

菏泽与广州,一座是“牡丹之都”,一座是“四季花城”,无论历史渊源还是现实考量都有着无可限量的合作空间。我们相信,以“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会的召开为契机,菏泽催花牡丹“下广”将迎来新的发展机遇。

菏泽催花牡丹“下广”迎来新机遇

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

催花牡丹销售进入尾声

“截至目前,我们3万盆催花牡丹还剩下两三千盆,销售工作已经进入尾声。”2月4日,菏泽诚美花木种植专业合作社总经理李洪勇高兴地说,当日中午太阳微微露出笑脸,菏泽诚美花木种植基地迎来了不少前来购买催花牡丹的顾客。据了解,今年市场行情看好、量价齐涨,菏泽催花牡丹总数突破60万盆。

与菏泽本地催花牡丹整体俏销不同的是,菏泽“下广”催花牡丹价格“遇冷”。“今年‘下广’催花牡丹市场行情不太好,我销售的催花牡丹价格多数在五六十元钱一盆。据我了解,其他‘下广’老乡销售的催花牡丹价格也差不多,今年赔钱的要占一多半。”2月4日下午,正在广州市荔湾区芳村花博园从事催花牡丹生产、销售的牡丹区牡丹办事处花农毛义章,在接受牡丹晚报全媒体记者电话采访时说。65岁的毛义章具有二三十年的“下广”催花经验,今年培育了

1000余盆催花牡丹。“目前,菏泽在芳村进行牡丹催花的有几十家。”毛义章介绍。

菏泽牡丹“下广”催花有着悠久的历史,市场也经历了过山车般的起起伏伏。2014年催花季,菏泽多数“下广”花农讨了好彩头,“大盆平均价格在三四百元钱,最高卖到600多元钱。”菏泽“下广”花农高勤祥几年前在接受记者采访时回忆说。而2015年催花季,广东气温较高,最高温度达25℃左右,催花牡丹普遍提前一周开放,只得放入冷库,费用不菲。无奈之下,不少花农打折甚至赔本销售。2016年催花季,广东花市遭遇“寒冬”,约三成“下广”花农铩羽而归。“前期价格还凑合,一盆牡丹卖八九十元钱。从腊月廿七开始突然‘烂市’,最后两天一盆卖二十几元钱,除夕那天卖十几元钱。”牡丹区牡丹办事处花农赵弟栋回忆说,“当年差不多有三成花农赔本赚吆喝,有人赔了四五万元。”



催花牡丹俏迎春



牡丹绽放增添喜庆色彩



买盆牡丹过大年



牡丹迎春

“下广”催花就像赌博,这是牡丹晚报全媒体记者采访

中多次听到的一句话。历史上,不少菏泽花农因“下广”催

花赚得盆满钵溢,但也有赔钱的花农时常卖地还账。

牡丹“下广”面临的挑战

“一亩地才三块大洋,而在广州一朵牡丹花就能卖一块大洋,一本万利的生意!”说起民国以前的广州催花牡丹价格,老花农赵守珠回忆说。

据老花农赵岩松回忆,历史上不少花农赶上好年景,赚钱多的时候,从广州回来时怕路上被抢,就和同乡把赚来的元宝、银铤子、银元凑在一起,雇佣广州的镖局护送。也有胆大的花农,把银元缝在夹袄里,由于太重,往往蹲下就站

不起来。有赚就有赔,这是市场经济发展的规律。据赵岩松回忆,新中国成立前,赔钱的花农时常卖地还账,还有的为“下广”催花而倾家荡产。

“下广”催花如同看天吃饭,时常要靠运气。于是,不少花农常寄希望于“花神”。据牡丹区牡丹办事处原赵楼村老党支部书记赵永臣回忆,他10多岁时,每年到原牡丹乡芦堆村花神殿看戏。花神殿的桌子上摆着贡品,点着从广州带来

的、手指粗细的高香和茶杯粗细的蜡烛。下广挣钱回来的花农,跪在花神前磕头许愿,祈求来年有个好收成。

历史往往有惊人的相似性。自二十世纪七十年代以来,菏泽“下广”催花的花农也品尝过苦乐相伴的果子。

据具有多年“下广”催花经验的牡丹专家赵孝知回忆,在二十世纪八九十年代,菏泽“下广”催花的花农较少,不少花农曾发家致富。“1993年,

一个花蕾卖到80多元钱,我当时栽种的1000多盆催花牡丹赚了40多万元。”赵孝知至今仍然抑制不住内心的兴奋,尽管那时候赚的钱是属于赵楼村集体的。2000年后,菏泽“下广”的花农逐渐增多,催花牡丹的数量也增加到20多万株。广州花市上,也出现了供大于求的状况,价格连年下滑。“有的花农以100元三四盆的价格甩卖,造成催花牡丹‘烂市’。”赵孝知惋惜地说,

“有的年份,多达六七成的花农折本而归。”

不少人都记得,2009年“下广”催花为二十五万盆,2010年是十七万盆,2011年在12万盆左右,2012年在10万盆左右,2013年在2012年的基础上约下降30%。

多年来,“下广”催花牡丹市场所经历的起起伏伏,给菏泽带来一个必须破解的课题,那就是“下广”催花牡丹下一步如何发展?

“因势而谋”促发展

1月28日上午,由中共山东省委宣传部指导,中共菏泽市委宣传部、菏泽市牡丹发展服务中心主办的“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会在广州召开。活动现场,嘉宾云集,牡丹飘香,牡丹干花、牡丹籽油、牡丹花蕊茶、牡丹日化品、工笔牡丹画、江米人、鲁锦等菏泽特色产品一一亮相,集中展示“菏泽牡丹”品牌建设成果。此次活动采取推介展示与体验展销相结合

的方式,设置主题推介、牡丹好品展销、洽谈签约、互动体验等,旨在激发菏泽两城合作潜力,为牡丹产业对外交流搭建重要平台,注入全新动力。

因势而谋、应势而变、顺势而为,“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会是菏泽积极谋划、主动出击,与民间力量深度融合、促进菏泽牡丹产业发展的经典案例。围绕菏泽牡丹“下广”催花这个主题,菏泽做了一篇大文章,

下了一盘大棋。“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会的举办,将花农自发“下广”的民间行为,转化为城市合作的官方行动,让有着数百年历史的“下广催花”,迸发出新的活力。

副市长张鹏在“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会致辞中表示,牡丹产业是菏泽市最具有特色的产业,也是前景无限、大有可为的朝阳产业。近年来,菏泽以打造

“特色支柱产业”为目标,全力打造菏泽牡丹品牌,坚持高起点、高标准、高速度,使牡丹产业化工作走在全国前列。

广州市政府副秘书长谢伟光表示,菏泽与广州虽相隔千里,但两地文化相通、人缘相亲、情谊相融。希望以“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会为新的起点,两地携手推进“牡丹搭台、经济唱戏”,在乡村振兴、人文交流、文旅发展等领域推动两地更

高水平、更宽领域、更深层次合作,为广州、菏泽高质量发展作出积极贡献。

菏泽与广州,一座是“牡丹之都”,一座是“四季花城”,无论历史渊源还是现实考量都有着无可限量的合作空间。我们相信,以“好客山东 好品山东”牡丹主题推介会的召开为契机,菏泽催花牡丹“下广”乃至菏泽牡丹产业发展将都迎来新的机遇。