



沭阳花木,香飘天下

# 乡村复兴的新实践 沭阳:花木扮靓田园乡村新美景

9月28日,第五届中国·沭阳花木节在沭阳国际花木城开幕。在开幕式上,沭阳县委书记下建军发表热情洋溢的致辞。

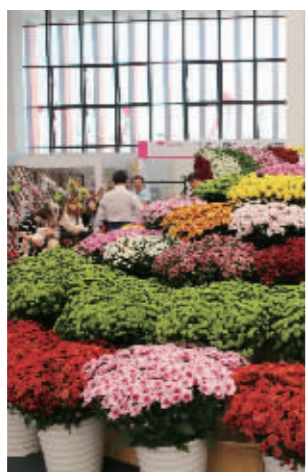
活动期间,沭阳将举办苗木交易博览会、精品盆景展、根雕鱼展、家庭园艺展、盆景制作比赛、花乡摄影大赛、花乡文艺汇演以及农业招商推介会等活动。与此同时,沭阳还同步举办网上花木节,在开幕式上对“2017年度沭阳十大淘宝精英”和“2017年度沭阳十佳优质电商”进行颁奖表彰,并在活动现场宣传中公布沭阳县首批政府认证诚信网店名单。

沭阳县是全国闻名的花木之乡,花木种植历史悠久。目前,全县花木种植面积50万亩,种植花木五大类3000余种,全县共有花木从业人员约25万人,是江苏省最大的花木生产区,也是全国最大的花木主产区之一。今年1-8月份,全县花木交易总额达75亿元,其中网上交易额占比超一半。

花木卖出去了,人回来了,镇村有了生机和活力。下建军认为,推进“互联网+”三农特色田园乡村建设,需要依托主导产业多功能有机结合,吸引人口、资源、技术等向乡村回流,通过这些要素提升乡村内生活力,才能更好地构建乡村复兴的“新形态”。



网红美女也来逛花木节!



色彩鲜艳、品种繁多的菊花

通讯员 吕述漫 许哲 现代快报/ZAKER南京记者 杨亦文/摄

## 1 从绿色到彩色,“颜值”不断丰美

入秋以来,颜集镇江苏老百姓花木苗木公司的业务非常火爆。总经理张建英告诉记者,去年,她的公司新租了几十亩地,全部种植栎栎、榉树、海棠等彩色树种,现在已被客户订购一多半。“彩色树种的效益是普通树种的三倍。”张建英表示。

以往,沭阳花农多种植冬青、黄杨、龙柏等常规苗木,效益低,而且市场风险大。沭阳因势利导,鼓励花农对苗木更新换代,种植彩色树种,不但提高了经济效益,还提升了市场抗风险能力。

该县聚力创新,推动花木产业为代表的传统产业转型升级。

从绿化到彩化,一字之差却给花木产业创造巨大的市场空间。

在位于颜集镇的俄乐岗彩色苗木培育基地,共栽植“颜值”极高的进口彩色苗木168个品种,30余万株,种植大规模彩色树种8万余株。这个项目由美国客商投资4000万美元兴建。“目前,国内多个省份推动城市彩化,彩色苗木供不应求。”苗木技术负责人杨雪平介绍,该项目目前正处试种阶段,已有不少客商上门询价,预计苗木长成上市后,年销售额将过亿元。

在位于刘集镇的江苏金海棠农业科技有限公司,1800亩基

地里全部栽植红巴伦、白兰地、马凯米克、粉红伦格、斯普伦格及香雪海等高档花木,达100多万株。该公司由本地老板王士岭投资1800万元新建,是目前华东地区的北美海棠种苗繁育示范基地。

对标绿色发展新要求,沭阳缤纷花木正为“江苏大公园”添光增彩。传统产业提档升级迸发新活力,独特的自然条件,吸引了更多的花木巨头落户沭阳,彩色苗木的兴起,也引领沭阳花木产业重塑格局。目前,该县已有10多家大企业和众多的花农进军彩色花木产业,占地面积近10万亩。

