

创新是推动社会发展进步的不竭动力,是承载人类文明生生不息的基因密码。从“薰花”“烘花”到智能化控温、控湿,从轎车子、马车运输到打“飞的”

全国飘香,从传统“花市”转向触网“云销”……菏泽催花牡丹在现代科技的加持下,求新求变,提档升级,“创新”闯市场。

菏泽催花牡丹“创新”闯市场

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

从“薰花”“烘花”到智能控温

12月10日,隆冬时节,户外寒气逼人,菏泽一座座催花大棚里却暖意融融。

“牡丹开始跳蕾,你看花芽已经萌发了。”菏泽诚美花木种植专业合作社总经理李洪勇说。牡丹晚报全媒体记者注意到,在菏泽诚美花木基地,每一座催花大棚里都有两台大功率温室专用热泵,操作方便、高效节能,为催花牡丹营造类似春天的生长环境。

据史料记载,早在唐朝,人们就利用牡丹的生态习性,将其置于土窑,四周以火烘,促使提前至春节开花。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。时至今日,菏泽一些上了年纪的老花农,仍将催

花称为“薰花”。

近年来,菏泽催花大棚的增温方式发生了巨大变化,给人以一日千里之感。“一开始垒火道烧柴草,后来建起塑料大棚,烧煤炭锅炉,用暖气片增温,到现在用智能化温室大棚,实现了科学控温、控湿、调节光照,催开的牡丹花更大、色更艳。”李洪勇说。

一枝牡丹,借助花农的智慧、科技的加持,在冰雪中绽放,给凛冽寒冬带来醉人花香。

在2010年之前,菏泽催花大棚主要靠烧柴燃煤供热。从2017年开始,根据大气污染防治需要,催花大棚改为气、电加热,目前已经使用了智能化温室大棚。

牡丹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



大棚里催花忙



部分催花牡丹发出嫩芽

期、盛开期。每个生长阶段的温度调节,要根据催花牡丹的品种、长势、计划上市日期来定。

因为技术成熟且具有非常强的可操作性,2023年12月,省农业农村厅将菏泽牡丹栽培系统列入山东省第二批农业文化遗产资源名单。包括牡丹栽培技术在内的山东省第二批农业文化遗产,体现了优秀传统农耕技术体系的可持续发展思想,蕴含着生物多样性、人与自然和



“这就是当年‘下广’催花的运输工具”

谐共生、经济生态协同发展的生态智慧,承载着农耕文明生生不息的基因密码,在

保障供给、保护生态、传承文化、就业增收等方面发挥着积极作用。

催花牡丹打“飞的”

菏泽催花大棚内的牡丹在“跳蕾”,1500公里外,“下广”催花牡丹陆续装盆,沐浴在亚热带的阳光下。

“我4日抵达广东省佛山市顺德区,准备明天开始装盆,在广州芳村的老乡已经装盆催花了。”12月9日,牡丹区牡丹办事处“下广”花农赵弟栋在电话中告诉牡丹晚报全媒体记者,“我今年准备了1200盆催花牡丹。目前,这里最高气温在23℃左右,低温在15℃左右,就像菏泽的春天。”

与菏泽利用温室大棚催

花不同的是,“下广”靠的是自然的亚热带气候和多年来不断探索、积累的催花经验。

“1973年,我首次跟随爷爷下广催花,才22岁。”50多年过去,74岁的牡丹技师高勤喜仍然清晰地记得自己首次下广催花的经历。“当年我们‘下广’,要从河南兰考乘坐火车。”高勤喜回忆。

20世纪70年代初,为赚取外汇,广东省有关部门与香港签订了春节催花牡丹供货合同,邀请菏泽赵楼牡丹园派出技术人员开展合作。当时唯一具有“下广”经历且健在

的老花工高鹏程,不顾自己79岁高龄,毅然“披挂上阵”。

1973年催花季,高鹏程带着孙子高勤喜、另一位技术员赵忠庆,携带700株大胡红牡丹,到广东省原顺德县容奇镇牡丹催花基地开展催花工作。

高鹏程年轻时曾经“下广”催花,后因军阀混战、日寇侵华导致交通阻断才无奈中断。“据我爷爷回忆,他开始‘下广’是乘海船,需要一个多月才能到广州。后来兰考通火车,‘下广’人员先用马车将牡丹株苗运至兰考,

再乘坐火车到广州。”高勤喜回忆,“当时武汉还没有长江大桥,过江时需要摆渡。”

随着交通事业的发展,如今的菏泽催花牡丹可以“乘坐”飞机飞往全国各地。

为确保菏泽催花牡丹顺利亮相各地年宵花市场,菏泽机场积极同中国邮政和各航司开展业务合作,合理制定邮件运价及运输方案,同时稳定运行菏泽至上海、广州、深圳等一线城市和杭州、厦门、武汉、长沙、海口、昆明等国内主要城市的定期航班,协调飞机腹舱舱位,增调

货运保障人员,加强与空管部门的协同配合,保证承运催花牡丹的航空器按时推出,确保催花牡丹第一时间送达客户手中。

借助现代物流,一盆盆菏泽催花牡丹香飘全国。12月10日,牡丹晚报全媒体记者从中国邮政集团有限公司菏泽市分公司获悉,2024年春节期间,该公司累计往全国寄递催花牡丹3.84万盆,同比增幅230.28%。省内主要寄往济南、潍坊等城市,省外主要寄往北京、河北及江浙沪皖等地区。

七成催花牡丹触网“云销”

“目前,约七成菏泽催花牡丹通过线上销售。”12月10日,菏泽市花木协会会长、菏泽绿美花木种植专业合作社董事长孙文起介绍,“我今年培育催花牡丹近20万盆,58个催花大棚,差不多占全市的三分之一,电商直播成为主要销售渠道。”

近年来,菏泽催花牡丹产业紧跟时代潮流,销售渠

道也由传统的“花市”转向新兴的触网“云销”,电商直播日渐成为销售主渠道。销售区域由北京、上海、广州、济南等10余个重点城市扩展到北至漠河、南至昆明的全国各地,实现了渠道、区域、运输模式的全方位转变,带动物流运输逐渐扩面、提质、增效、降本,提高了菏泽牡丹的品牌知名度和市场占有

率。

此外,菏泽催花牡丹产业还积极开展线下销售活动,与各地的花卉市场和花店合作,将催花牡丹推广到全国各地,提高了经济社会效益。

新一代“催花人”借助“互联网+”,催生并实践着新的生产、包装、营销理念。近年来,菏泽催花牡丹由传统

大盆,扩繁为大盆、小盆和案头牡丹,同时注重产品包装

的创新和提升,通过设计精美的包装盒和定制“中国牡丹之都”logo花盆,满足了消费者对催花牡丹品质和审美的需求。另外,菏泽催花牡丹由原来的二乔、乌龙捧盛等少数几个品种,向全色系、多花型转变。

菏泽花农还筛选出适宜

的芍药品种进行催花,成为春节催花的一大亮点。

菏泽催花牡丹产业乘风破浪,开拓创新,实现了理念、技术、销售、包装、运输等方面创新发展。展望未来,菏泽催花牡丹产业将继续秉持“依托牡丹、延伸牡丹、超越牡丹”的发展理念,进一步擦亮“中国牡丹之都”金字招牌。