

去年收购价高达每斤13—14元,如今跌到3.5元

玫瑰身价暴跌,花农回本都难

进入4月下旬,玫瑰花渐香,却映不出花农脸上的笑容。去年稍晚些时候,平阴县玫瑰镇的花农们正高兴地摘下含苞待放的花蕾,以每斤13—14元的价格卖给当地的烘干企业,烘干之后再卖给南方的企业做成玫瑰茶,他们就靠这个养家糊口。但是,今年的玫瑰花蕾价格大跳水,收购价只有每斤3.5元左右,忙活大半年,连本钱都挣不回来。

文/片 本报记者 王倩 葛亮

开秤价只有2元,还都不愿收

“三块多一斤。”24日上午10点半左右，济南市平阴县玫瑰镇崔山头村村头的小超市热闹起来，不少花农过来询问收购价格，将一袋袋玫瑰花蕾过秤后交给代收商肖秀明。

“今年怎么这么便宜呀？”
不时有花农提出这样的疑问，
来不及回答，又有花农过来了。
收了一会儿，肖秀明不收了，
“现在收也不赚钱。”

比肖秀明更不赚钱的是花农们。“摘了几天了,开秤价只

有两块钱，这两天价格有些上涨，但也只有3.5元左右，这让我们怎么过啊！”花农崔先生说，他们最近都在忙着摘玫瑰花蕾，但这样的收购价让大家有些心寒。“去年最高的时候13-14块钱一斤呢！”

崔山头村村支书崔行恩介绍,村里有300多户,最近这几年,玫瑰花种植面积比较大,达到了300多亩。“去年种两亩半,能挣三万多,今年可要赔了。”一位村民告诉记者。

一亩成本3000多元,这下得赔500多

听着村民的抱怨,崔先生郁闷地猛吸一口烟,随后他扔掉烟头给记者算起了账。以一亩地计算,玫瑰花苗每棵8元钱,一亩地大概栽种350—400棵,仅苗子的价格就在2800元—3200元,而刚栽种的苗子需要1年多时间才能开花。玫瑰花每年需要施3—4次肥,浇水四五次,肥料成本为600元—800元,浇水每次成本为50元左右,总共支出为200余元。而在种植过程中,花农还需要为苗木打农药,每次的支出为70元左右,五六次也得花三四百元。“还有一项很大的支出就是人工费,从种植到

采摘，一亩地怎么也得需要20个工，每个工最少也得需要70—100元，这些又得近2000元。”崔先生说。

玫瑰苗最多能撑七八年时间,每年分摊八分之一的成本。种植一亩地玫瑰花一年的总支出成本最少也有3000多元。而今年的现实情况是,每亩地最多也就能摘七八百斤玫瑰花蕾,按照现在每斤3.5元的价格计算,每亩地的收益为2500元左右。

玫瑰镇另一村支书刘芹说：“按照我们这边的种植成本，每斤收购价达到五六元，种玫瑰的收益才比种麦子多。”

花蕾难储存,又没有深加工设备

这漂亮的玫瑰花蕾，其实脆弱得很。济南九州玫瑰制品有限公司负责人告诉记者，玫瑰花蕾收上来之后要先进行烤干，然后进行筛选，最后发给香港、福建、广东的客商。在他的烘干车间内，记者看到，干花蕾很脆，一碰就会掉下些碎末。

比这更脆弱的是它的花期。玫瑰镇副镇长刘波说,玫瑰花蕾采摘期最多不超过20天。“众多花蕾放在一起,过了半小时就容易发热变烂,极不耐储

存。”刘波说,采摘之后,花农要及时交给收购商。花农自己晾干的话,花色和花形都容易变形,卖不出高价钱。

24日上午，在崔山头村村头超市前的玫瑰花地里，代收商肖秀明的父亲拿起一个花蕾和一朵盛开的玫瑰花对记者说，花蕾开得很快，一天就开成了花。花开了之后，只能做成玫瑰花瓣酱等，价格要低一些。刘芹也告诉记者，“玫瑰花不好保存，而且我们也没有深加工的设备。”