## 2 从苗木到鲜花,“短板”不断补齐

“单头乒乓菊可以做主花,多头菊做配花。”在章集街道大沈庄居委会鲜切花基地,技术负责人胡雪川如数家珍。

在村民眼里,大沈庄的鲜切花栽培基地是一个美丽而又神秘的花木世界。2.2万平方米连栋大棚,再加上1600平方米综合服务中心及电商孵化中心等配套设施用房,如此大的规模,就是在专业的花木公司的视野里,也是鲜见的。

“我们公司引进种植荷兰大丽花花卉有限公司、橙色多盟花卉有限公司的五十多个多头菊品种,七个色系,多个系列;引进日本的神马、优香等十余个白菊和黄菊品种。”公司负责人胡道

勤告诉记者,该基地年生产菊花约2000万枝,亩均收入6万多元,年销售额3000万元。

“全国最大的月季花基地”,这是新河镇的一个新的地域名片。全镇有1万亩月季种植基地,其中镇外6000多亩。

作为花木主产区,有木无花一度困扰着新河的花木发展。以前镇里农户种植的多是冬青、黄杨、龙柏等工程苗木,行情时好时坏,价格波动非常大。曾经,村民以1元1株的价格买进龙柏,2年后只能以5毛1株的价格卖出。

如何解决苗木同质化竞争、常规苗木过剩、结构性矛盾突出等问题,成为摆在镇村干部面前的现实难题。经过一番调研,镇

里决定淘汰生长慢、观赏效果差、效益低下的老品种,引进适应性广、景观效果好、经济效益高的欧洲月季品种。

欧洲月季的兴起,让新河镇的电商大户们如虎添翼。月季单品种的全网销售冠军多出从这里。新河镇党委书记葛恒平告诉记者,村民们依托这一品种,在天猫、淘宝、京东等网络销售平台发展月季网店260多家,年销售额1.2亿元,带动从业1500多人。

变化不仅于大沈庄和新河镇。为做活特色富民文章,沭阳县依托电商平台大数据,紧跟消费需求趋势,以干花、鲜切花、多肉、盆景等作为产业结构调整的切入口,实现花木品类升级。

## 3 从线上到线下,“形式”不断融合

在第五届“中国·沭阳花木节”期间,沭阳还首次将花木节“搬”到网上举行,“网上花木节”也因此成为本届展会的一大亮点。据了解,首届“中国·沭阳网上花木节”为期21天,围绕“网上专场销售”“线上线下互动”“全网图文宣传”三个部分,自9月28日持续至10月18日,通过在淘宝、京东、阿里巴巴1688等第三方电商平台开设线上专场活动,线上线下互动配合,展示销售当地家庭园艺、沭派盆景、精品干花等花卉苗木产品,并突出展示沭阳月季、多肉等特色产品。

在花木节活动现场,有着“电商维纳斯”美誉的新河镇电商李敏,身着汉服,在直播间用视频为网友介绍该镇特色产品——欧洲月季。“已经有好多客户下了订单,还有客户要来我们镇里考察订货。”这个90后小姑娘喜悦之情溢于言表。

抢抓“互联网+”机遇,带动县域经济向城市经济的转型,实现农村发展农业转型农民增收,这在沭阳花木领域,已经破晓。

田头种花木,网上卖花木,是沭阳常见的风景。目前,该县拥有近4万家网店,涌现3个淘宝镇、32个淘宝村。

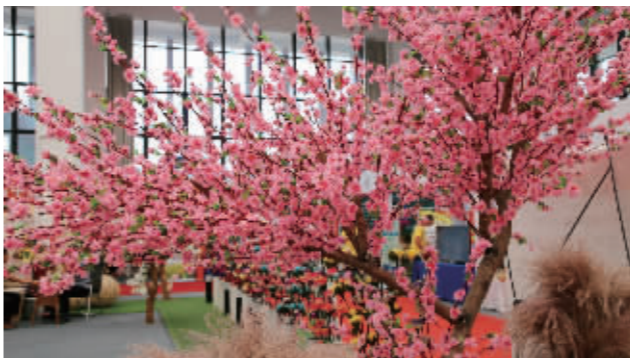
颜集镇堰下村青年吉磊大学毕业后,创办青椒网络团队,主要销售鲜青椒产品,目前该团队拥有“鸟语花香”在内的天猫店、淘宝c店、京东店、拼多多店等十个店铺,“鸟语花香”天猫商城单店年销售额近500万元。

