

# 政府鼓勵品種創新 企業聚焦生產+研發

## 聚焦 高質量發展 鄉村經濟

# 青州花企 科技助力產業鏈延伸

全國最大的盆花生產中心、規模第二大的玫瑰產區、佔全國70%的芍藥鮮切花產區……作為農業大省的山東，花卉產業近年來異軍突起，尤其是隨着當地政府鼓勵品種創新，加強對花卉種質資源保護與開發，新品種的不斷湧現激活了「花經濟」，花卉產業的發展進入快車道。山東青州目前花卉產銷品種3,000多個，年交易額120億元（人民幣，下同），花卉溫室、資材出口「一帶一路」沿線地區全國居首。中央政治局會議提出找準發力方向，扎實推動經濟高質量發展，青州目前正計劃在新疆建立一個連接中亞五國的海外倉，為花企和關聯企業產品出口提供服務。

圖/文：香港文匯報記者 殷江宏 山東報道



◆青州多肉產量佔全國的60%。

◆劉強用七年時間打造了一個多肉「王國」。



「這兩年明顯感覺國外的市場變大了，明年計劃在歐洲建立一個生產基地。」從跟隨前輩選種培育，到引領多肉流行潮流，青州市黃樓街道「85後」海歸小伙子劉強，用7年時間打造了自己的多肉「王國」。目前劉強正在忙着對接多肉出口的事宜。疫情前他家的多肉已銷往日本、韓國和歐美等國家和地區。

### 海歸創業 由小白變專家

在濰坊億美園溫室建設有限公司的多肉種植基地，劉強的妻子正在進行直播帶貨。隨着購物車內一個新的鏈接上架，三四十株多肉植

物幾秒鐘之內銷售一空。劉強指着大棚內近萬株晶瑩剔透的多肉告訴記者：「這些都是今天要打包發走的。」憑借電商直播和線下交易，劉強的多肉事業做得風生水起，年銷售成品多肉200多萬株。

2011年，劉強從愛爾蘭留學回國後開始創業。青州的花卉產業遠近聞名，學習工商管理

的他跨界到農業準備大展身手。一開始他選擇的是盆花，雖然也做得風風火火，但因產品單一且風險較大，收益並不大。迷茫的時候他無意中看到老婆在陽台上養的多肉，決定進入這一新興領域。

2016年劉強建立起自己的多肉養植基地。「剛開始時不懂品種，也不懂多肉的流行趨勢，對市場亦不了解。」劉強回憶，發展初期，他主要跟隨同行學習育種和種植技術；每天有三六個小時呆在棚裏，學習怎麼用大棚設施，摸索多肉的生長習性。慢慢地，劉強從一個多肉小白變成了多肉專家。他說，「多肉的

### 實時監測自然環境數據

「我們在全縣布了15個物聯網採樣點，可以覆蓋到1.3萬種植戶。」平陰縣特色產業發展中心主任趙博說，該縣依託物聯網、大數據等現代信息技術，建設了玫瑰產業數字智慧追溯平

「又看蝴蝶入蘭間，花蕊幽香雅室傳。」有「蘭中皇后」之稱的蝴蝶蘭近年來在內地銷量持續遞增，已從幾年前的2,000萬株發展到逾1.3億株，其中山東青州的蝴蝶蘭產量佔全國的三分之二。

在山東綠聖蘭業花卉科技股份有限公司新品種示範區，一款散發着香味的蝴蝶蘭新品種備受關注。蝴蝶蘭是蘭科蝴蝶蘭屬植物，大部分沒有香味，傳統的品種中只有個別品種才會有淡淡的香氣。

據綠聖蘭業經理賈美榮介紹，「綠聖妃」投入市場後，立刻受到養蘭人的熱捧，其他品種20元一株，這款帶香味的則賣到50元左右。

### 蝴蝶蘭每年兩三個新品種面世

綠聖蘭業是青州花卉界的老牌企業，年花卉銷售額6,000多萬元。「我們一直注重新品種的研發，最近幾年每年至少有三到四個新品種面世。」公司董事長王珉芝表示，在他看來，青州花卉要在全國花卉產業中有發言權，進而走向全世界，必須培育自己的新品種。目前，公司不僅有自己的研發團隊，還與中科院蘭花所、華南農業大學、山東農業大學簽訂了合作協議。此前，綠聖蘭業已收集蝴蝶蘭種質資源300多種，其自主研發的蝴蝶蘭品種青州金鳳被評為山東優良種，7個新品種獲得植物品種保護權。



