

范世明 川汉子跃“农”门展气魄

■ 本报记者 袁红兵 李成成 文/图

自创办蝶彩花卉基地以来,范世明用“农民版”淳朴的态度对待土地,用真诚的心对待客户,以商人的眼光和视野来发展产业。现在,他对于发展现代观光休闲农业也干劲十足,其事业将迈向一个新的高度。



● 范世明与妻子刘淑彬合影

因为深爱 所以坚持

一直以来范世明种的花,品质高,广受好评。可事实上,范世明最初的工作以及读书期间所学的专业和农业一点关系都没有,高中毕业后,他学习家电专业,毕业后做家电行业做了8年,并拥有了两间铺面。在这期间,他的生意和口碑都好。

当年,在成都成华区一座名为“赖家店”的小镇上,很多人都只在他的店里维修及购买电器,甚至当时有人曾抬着很重的老式彩色电视机到他店里维修,却因为店面关门又抬回家,第二天再抬过来找范世明维修,如此辛苦都不去其他家电维修店铺。

在从事家电维修期间,范世明还曾发明了用于电视接收信号的室外天线。他用铝管等各种相关材料制作出的这种室外天线,那时在成都城隍庙市场上尚没有出现。范世明坦言,当时由于没有市场眼光,只在当地小范围内销售,而在这之后没多久,市场上就出现了很多这样“克隆”式批量生产出来的室外天线。

2002年,可以说是其事业发展得风生水起之时,范世明告诉家人,自己不再从事家电维修,转而去租地种花。这个时候,家里人都不理解,也不同意他这样做,甚至他的妻子刘淑彬也持反对意见,在成为“众矢之的”的情况下,范世明依然坚持自己的选择。“那是2002年12月15日,我们在成都龙泉西河租了25亩地,开始种植花卉。”范世明清楚地记得他首次租地的时间。他的妻子虽然对其行为不理解,不过在做出选择之后,和范世明一起吃苦、打拼,在最艰难的时候和丈夫一起挺过来。

在谈到为什么会突然从家电维修转型时,范世明表示,那个时候自己很爱去三圣乡玩,有个同学就是在做花卉生意,受此影响,再加上自己对花卉有很大兴趣,而且觉得花卉的市场前景很大,于是就毅然决然地转行了。

“刚开始的时候真的很困难,一是技术难题,因为之前没有学过相关知识,所以得一边学习一边摸索。其次是资金困难,第一年我们租25亩地,没有足够的资金,就只种了一部分地,而且什么事情都得自己做,那一年的大年三十,别人都在团圆、休息的时候我都还在干活,天黑看不见,我妻子就拿手电筒给我照着。”就座于玫瑰基地茶坊,向记者谈及创业之初的情形,他若有所思地看着茶坊外面那一大片盛开的玫瑰。

冲破最开始众人不解的目光,踏踏实实地开展自己的花卉农业,他和妻子分工,分别负责种植和市场,一步一步不断发展,如今已经成为四川的“非洲菊大王”,占据成都非洲菊鲜切花市场的大部份份额。近两年,他们培育天堂鸟,也成为市场上该鲜切花品种的“成都之最”。

在这些年的发展中,范世明首先攻破技术难关,他向同行学习,看书学习,订阅与花卉有关的报纸杂志,到昆明、上海等地向专家学习,自己在种植过程中遇到问题马上拍照并请教相关专家。就是这样一点一滴地学习、积累经验,种植技术才日臻完善。

“活到老学到老。”他说,“现在需要学习的比以前更多,随着规模的扩大,不仅要学习种植学,更有管理等知识需要学习。”

从踏入花卉种植产业开始,每天早早就开始到基地开始忙碌,傍晚再骑着摩托车载着花运送到花市,第二天一早再由妻子在花市卖花,这是他持续很多年的花卉运营的形式。有时妻子也到基地上来,只有一辆摩托车,范世明骑着,载着妻子和花,虽辛苦但感觉也挺浪漫。他说,以前凌晨两点就要把花送到市场上,冬天的时候,下着雪,骑车到目的地时,衣服前面都被雪覆盖成白色。后来才是用汽车送货,其中艰辛可想而知。