沭阳花木种植历史悠久,不同于其他地方,沭阳花木产业与互联网连接更紧密,种啥“问”网络,卖出去更是靠网络。从种植苗木到观赏类植物,从进城到进入户室,沭阳花木产业的重心在悄悄切换。而带来这一变化的正是神奇的互联网。

泥土里“长”出的网店茁壮成长,离不开政府“浇水施肥”。近年来,沭阳不断加强基础设施建设,百兆宽带进村入户,便捷的水泥路伸进田头,推动建设实体市场、电商配送中心、仓储物流中心,消除了网络创客们的后顾之忧。



沭阳花木,装饰一个美丽的家



春风十里不如一树桃花!

## 4 从无名到品牌,“身价”不断提高

“现在销量相比于之前的无牌高出七成,今年以来销售额已经有近千万,产品主要出口欧美国家。”沭阳县阳光干花工艺品厂负责人乔杨说,自从注册使用了“雅康”“金枝玉叶”两个商标后,他的企业产销势头更旺。

“虞姬”牌花卉、“航柏”牌盆景、“堰头村”月季……在沭阳,一个个耳熟能详的花木品牌破土而出,成为激活市场的催化剂。

近年来,沭阳通过大力实施品牌战略,培育、发展了一批特色鲜明、经济效益突出、市场前景广阔的优势产品,有力推动了地方经济的快速发展。具有沭阳鲜明生态特色的“沭阳月季”和“沭阳地柏”花木产品已申报国家地理标志农产品。

“沭派”盆景一直是沭阳花木的特色产业,深受全国各地客户青睐。“县里有品牌,我们自

己也要有品牌。”新河镇周圈村“小草园艺”老板姜爱花认为,她的盆景制作技艺不同于别人,已经形成了自己的风格。为此,她以老公周航柏的名字注册了“航柏”商标。“这盆榆树盆景被一位上海客户以2000多元的价格买下。”

姜爱花告诉记者,因为是自己的知识产权,又有了商标,她卖得非常底气。正是因此,她的盆景园年销售额超500万元。如今,姜爱花店铺里有100多个品种,抱石松和真柏售价都在数万元,其中网销占八成。

该县还以花木经营户为重点对象,创造条件扶持其申报省著名商标,努力实现“培育一个品牌,带动一个产业,致富一方经济”。近年来,沭阳县申办花木类商标810个,其中2017年130个。



猜一猜,这是蛋糕还是鲜花?

## 5 从个体到公司,“龙头”不断昂起

近年来,沭阳县依托全县优势特色产业,加快培育和发展农业龙头企业,促进企业扩量提质增效,花木产业化经营水平得到明显提升。

数据表明,目前,沭阳拥有省内首家上市花木企业—苏北花卉,以及三叶园林、苏太花木、金海棠花木、攀信花卉等一批大型花木种植企业,其中单体种植面积超1000亩、3000亩的花木企业(大户)分别为24户、5户,其中三叶园林单体种植面积超过1万亩;拥有国家园林绿化一、二、三级资质企业分别达5家、25家、50家。

在沭阳县苏北花卉股份有限公司,董事长李生告诉记者,该公司是建筑工程施工总承包、市政公用工程施工总承包二级企业,风景园林专项设计乙级资质企业,是集花木研发、繁育、销售、园林绿化设计、施工、养护于一体的农业产业化国家级重点龙头企业,于2014年8月8日正式挂牌上市交易。目前,公司已建成核心苗圃基地达3500余亩,依托产业基地48万亩,以雄厚的资本、人才、科研、商誉等优势,承接大型绿化工程100多个。公司通过“龙头+基地+农户+协会+花木销售+绿化工程”的运作

模式,使得花农人均收入增加千余元。

龙头带动龙身舞。江苏苏太花木产业有限公司于2015年落户沭阳县耿圩镇,该公司建有连栋控温温室29栋(16万平方米)、标准化苗圃2600余亩,主要培育红掌、矾根、多肉植物、迷你玫瑰和彩叶乔木等进口园艺植物,其中多肉植物最具特色。年产各类园艺花卉近2000万盆,年产值超过6000万元。

