

每年至少能赚数亿元

大树经济:不经意间“炒出”的绿色新产业

□ 马 勇

一棵松树卖上百万元、一棵九里香卖三十多万元、一棵桂花树卖十多万元……这不是天方夜谭,而是目前在广东佛山顺德陈村花卉市场天天发生的事情。曾以热炒兰花出名的陈村人,现在移情别恋,迷上了炒卖大树,而且炒得风生水起,不经意间还炒出了一种新产业——大树经济。

每天,来陈村买卖名贵大树的车辆川流不息,经常是前面一辆奔驰、宝马轿车带路,后面跟着一辆装载着各款名贵大树的农夫车,颇为壮观。陈村花卉世界副总经理周悦告诉记者,在这里,每天都催生着靠树致富的百万富翁。据保守估计,陈村的“树木老板”每年至少在大树生意里赚上数亿元的真金白银。

家有罗汉松一世不怕穷

在陈村,不少人家都在前庭后院种上罗汉松,种得最好的还是陈村花卉世界的花农,这里的罗汉松大都造型奇特,令人赏心悦目。现在陈村专门种养罗汉松的农户至少有上百户,其火爆程度不亚于当年的兰花种植热。

一位姓罗的种植大户告诉记者,两年前,一位福建朋友得知他搬迁新居,就送了一棵罗汉松给他。他悉心照料,一年后罗汉松长得亭亭玉立,树姿古雅,苍劲挺拔,高约3.5米,胸径约20厘米。去年年中,好朋友出150万元要买他的树,罗先生闻言吓了一跳:小小一棵罗汉松竟这么值钱!

“不要说150万元,这样的树200万元也买不到!”罗先生的朋友说。现在是一树难求。此后,罗先生干脆专职种养起了罗汉松,现在他手头有十



▲ 别墅前后种树,催生出生三角的“大树经济”。

多张订单,最早的从去年就开始预订了,可一直都没有“货”给人家。

罗汉松很娇贵,喜欢温暖湿润的环境,怕水涝和强光直射,移植之后,每个月还要定期检查,一年的护理费就要5000元左右。即便这样,经罗先生的手也卖出了20多棵树龄在50年以上的罗汉松,价值几千元到几万元的盆景更是不计其数。

现在陈村流行这样一句话:“有了罗汉松,一世唔使(不怕)穷。”在园林界,罗汉松也被认为有“开宝招财”的效用。罗先生说,罗汉松热与近年来珠三角别墅热有很大的关系。住别墅的有钱人,喜欢在庭院里种植带点好意头的树木,罗汉松就成了首选。

周悦说,中国大陆市场的罗汉松主要包括国产货和来自中国台湾、菲律宾、日本等地的产品,不同产地的品质和价格都不相同。其中日本进口的罗汉松价格最贵,进口量也少,升值潜力较大;大陆产和菲律宾进口的价格较低,台湾货价格适中,其中以胸径10至20厘米的规格最为畅销。

周悦还透露,近两年来,罗汉松价格不断攀升,从原来的几千元一棵,升至目前的几万元甚至十几万元,如果

是几十年树龄的,更是高达上百万元。有钱可赚,让陈村花卉世界的农场近五分之一都在经营罗汉松,其中不少是从台湾、香港以及内地等赶来扎堆赚钱的经营者。

桂花九里香高价再登场

尝到罗汉松的甜头后,从去年开始,陈村的花农又打起九里香、桂花树的主意。

据了解,九里香的价格升幅最大,一年多时间从不到1万元炒到几万元,甚至十几万元。一位花农说,最贵的一棵九里香卖到了三十多万元,被一个在顺德开厂的台湾老板买走了。那棵树的树龄有三十多年,树干直径达30多厘米,高约3米多,一开花十里之外都能闻到花香。

“本来不想卖的,想留在园艺场做活招牌,也可以自赏自乐,后来见他爱不释手,表示多高价都愿意买,也就忍痛割爱了。”这位花农说,这样的情况在陈村常见到,很多老板只要见到喜欢的树木几乎不讲价。现在,他每月都能卖出两三棵九里香。

桂花树虽然没有九里香那么贵,

但也很受欢迎,主要是银桂(八月桂)、金桂、佛顶珠桂花,最便宜的要几千元,贵的要十来万元。经营桂花、九里香的罗先生告诉记者,现在根本不愁卖,愁的是难以找到好的老树,现在没有好的价格,他们是不肯出货的。最近半年,老树价格一直往上飙。一位花农开玩笑地说,股市价格能像大树价格这样红火就好了。一些花农已经忍痛割爱抛掉股票,全心投资大树了。