“虽然刚开始很辛苦,不过资金和技术的困境都在慢慢克服,尤其是看到自己种的花卉开始盛开,规模渐渐扩大,由最开始盛开几十支、几百支、几千支,到漫山遍野的花朵,这个过程中心里是美滋滋的。”刘淑彬说。

从2002年在龙泉西河租第一块地,2008年将眼光放到双流,再到2009年来到仁寿租了二百多亩地扩展花卉种植面积……直到现在,已经扩展到逾两千亩地,成为花卉农业大户,也成为大家学习和模仿的行业榜样。

12年是一个很长的时间,十二年的坚持不易。在记者问到范世明为什么会十多年如一日地坚持自己的花卉事业时,他表示,因为兴趣,只有真正喜欢做这个事情,爱种花,才能坚持下去,其实不管做什么事情,兴趣都是极为重要的。

直面困境 涅槃重生

在这些年的发展中,也大大小小遇到过很多困难,比如虫灾、天气不好、销量不好等,但这些都范世明一语带过,显得“云淡风轻”。不过,其中有三次大的灾难,让他损失惨重,如今忆及恍然如昨重现。

2004年,这是范世明发展花卉的第三年,当新种的一批花刚上市,得到市场良好的反映,可就在这可时候,一场暴雨不期而至,暴雨倾泻却没有停止的意思,直到第二天才逐渐停下来。跟随暴雨而来的是洪水,范世明告诉记者,当时用泥土等物装在袋子里试图堵上洪水,可是刚把袋子放上就被水冲走了,心里不甘心,于是用自己的身体希望能挡住水流。

结果可想而知,地上的花全部被水淹没……这是事业刚刚起步的时候,刚有点希望的曙光,就遇到这样的灾害,内心充满了严重挫败感和失望。有朋友劝范世明,放弃吧。不过,他就是那种永不回头、拥有一股子倔强劲儿的人。他重整心绪,一边在外地买花回来卖,一边借钱为土地消毒、买花苗,很快形势就有了转机。

2008年8月8日,是一个举国欢庆的第29届夏季奥林匹克运动会在中国北京开幕的吉利日子。范世明早在两年之前就准备好要在这一年大干一场,做出前所未有的销售业绩。可是在当年5月12日发生的汶川大地震将他的梦想震碎了。地震之后,花市三个月没开门。那么,自己种的那些花该怎么办呢?

他说,“当时我把地里全部的花都摘了,然后让员工继续看管土地,该浇水浇水,该施肥就施肥。国庆开始,花市就恢复了,而这个时候很多花农都因为地震还没有打理花卉,所以就迎来供不应求的局面,经过几个月,我们的花卉基地就重新站起来了。”之后,范世明继续新增基地,不断扩大自己的规模。

另外,近两年来,“三公”消费禁令持续发酵,节约公务消费蔚然成风,对花市也有较大的影响。据范世明介绍,因为他们的花有一部分是用于会议和高档酒店的,可是因为禁令的出台,很多地方就不再用花卉装饰了,这就缩小了其销售渠道。

不过,面对无可逆转的自然灾害时,他总能沉着应对,几次救自己、救自己的事业于水火中,在困境中涅槃重生,甚至发展得更好。他说,“困境总会伴随着基地,面临困境时,要看到抓住机遇,就有可能得到更进一步的发展。”

长远的眼光与真诚的心态并存

“在发展中,眼光要放长远。”范世明说,最开始他的基地用的是人工灌溉,但是他觉得这样的方式耗时耗力,于是决定用滴灌方式。建立滴灌系统是一个很耗费资金的工程,而且在那个时候资金并不充裕,但是他觉得不能只看到眼前,要将眼光放长远。从长远来看,滴灌可以节省人力成本乃至时间成本,这个系统可以使用很久,此外这种方式更节约水更环保。

对于土地,他表示不能只用商人的眼光来看待,而需要真正的爱心。这些年,其实他的市场竞争对手有很多,但是能像他这样长久发展的少之又少。比如,非洲菊种了一段时间之后需要换地,有些人就会把用过的地弃之不用,转而向其他地方。可是,他们基本上没有放弃一块地,而是多种花卉品种循环栽种,这样就能充分地利用土地、尊重土地,而不是只注重眼前的利益。

