

面对市场行情的大起大落，是“固守阵地”还是求变创新——

宁波花木产业“突围”之路怎么走

记者 余建文 文/摄

春日融融，万物萌动，也是栽苗植树的好时节，花农们迎来生产、销售旺季，一车车苗木、大树装车运往各地种植。

宁波是浙江省的花木大市，经过三四十年的发展，花木产业已有了不小的规模，成为很多山区乡镇的支柱产业。但最近10年间，花木市场行情大起大落，特别是传统乔木树种市场遇冷，身价“一落千丈”，很多花农遭受重创。

眼下，花木产业是否已走出“低谷”，未来的发展方向如何？花木生产如何补“短板”，蓄积新的竞争力？这些都直接关系到众多山区群众的“饭碗”。最近，记者走进北仑、奉化两地的多个花木主产区，与林业专家、花木大户共同探究宁波花木产业的转型之路。



移栽大树



溪口沙堤村精品花木展示园

图 示

宁波是浙江省的花木大市，花木产业成为很多山区乡镇的支柱产业。

宁波花卉苗木生产从20世纪90年代中期开始提速，经过20多年发展，奉化、北仑、慈溪、余姚成为四大花卉苗木主产地。从奉化江口开始，经过萧王庙、溪口再到余姚的四明山镇，形成延续近百里的花卉产业带。

北仑花木年产值约10亿元，从业人员2万多人，每年销售花木5亿多株。在“中国杜鹃之乡”柴桥，“花木驿站”成立4年来，年服务群众约1.5万人次，辐射带动约3万户农户，覆盖街道34个村及北仑东部花木种植区，帮助柴桥花农人均增收3000余元，为花木产业增收近6500万元。

著名的高山花木村奉化溪口三十六湾村，花木种植面积有上千亩，五针松是其引以为傲的主打品种，一盆五针松根据树龄、造型不同，能卖到数千元至数万元不等。

张悦 制图

“小个”得宠 “大个”遇冷 市场“冷热不均”

上周，春雨沥沥，记者走进北仑区柴桥街道河头村。道路两旁的花田里，工人们身披雨衣，加紧栽种杜鹃等花苗，一块块花田黄绿交错，碧水环绕，很是美丽。

柴桥是宁波著名的花木之乡，主打产品是杜鹃、茶梅、法青一类的小型绿化灌木和观赏盆景，有大小花木企业200余家，形成了苗木生产、销售和社会化服务一条龙产业体系。据柴桥花木农会负责人孙安国介绍，这几年绿化类苗木的市场行情变动剧烈，各品种差异很大。比如一年生的杜鹃花苗，2019年“低潮”时1元钱能买4株，去年突然“热”起来，价格猛涨到每株1元，今年开春涨到每株1.3元，两年多时间价格差了4倍。“按每亩地种5万株计，产值将近6万元，非常高了！”孙安国说，相比之下，茶梅苗就冷落了许多，主要当篱笆用的法青也未见大起色。

现在小型观赏类花木比较受市场欢迎，以四五年为一个周期，市场呈现波动起伏。在著名的高山花木村溪口三十六湾村，其引以为傲的五针松最近几年逐渐恢复元气。村中的农户家家庭院摆满了五针松、大阪松等盆景，整个村庄花木种植面积上千亩，经常有市民自己

开车到村里来选购盆景。村“第一书记”竺清松说，五针松在20世纪80年代经历了大起大落之后，如今已回归正途，且得到了很多爱花人的赏识，一盆五针松根据树龄、造型不同，能卖到数千元至数万元不等，村中经营好的花农，年收入有数十万元。

相比之下，樱花、红枫、桂花等大规模乔木依旧没走出颓势。上周，记者沿浒溪线奉化段往山里进，看到不少花木场在装运苗木，运往外地销售。花农老刘告诉记者，虽然有部分大树在卖，整体状况依旧不容乐观，大型乔木价格滑坡是从2012年前后开始的，比如胸径15厘米的红枫，最高时每株能卖7000元，现在卖1000元都没人要，“对很多农民来说，以前是‘摇钱树’，现在却成了‘废料’”。

四明山区是我市大规模乔木的主产区，包括奉化的溪口、西坞，余姚的大岚、四明山及海曙章水、杖锡等地。奉化区花木协会会长王六初说，樱花、桂花、红枫、广玉兰等大路货品种，这几年市场呈现L型走势，尽管低位徘徊了数年，但短期内还看不到转暖的迹象。

精研技术 调整结构 提升花木竞争力

“花木价格的大起大落，凸显出产品供给端的失衡状态。”奉化区农技服务总站林特专家郭贵阳说，很长一段时间，农户“跟风”引种，风险意识不够，造成山区花木种植品种单一化，供过于求，最后导致价格滑坡。

宁波的大型乔木生产自20世纪90年代中期从奉化率先起步，

逐步向四周扩散。因为正好赶上城市建设、房地产业发展的黄金时期，山区栽植大型乔木迎来爆发式增长。2000年之后，安徽、山东等地也看中了这个行业的商机，大量从宁波购买樱花、红枫等苗木进行种植。“他们是平原密集化栽植，而我们是山区散种，人工、运输等各种成本要高很多，缺乏竞争优势。”在花木行业摸爬滚打了30多年的郭贵阳说，七八年前，北方的樱花、红枫等长大了，开始大批量投放市场，最终导致各地低价竞争，互相倾轧，价格“雪崩”。