在“苏太”公司的带动下,耿圩镇于2015年10月规划建设多肉植物培植园。园区占地500亩,总投资1200万元。培植园栽培多肉园艺品种200余种,年生产能力8000万株,产品以网络销售为主。目前,已入驻多肉种植、电商企业22家,实现多肉植物销售收入4000余万元,区内网店地方产品销售额已超1亿元。耿圩镇还致力打造“一园多点”模式,鼓励种植大户在各村开展多肉拓展工作,真正将耿圩镇打造成为远近闻名的“多肉小镇”。目前该镇多肉种植总面积约3000亩,年产值近2亿元,带动就业创业人员2000余人。目前,沭阳多肉植物品种达300余种,年销售额近4亿元。

## 6 从局部到全县,“块头”不断壮大

在沭阳,花木主产区的概念已经悄然改变。以往,大多集中在新河、颜集等几个乡镇,现在已经遍布全县,形成沂河北片区的沂河、颜集、潼阳、庙头、扎下乡镇;沂河南片区的七雄、汤涧、李恒等乡镇;“西南岗”片区的耿圩、陇集、北丁集等乡镇;“东南沙”片区的周集、张圩、塘沟等乡镇的花木产业新格局。

事实上,沭阳的花木经营户们不单在县内排兵布阵,还在县外开疆拓土,建设自己的“飞地”。颜集镇堰下村860多花木种植户中,有70%在县外承包花木种植基地,面积超万亩。新河镇花农严建安则常年在北京租地种花,最多时租地达200亩。目前,沭阳花农在全国10多个省市外建花木基地近百个,租赁承包总面积达数万亩,年收入不下5亿元。

“强化花木产业的‘大潮裹挟’效应,推动增收脱贫。”沭阳县委副书记、代县长彭伟说。

该县坚持把花木产业作为发展沭阳生态经济的突破口,不断做精做强做优花木产业,让所有农户参与到花木产业链就业创业,形成了“大潮裹挟”效应,有力地推动了贫困户走向了富裕之路。

在沭阳,花木产业的迅猛发展,形成了个个有事干、人人有钱赚的良好局面,不仅带动了地方经济的健康发展,而且为低收入户和经济薄弱村脱贫致富起到了十分重要的促进作用。花木种植区5个乡镇贫困人口发生率为5.6%,比全县贫困人口发生率9.3个百分点;花木种植区镇均经济薄弱村数量为1个,比全县平均数少0.6个;花木种植区乡镇农民人均可支配收入为14107.8元,高于全县农民人均可支配收入462.3元。

## 7 从外出到回乡,“活力”不断攀升

颜集镇堰下村的荣剑今年29岁,6年前大学毕业,已在城市找到一份收入不错的工作,可看到家乡网络创业很热,学计算机的他便辞职回乡,开淘宝店,卖观赏植物。

“村里扶持网络创业,家家开网店,可以取经的对象很多。”荣剑说,他的网店生意很不错的,年收入超过百万元。“在家创业,能照顾老小,陪伴家人。”

在沭阳,“年轻人指数”越来越高,广袤的农村,记者随处可见年轻人的身影。这些传统的乡村几乎没有年轻人在外打工,老人种花,年轻人开网店,已经成为一种模式。数据表明,沭阳半数以上网店由返乡农民、大中毕业生、退伍士兵等群体开办。

花木特色产业扮靓了田园乡村,也带动了沭阳农村生产生活的转变,促进乡村复兴并走向复兴,进而推动乡村文明的重塑。颜集镇党委书记王运忠认为,村里年轻人多了,整个生活状态都变了。空巢老人、留守儿童没了,团圆的家庭矛盾也少了。“以前村里都是帮着化解矛盾,现在则是想着如何发展业务。”年轻人在追求高质量生活的同时,也积极参与村里事务。在沭阳县基层村支部两委,年轻人越来越多,他们为地方经济社会发展注入了新的活力。

推进绿色发展,建设五大公园,全力争当宿迁生态经济示范区建设排头兵,建在沭阳花木产业上的生态经济产业链正在不断延伸,百亿级产业集群活力迸发,经济社会始终保持持续健康发展态势。今年上半年,全县实现地区生产总值337.68亿元,同比增长8.1%;城乡居民人均可支配收入分别达13215元、7976元,分别同比增长8.1%、9.2%。1-8月份,全县完成财政总收入58.13亿元,一般公共预算收入34.76亿元。