罗先生拿出记事本给记者看,上面记了十多个人名和联系方式,他说这些人都想买桂花树、九里香,有的去年就预订了,不过他们找的不是普通的九里香、桂花树,而是一些树干直径在20厘米以上、树龄二三十年的老树。

据悉,树龄超过十年以上的九里香、桂花树,在广东已经很难见到了,收购价格也非常高,陈村花农便雇人到江西、湖南、四川等地的乡下寻找,一旦发现便连根带土地挖回陈村,重新栽种、裁剪,一年后再抛向市场。

“现在连小偷都盯上了名贵树木了。”周悦告诉记者,前不久,家住陈村的陈先生家一夜之间丢了一棵罗汉松、一棵九里香和一棵桂花树。只要有人提起这事,陈先生就觉得肉痛,这也难怪,三个月来他已第二次被人盗走名贵树木了。陈先生说,他家的电视机、手机等,小偷碰都不碰,就是奔着那些树来的:“可别小看这罗汉松,一棵就十多万元。”让陈先生略感安慰的是,小偷原本还挖起了一棵直径约30厘米的罗汉松,不过那树有两三吨重,小偷搬不动,只好扔在了现场,按照市值,那棵树能卖30多万元。

别墅种大树富人爱攀比

罗汉松、九里香、桂花香,价格动

辄过十几万元,这些树木真有这么珍贵吗?周悦告诉记者,“千金易得一树难求”,这是珠三角人经常挂在嘴边的口头禅。

比如罗汉松,首先是生长速度非常缓慢,培植大中型桩景树需要几十年甚至几百年;其次栽培成活率也比较低,一般移植两年以上没出现异状才可成活。

2004年以前,罗汉松每年的进口量大概在100个货柜左右,每个货柜因规格大小不同可以装几棵到几十棵不等。从前年起,受园林设计者的追捧和别墅庭园造景需求增加的影响,进口罗汉松的数量和种植量呈直线上升,价格也一路飙升,从3000元到几十万元不等,有些甚至可以卖到数百万元。

“至于它的‘风水效应’,无法考证,很可能出于它葱郁、雄健的体形而被民间赋予了一种寓意。”周悦说,这几年罗汉松的价格一路上扬,很大程度上是购买者之间攀比造成的,“罗汉松的价格是以它的树龄、造型和品种为定价依据的,但普通罗汉松实际上并没有如此高的价值,所以在购买时要全面了解后再作决定”。

记者调查

记者在调查中也发现,很多买家盲目跟风。陈先生是深圳一家制伞企业的老总,去年别墅刚落成就预订了罗汉松,今年3月,他前后花了50多万元将罗汉松请进家门。“朋友圈里都养了罗汉松,我很早就想买一棵,现在终于如愿了。在顺德,别墅里没有种上罗汉松会让人看不起的。此外,这也算是一种投资吧,一棵树短短几年就能增值,平时只要请人打理一下,就能轻松赚钱,何乐而不为?”陈先生说。像陈先生这样的人,在珠三角不在少数。

世博会将至 漓渚花农运苗忙

□ 王秋莉

离上海世博会开幕的日子越来越接近,对世博园区的美化布展也到了最后的冲刺阶段,各场馆花木需求量逐渐增大,绍兴县漓渚花农忙得不可开交。7日,漓渚花农丁小明组织了一批玉兰花运往上海,就是专为“打扮”世博会所用的。

据丁小明介绍,今年他已为世博会锦上添花20余车。前不久,漓渚镇花农吴建方也把一辆满载苗木的大货车开往上海。吴建方说,今年以来,他为“世博园”供应了价值二三十万元的苗木。吴建方在上海浦东东新区孙桥花木市场有摊位,现在生意越做越大。随着世博会的临近,他的苗木生意也越做越旺,连日来吴建方绍兴、上海两地奔波着。

与吴建方一样,棠棣村刘家自然村的刘建桥也为世博会添“花”忙碌着。据了解,今年以来,刘建桥与上海世博会有关部门签订了金额200多万元的花木合同。虽说只是个绿化配套工程,但供应的苗木品种需要上百个,家里三四十亩地的茶花、桂花、广玉兰等数量远远不够,不得不到其他地方去采购,因此,为了方便上海客户联系业务,刘建桥所用的手机已改为上海号码。

在漓渚镇,沿路的花木基地一片忙碌景象,运送花木的货车来来往往。生意好了,苗木的价格也一个劲地往上蹿。现在,一棵直径12厘米的广玉兰就要上千元。由于花木生意太旺,漓渚花农遇到了“用工荒”,花农们为找不到起苗小工而发愁。据当地花农介绍,现在叫小工得预约,一天工资涨到300元,比平时翻倍了,但只要生意好,小工费高些,花农们也是乐意接受的。