“逢滞不丢，逢风不搞”，这

是王六初总结出来的经验之谈。花木是个很微妙的东西，没有统一的产品标准，哪株好哪株不好，“各花入各眼”。而经营得好的花农，都有自己独到的优势，比的是技术和营销能力。

这几年，栽培技术越来越受到花农的重视，也是产业竞争力的一个重要指标。只要大型乔木种得好，还是有人要，同样能赚到钱。王六初带记者走进萧王庙的绿都花木场，这里的槭枫是用青枫嫁接的，一株株种得很疏朗，阳光照射足、虫害少，长得格外漂亮，售价比别处要高1倍左右。“种好一株树，需要长期的精心打理，修剪、施肥、除虫等各环节一个不能少。”王六初说，早些年农户随便在山上种树，任其野生野长然后卖钱的年代早过去了。这两三年来，协会不间断地邀请林业专家、技术

能手，向协会的170余名成员单位传授花木栽培技术，补齐之前技术方面的短板。

北仑柴桥的杜鹃花、奉化三十六湾村的五针松，都有上百年的栽培历史，培养出了一批“护花”高手，也造就了两地花农在行业里的优势地位。三十六湾村里，“花三代”“花四代”为数众多，继承了前辈的手艺，特别是嫁接这一把“刀”，在长三角地区赫赫有名。位于柴桥的北仑亿润花卉有限公司早在几年前就研究容器苗的培育，其大棚花房里，杜鹃花苗都是种植在花盆里的，且品种繁多。公司负责人沃锦康说，容器苗一年四季都可以出苗，移栽成活率较高，很受市场欢迎，价格平均要比同类地栽苗高出三成左右。这既是苗木生产方式的转变，同时也有利于保护耕地。

培育精品 农旅融合 探索产销新路径

花木是“活”的建材，也是“活”的艺术品。在郭贵阳眼里，随着市民生活水平提高和审美需要，花木产业的后续发展，要主动寻找新的市场，“除了迎合市政建设、房地产开发对花木的需求，还要抓住新农村建设、庭院美化契机，培育小型化、精品类花木，走多元化路线”。

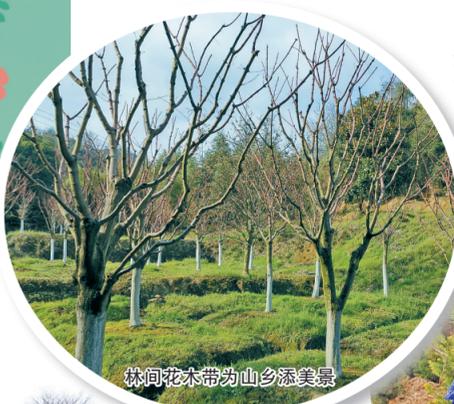
浙东山茶花是宁波的一个代表性品种，长得快，但花型不美。几年前，金华花农从宁波买来茶花苗，通过嫁接技术，变成四季茶花、香味茶花，在华北很受欢迎。“小小一盆能卖几百元，而我们这里卖树苗才几十元一株。”郭贵阳说，观赏性花木市场很大，树形矮化，向盆景化发展，是一个方向。

花木比的是颜值，修剪、造型的好坏，使得身价大相径庭。在柴桥瑞岩村，路边种植的茶梅，株株经过精心设计，成为一道赏心悦目的风景。孙安国介绍，一棵修剪好的，宽1.5米、高3米的茶梅柱子，售价高达1.5万元，当地岭下村一名姓林花农栽培的30多年茶梅，冠幅达6米，有人甚至愿意出价20万元购买。“花木种植是重体力劳动，现在雇一名工人，一天工资就要500元。”孙安国说，农会积极引导花农培育微

型盆栽，培育附加值相对较高的苗木，亩均效益上去了，花农才能实实在在增收。

花木行情的起起落落，与行业的小、散有关，大多数花农无法及时了解市场的变动情况。为了帮助农户搞好花木经济，柴桥街道自2017年起，组织成立街道人大助农团，打造“花木驿站”，搭建花木信息采集、行业推广、信用评价、信贷支持、政务服务等五大花木体系。每个村社设立信息采集站，并依托花木协会、经纪人以及种植大户，多渠道收集本地种植信息及花木市场信息。通过整合信息资源，每半月发布一次花木供求信息，建立“花木供求群”，帮助花农实现产销对接，畅通销售渠道。

农旅融合，衍生花木产业链。在海拔700余米的奉化三十六湾村，村里盆景园一期工程已经完工。竺清松说，接下来的二期项目里，要把好的花木放进去，既有从外面采购的，也有各家村民拿来的“宝贝”。“村庄在三隐潭和徐岩两个景区之间，我们要利用好这个优势，把高山花木村的牌子打得更响，让更多人到村里来旅游，购买花木。”王六初还有个想法，希望能在奉化建一个大型花木超市，占地上千亩。“仅奉化一地，就有很多好的花木场，但缺乏一个好的展示、销售平台。”王六初说，各家把自己的精品花木拿出来，集中一处，就是一个花木“大观园”，办成一个新景区，对花木产业和乡村旅游都有极大的促进意义。



林间花木带为山乡添美景



柴桥花农给罗汉松“打包”运往外地



三十六湾村万亩松林



花农养护大阪松