

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热销不同的是,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、银锞子、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,每年到原牡丹乡芦堌堆村花神殿看戏。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”催花为二十五六万盆,2010年是十七八万盆,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思考题,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,旨在激发菏泽与广州两城合作潜力,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”牡丹主题推介会上致辞中表示,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。