据了解,今年漓渚镇大力实施“工程带动”和“走出去”战略,并抢占上海世博会先机,全镇花木销售一片红火。截至目前,今年全镇已销售花卉苗木3500余车次,销售额达26亿元,增长11.5%。

“虚拟创业工作室”一季度赚了107万

“进大学生虚拟创业工作室需要具备哪些条件?”4月9日,曾在央视《创业英雄会》中得到过新华都总裁兼CEO唐骏创业指导的大学生徐忠界到沧浪区咨询,希望成为下一批进驻企业。从去年6月底开业以来,沧浪区大学生虚拟创业工作室积极搭建各类平台,扶持大学生成功创业。据统计,今年一季度,该工作室实现利润总额107万元,税收16.97万元,入驻企业家家盈利。

“与徐忠界一样想进驻虚拟创业工作室的大学生不在少数,”沧浪区人力资源和社会保障局局长葛宇红介绍说,为了满足更多创业大学生的需求,今年他们将进一步扩大

虚拟创业工作室规模,在原有一个楼层450平方米的基础上扩容,计划开辟幢楼宇用于大学生创业。

沧浪区大学生虚拟工作室位于养育巷东弘科技园内。入驻工作室的每位大学生创业者“拎包入住”,即可实现“虚拟孵化,实体经营”式的全新创业历程。东弘科技园租金每月每平方米55元,但对于大学生创业者来说,每月除了100元的房租金之外几乎零成本,办公设备、宽带、空调均免费。创业园提供统一的公文处理、收发传真、财务管理等,将大学生创业初期的成本削减到了最低。目前,共有26家大学生创业企业入驻。

“在大学生虚拟创业工作室创业不孤单,除随时可获得政府政策等扶持外,还能与其他创业者结成联盟,一起抱团创业,”大学生创业者陆元璋说。去年,陆元璋进入大学生虚拟创业工作室,成立了瑞明艺术创意工作室。如今,陆元璋与另一位进驻虚拟创业工作室的大学生创业者金宏不但成为商业合作伙伴,还打算联手将“创意工作室”升格为“公司”。因为抱团发展,“普昊通信”才获得了市实验小学新址室内布线工程的许可。去年,孙超创办的“普昊通信”进驻大学生虚拟创业工作室,与同在虚拟创业室打拼的军速快递服务部总经理陈

健结成战略合作联盟。“军速”承接了“普昊”全年的物流配送业务,其位于苏州工业园区的储运仓库也成了“普昊”仓储配送基地。“抱团后,预计物流费用一年至少节省6万元”,孙超说,新模式下公司一季度销售额增幅超过30%,实现利润27万元。春节后,“普昊”的业务已先后拓展到昆山、吴江。

“抱团发展,使大学生的创业资源得到了整合,既拉长了产业链,降低了成本压力,也提升了品牌号召力,形成了集群创业,是大学生创业创新发展模式的有益探索。”苏州市职业培训指导中心老师、国家级SIYB创业讲师张承祖说。(亦名)

张成生:种乌天麻 填补国内栽培空白

□ 张水红 张曙

“人只有不自我满足,才能取得更大的成功。”这是云阳县优秀种植大户张成生的“名言”。仅有高中文化的他,靠着自学技术,不断试验,成功实现了野生乌天麻人工种植,填补了我国野生乌天麻栽培史上的空白。

做药材生意赚首桶金

出生在云阳县农坝镇龙堰村的张成生,1988年高中毕业后,便放弃高考,怀揣借来的180元钱,跟着大哥到奉节学做中药材生意。一个月后,他就只身到湖北宜昌,开了一家小中药材批发店。

由于为人诚恳、做生意讲诚信,他的中药材生意很快红火起来,规模也逐渐扩大,在当地小有名气。但张成生一点也不满足现状,一个新念头在脑海诞生。

创业花光积蓄怕过年

2000年7月,他不顾家人强烈

反对,义无反顾地回老家开始第二次创业。因农坝镇云峰山海拔1800多米,是生长野生乌天麻的天然宝地,张成生的创业项目便选择种植野生乌天麻等中药材。很快,他在离家20公里外的云峰山租了400亩土地,并聘请了70名农民种植中药材。

第二次创业却没有前一次创业顺坦。由于没有种植经验,栽培的野生乌天麻等中药材经常半途夭折,损失惨重。到外地食用菌研究所取经,也连连吃闭门羹,甚至被嘲笑:“一个农民还想搞野生乌天麻栽培,做梦吧!”

