花农开始走上催花牡丹培育、营销的前台,他们除了在春节期间集中进行牡丹催花外,还瞄准商机错时开展催花。

根据传统习惯,菏泽催花牡丹主要供应春节市场。近年来,菏泽广大催花牡丹从业者应势而谋、因势而动,深耕市场、错时催花,拉长催花牡丹供

应链,基本实现了反季节催花牡丹全年供应。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,同时倡导“大户带动”、渠道拓展,进行了一系列创新。

我们平常所说的催花牡丹,确切地说,应该称为反季节催花牡丹,就是通过科技手段使牡丹在春天以外的季节开放。今年5月初,菏泽牡丹专家赵天龙经过多年不懈努力,首次实现大田牡丹大规模同株同季二次开花,为有效延长牡丹花期、实现牡丹一年多次开放作出了有益探索。这423棵迎日红牡丹株龄在8年左右,5月6日前后陆续二次绽放。“在牡丹二次绽放这个课题攻关上,我们已经进行三四

年了。”赵天龙说。

除了盆栽催花牡丹,近年来我市加大了对催花牡丹和催花芍药鲜切花的探索。销售模式实现了渠道、区域、运输模式的全方位转变。今年,我市观赏牡丹、催花牡丹、牡丹芍药鲜切花三项网红产品总销售额不低于8亿元,带动物流运输逐渐扩面、提质、增效、降本。国内销售区域从11个重点城市扩展到52个一二线城市,国外销售区域从欧美发达国家扩展到东南亚和南美洲;引进“亚洲第一、全球第二”的花卉交易平台——昆明国际花卉拍卖交易中心,有力推动了菏泽牡丹交易的国际化、标准化和数字化。