原因分析

烘干企业串通压价还是种得太多？

本报记者 王倩 葛亮

不只一位花农说,是烘干(户)企业串通起来压低价格,果真如此吗?玫瑰镇副镇长刘波、济南九州玫瑰制品有限公司负责人也都否定这一说法。

同为花农的崔山头村村支书崔行恩说，“可能种植面积扩大是一个原因。”

平阴玫瑰研究所刘所长提供的数据显示,在收购价不断上涨的带动下,玫瑰花种植面积从两万亩左右增加到现在的

3.5万亩。

“今年花期提前也是重要原因,盛花期多在4月底5月初,今年提前了一周左右,但是烘干企业刚开始点炉。”刘所长说,这造成收购量少、价格低。

九州玫瑰的负责人说,玫瑰花蕾收购价变化快,刚开始和最后的价格会低一些,盛花期价格会高一些,“今年有可能涨到5块钱一斤吧。”他说。

刘所长还介绍,玫瑰镇90%以上的玫瑰花蕾都是用来烤干销售到南方做成玫瑰花茶的,

加工途径单一也使得价格容易受到下游客商的控制,丢失定价权的花农们只能随行就市。

“以前烘干花蕾的加工户少,跟南方客商谈的时候能占主导地位。而现在随着种植面积的扩大,加工户变多,逐渐变成了买方市场。”刘波说。

刘波还提到,由于去年收购价格高,而销售价格低,不少加工户都赔钱了,现在还不敢大量收购。“再加上还有一部分烘干炉没有开,价格后期有可能上扬。”

疑问

价格暴跌 为何不预警？

在玫瑰镇政府采访的时候,工作人员不断提起,玫瑰花蕾的收购价其实是有周期的。在2003年非典的时候,最低到过几毛钱一斤。从2008年开始,收购价进入上涨期,在去年达到了最高峰。

“出现这种情况之后，我们跟村干部开会的时候就提

醒他们，不能盲目发展，要注意其中的风险。”刘波说，他们也有意识地进行控制。至于为什么不发布农业预警，玫瑰镇另外一位负责人说，农户有从众心理，看到价格高，都愿意种，不可能直接干预农户的选择，只能通过村干部做些工作。

为何不能 发展订单模式？

玫瑰花蓄收购价出现波动,为什么不能发展订单式种植模式避免这种风险呢?“农户可以和烘干企业签订单,但是南方客商不跟烘干企业签订单,风险就都压在烘干企业上了。”相关负责人说,这就造成了订单式模式难以发展。

针对目前出现的暴跌情况,政府也采取了一些措施。“我们在扶持烘干加工大户,曾给过扶持资金。”刘波还说,在招商引资方面,他们一直想引进深加工企业,拉长玫瑰花产业链,但目前还没有大的进展。

本报记者 王倩 葛亮

本报记者 王倩 葛亮



大爱无痕 天下无记

山东省胎记血管瘤患者五一爱心援助活动

主办单位: 济南华夏医院
活动时间: 2014年5月1日至11日
活动对象: 太田痣(青胎记)、鲜红痣痣(红胎记)、血管瘤、黑毛痣、咖啡斑、雀斑、疤痕、痘坑等皮肤疾病患者
活动内容: 1.权威专家会诊, 提前预约免专家挂号费。
 2.报名患者就诊时, 治疗费可获最高30%爱心援助。
报名方式: 电话: 400 6666 899 网址: www.jnhxyy.com.cn



梁守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。



王守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。



梁守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。



梁守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。



梁守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。



梁守利 副主任医师
 从事皮肤美容临床工作二十余年, 对胎记、血管瘤、雀斑、痤疮、敏感肌肤等皮肤疾病有丰富临床经验。