▲綠聖蘭業的花藝師在給蝴蝶蘭做「造型」。

▶綠聖蘭業是青州花卉界的老牌企業。圖為其蝴蝶蘭種植基地。

今年75歲的王珉芝，是青州「南蘭北引」第一人。王珉芝年輕時在當地種子站工作，1996年他和同事到昆明參加花卉博覽會看到各式各樣的蝴蝶蘭頗為震撼。當時蝴蝶蘭在內地的種植面積並不大，一株蝴蝶蘭要賣到200元，令他萌生了做蝴蝶蘭生意的想法。最初只是從南方運成花倒賣到北方，後來在家鄉建起第一個蝴蝶蘭種植基地，一路踴躍前行，轉眼已20餘年。如今綠聖蘭業種植200多個蝴蝶蘭品種，產品每年銷量以20%的速度上升，2022年銷售300萬盆。

「蝴蝶蘭未來的發展方向應該是設施現代化、管理規範化、產品標準化。」王珉芝說，公司正在積極推進山東省高檔花卉育繁推產業園項目，該項目佔地1,000畝，總投資5.1億元，擬重點建設花卉品種和技術研發設計中心、輸美高檔智能溫室、學習培訓中心等農業生產研發培訓設施，建設完成後可年產花卉種苗和成品各1,800萬株。

### 科創園區吸外國企業入駐

綠聖蘭業的發展是青州花企的縮影。作為全國最大的盆花生產中心，青州鼓勵花企轉型研發新品，成立了青州花卉學院等



青州位置圖

10家花卉研發機構。今年青州擬投資2億元，建設全國最大的種苗與研發基地「中國青州花卉科創園區」，吸引國際企業入駐，目前已與荷蘭、比利時、德國、以色列等國家花卉企業進行洽談。

除了綠聖蘭業外，亞泰農業、科隆生物等企業亦通過科技攻關實現了由生產型向種苗研發型企業的轉型，全市花卉企業年產花卉種苗突破1億株，佔全國半壁江山。其中冷涼花卉種苗江北第一，多肉植物種苗佔全國80%，肉錐屬毛漢尼系列種苗世界領先，是全球最大的「呂氏毛漢尼」種植中心。

青州市花卉產業發展服務中心副主任鄭棟鵬介紹，目前青州市花卉種植面積13.1萬畝，花卉產銷品種3,000多個，年交易額120億元。2022年，青州花卉以山東省現代農業第一名的位次入選山東省「十強」產業「雁陣形」集群，品牌估值340億元。

花卉生產和種苗研發又帶動了相關行業的發展，圍繞着花卉，衍生出溫室建造、水簾風機、物流、包裝、紙箱、水草、鐵絲等眾多產品和行業，吸引從業人員15萬人，形成了千億級產業鏈。目前青州已成為全國最大的溫室建設輸出中心，營業額佔全國市場的62.3%；溫控設施產業佔全國市場份額70%；花卉旅遊成為新增長極，年接待遊客100萬人次。



◆綠聖蘭業賈美榮。

## 85後擬歐洲建多肉生產基地

## 荷澤芍藥鮮切花銷往20國

「我們正在推動花卉出口，鼓勵企業建設出歐美12國的輸美溫室，或到國外建溫室大棚和海外倉。」青州市花卉產業發展服務中心副主任鄭棟鵬介紹，目前青州花卉溫室、資材出口「一帶一路」沿線地區全國居首，出口額佔全國的80%。青州計劃在新疆建立一個連接中亞五國的海外倉，為花企和關聯企業產品出口提供服務。

而山東荷澤正在大力推進芍藥鮮切花出口，預計今年銷售量將

突破1億枝，產品遠銷20多個國家和地區。荷澤中原牡丹開發有限公司總經理段愛鳳此前接受媒體採訪時表示，公司供給洛杉磯批發商的芍藥鮮切花僅6月份總量就1噸多，每周需要1.7萬枝。芍藥採摘後48小時即可到達美國洛杉磯，一枝鮮切花可賣5美元。據了解，目前全國每10枝芍藥鮮切花就有7枝姓「荷」，去年荷澤芍藥鮮切花銷量突破6,500萬枝，銷售額超過3億元，帶動就業5萬餘人。