“别人不愿教,那我就自己学。”凭着一股韧劲,张成生买回中药材栽培方面的书籍,并开始了对野生乌天麻异花人工授粉的试验。摸索的过程中,张成生不仅花光了10多年做中药材生意的积蓄,还欠了一屁股债。一到腊月,要债的人就上门。以至于那几年全家特别害怕过年。

野生乌天麻栽培成功

功夫不负有心人。经过多年坚持

不懈的探索,同时在云阳县政府的大力支持下,不仅开展多次种植培训课,还专门派一批技术员到种植场地进行技术指导,还采取奖励政策进行鼓励,张成生终于将野生乌天麻异花人工授粉、竹根种植乌天麻试验成功了。

第一次看到自己试种成功的野生乌天麻,这个一向坚强的汉子忍不住嚎啕大哭起来,“那一刻,多年坚持的种种辛酸、隐忍、激动等情绪全部爆发出来了”。

从那以后,张成生的生意越做越顺。随着技术不断成熟,他基地里人工栽培的野生乌天麻从原来的亩产200多公斤提高到了现在的400多公斤。更可喜的是,他种出的野生乌天麻经中国药检检测,含天麻素0.69%,是一般天麻的34.5倍,天麻素含量堪称全国第一。

带领200余乡亲致富

致富不忘带领乡亲脱贫。后来,张成生注册了自己的公司。看到周边还有不少乡亲生活比较贫困,张



▲ 张成生试种成功野生乌天麻 刘洋 摄

成生将公司的发展模式定位为“公司+农户”,将一部分药材种子和种植技术无偿提供给农民,并包销药材。

如今,已有200余名贫困农民在张成生的帮助下种植起了中药材,生活也得到了较大改善。

反倾销调查 重挫草甘膦 相关商会牵头商讨对策

□ 阮晓琴

就美国Albaugh公司提出的对原产于中国的草甘膦进行反倾销调查一事,近日,中国五矿进出口商会组织行内10余家企业,商讨对策。

记者获悉,2010年3月31日,美Albaugh公司正式向美国商务部和美国国际贸易委员会提出申请,要求对原产于中国的草甘膦产品启动反倾销调查。据美方统计,2009年中国对美出口草甘膦9.12亿美元。美申请人指控中方输美草甘膦产品的倾销幅度为299.65%至349.65%。一份资料显示,浙江新安、南通江山、江苏扬农、湖北沙隆达、捷马化工、江苏好收成和四川福华被列入反倾销名单。

上述名单中,前4家是上市公司。新安股份、扬农化工分别在昨天和今天公告了上述事项。此外,上市公司中,华星化工、升华拜克、红太阳虽未列入上述名单,但也生产草甘膦。

新安股份和扬农化工称,目前公司生产经营情况正常,该申请是否对公司今后生产经营构成影响暂时难以判断。

中华商务网密切跟踪草甘膦的方瑶告诉记者,2008年、2009年,中国草甘膦产能分别是87万吨和103万吨,产量分别是43万吨和49万吨。中国产草甘膦半数以上出口,2008年和2009年出口量分别是24万吨和22万吨。出口国别中,美国占1/4。因而,美国企业在北美市场逐步进入采购旺季的时候要求对中国企业提出反倾销调查,而且认为中国反倾销程度在299%至349%,对草甘膦行业将产生较大影响。

一位农药厂家负责人表示,巴西、美国、澳大利亚和阿根廷是中国四大草甘膦出口国,前不久,巴西决定对中国草甘膦征收反倾销税,现在美国又提出反倾销调查,如果引来澳大利亚和阿根廷的效仿,对中国草甘膦产业来说,将是一个沉重打击。

中国草甘膦目前已经挣扎在亏损的边缘。2008年,草甘膦生产毛利率达到50%以上,大量企业趁热投资,中国草甘膦产量大增。资料显示,2009年,全球草甘膦需求量约60万至80万吨,而中国产能就达103万吨,供过于求;草甘膦价格迅速由最高10万元,下降到最低1.8万元,现在市场价在205至208万元/吨左右。方瑶称,草甘膦生产成本在203万元左右,目前的价格部分企业已经亏损。

美国提起反倾销调查消息传出后,4月5日以来两、三日,草甘膦价格已跌去200至300元/吨。分析人士称,可能是厂商降价出货。

就美国提出的反倾销调查,中国五矿进出口商会日前组织新安股份、江山化工等十余家企业座谈,讨论对策。多家企业准备应诉。新安股份日前在公告中也称,将视其进展情况积极应对。最终美国商务部和美国国际贸易委员会做何裁定,还需等待。

2009年,新安股份总营业收入38.5亿元,其中农药收入为20亿,毛利率为14%,同比减少28%。江山化工营业收入23.3亿元,其中农药收入14.62亿元,毛利率为43%。扬农化工在2009年上半年共完成营业收入11.67亿元,其中除草剂实现销售收入38467万元。沙隆达2009年上半年营业收入9.85亿元,其中化肥、农药等收入为9041.6万元。