### 提前一年準備流行品種

劉強夫婦是較早進行直播的多肉種植戶，他們的抖音粉絲量達到了5萬多人，直播一場觀看量高達4萬人次。「抖音大數據顯示多肉銷量今年後比去年增加了三倍。這意味着養多肉的小眾群體正在慢慢變大。」由於經常和客戶直接溝通，劉強更為了解市場的需求和走勢，在品種的選擇和對流行趨勢的把握上更為精準，「市場上流行的品種我們經常提前一年就已開始準備了。」劉強坦言，「我們不停地在做新品種，早期我用的多肉很多是從韓國引進的，現在內地的多肉育種技術已經超過韓國，最近四五年基本全用內地的品種。」

據了解，青州多肉種植企業、農戶超過500家，擁有多肉品種逾3,000個，年產多肉逾10億株，年產值20億元人民幣，是全國最大的多肉生產基地。多肉植物產銷量分別佔全國市場份額的60%和50%。



◆圖為山東華玫生物的玫瑰花茶生產線。受訪者供圖

台，不僅可以實時監測土壤溫度、濕度、風速等自然環境數據，也可實現玫瑰產品全程追溯，通過深入分析數據，優化種植加工資源。他透露，下一步平陰玫瑰產業將朝着彩妝、高端康養等附加值高、科技含量高的方向發展。

## 建數字平台 優化玫瑰種植加工

作為中國玫瑰之鄉，山東省平陰縣有1,300多年的玫瑰種植史。每年四五月份，萬千玫瑰競相開放，令人流連忘返。目前平陰縣有6萬畝玫瑰種植基地，約佔全國三分之一，是全國第二大的玫瑰產區。全縣年產玫瑰鮮花2萬多噸，研發生產玫瑰產品130多種，涉及食品、藥品、保健品、化妝品等多個領域，全產業鏈綜合產值達60億元（人民幣，下同）。

「我們首次把凍乾技術用於玫瑰產品的加工，可以保持玫瑰鮮花的形狀、顏色和味道。」山東華玫生物有限公司副董事長張吉方表示，華玫生物規劃佔地3,000餘畝，總投資7億元，目前主要生產玫瑰花茶、食品、化妝品三大玫瑰系列產品。玫瑰產業的發展提升了當地農民的生活水

## 電商銷售成種植戶「標配」

記者手記

在山東青州流行這樣一種說法：「一畝菜，十畝田；一畝花，十畝菜。」即一畝菜的效益相當於十畝田，而一畝花的效益則相當於十畝菜。雖然精確性尚有待考證，但種花確實給種植戶帶來了實實在在的效益。

然而土地面積始終有限，故當地政府一直在倡導種植戶提升科技水平，開發新品種增加產品附加值。記者在採訪中了解到，近年青州一座座智能大棚拔地而起，電商銷售已成為很多種植戶的「標配」。一花棚在升級，產品在升級，管理、銷售模式也在升級。青州還建有全國首個盆花大數據平台，電子授信、數字交易、數據服務等數字化服務全面啓動。

### 「花二代」加入直播大軍

在青州花卉交易中心電商直播基地，來自杭州的陳浩團隊2022年銷售額超過了1,000萬元（人民幣，下同）。在當

地，像陳浩這樣利用電商平台和直播平臺進行花卉產品銷售的個體戶和企業還有2,000餘家，年交易額達到36億元。尤其是一些「花二代」們開始加入直播大軍，把自家的花卉通過電商銷往全國各地。

隨着花卉產業的升級，亟需年輕人補充「新鮮血液」。而對智能大棚、直播設備、海量的新信息甚至跨境電商等新鮮事物，很多老年人已有些力不從心。

「我們希望有更多的年輕人加入這個行業。」綠聖蘭業經理賈美榮表示。公司不少員工年齡偏大，像花藝師這樣的崗位很需要年輕人的加入，行業更是如此。「我們會免費為年輕人提供各種培訓，還可以支付工資」。無獨有偶，平陰的玫瑰種植戶也在盼望年輕人回歸。年輕人或出去上學或去大城市打工，留下來的部分是中老年人。如何吸引年輕人加入，是各方正在解決的難題。

◆香港文匯報記者 殷江宏