谈到花卉的销量和客户的时候,范世明和他的妻子都显得有些自豪。范世明表示,自家基地种的鲜花根本不愁销路,尤其是非洲菊,常常是一拿到花卉市场上就被一抢而空了,由于量大质优,加上营销策略对路拥有一定程度的成都市场上非洲菊的价格话语权。

他们的客户忠诚度也是极高的,甚至有超过十年的老客户,从他们开始从事花卉行业以来,就一直认准他们家的产品。为什么客户会有如此高的信赖呢?他告诉记者,那是缘于他们对客户的真心。举例来说,当非洲菊的市场价格在20元时,他们对老客户的开出的价格可能会是15元。可能在当时是少赚了钱,不过从长远来看,却是值得的,这就拥有了很大一批忠实客户。

此外,花的质量也是很有保障的,他们会挑品质最好的花卉给顾客。比如,客户预订2000支非洲菊,他们会采摘3000支,然后把品质好的挑出来给顾客。如此一来,就进一步地加深了来自客户的信赖。

在交谈间,刘淑彬就收到了几位外地的顾客发来的短信要预订鲜花。刘淑彬说,客户将预付费用打过来之后,自己就会将新鲜的花快运给对方。对于“随行就市”的价格,客户不会问及,因为在长久的合作中已建立起了

彼此信赖的关系。

范世明与刘淑彬创办的“蝶彩”品牌的信誉度,从中可窥一斑。事实上,从他的言谈间,可以看出,他们那种朴实、真诚、脚踏实地的精神,也正是他们这种以真心换取真心的方式,才赢得了市场与客户的好评和青睐。在如今越来越讲究信誉度的环境下,这种精神是他们发展中永存的优势。

转型创新 期待下一次腾跃

“对花卉的品种必须研究,先开始做实验,实验成功之后,才会推广。”范世明坦言,自己是一个喜欢创新、喜欢实验的人,会尝试各种不同的方式后选择适合自己的。

最初,其产业是单一,就是买鲜切花,每天提前在基地采摘鲜花,然后第二天一早拿到花市上卖,卖完了之后继续采花,如此循环



往复。此后,盆栽进入其视野中来,扩展了其产业规模,而现在,开始发展观光农业。市场在不断变化,而他们的产业格局也在根据市场需求不断地充实。

目前,范世明和他的蝶彩花卉基地又一次面临创新转型的局面。农业属于第一产业,不过现在他的花卉基地正逐步与第三产业相结合。集观光、休闲、娱乐、农业为一体,吸引顾客到基地来现场体验。

在仁寿县积极推进“以游为主、统筹城

乡”旅游经济跨越式发展的背景下,范世明充分拓宽现代农业的生产、生活和生态功能,挖掘观光旅游文化内涵,结合花卉种植开展特色旅游项目,将建设集展示、科普、休闲观光于一体的多功能、综合性的农业产业链。园内计划栽植玫瑰百万株,搭配栽植其他花卉植物等。

“往这个方向转型,基于自己已有一定的基础和实力,此外也是政策推动和时机成熟的结果。”范世明表示。事实上,休闲观光在国外已经发展多年,沿海地区也已引进多时,内地的发展时间还比较短,目前还有比较大的发展空间。此外,仁寿农业基地的参观活动很多都在蝶彩花卉基地举行,在参观中,就会有很多人向他们反馈信息,比如游客需要什么、行业有哪些发展空间等。

在这个过程中,他们发现,家庭消费的潜

短缺的问题,从事农业的人中少有年轻人,大多是中老年农民。比如,“蝶彩”花卉基地中,几乎全是请的当地年龄较大的农民,这虽然解决了中老年农民的工作问题,但是这些员工由于自身条件的限制,学习接受新知识的能力差,对新型的管理方式也不适应,这对基地的发展就有一定的约束。

在范世明眼里,根据仁寿进行现代都市近郊观光农业规划的要求和从满足城市建设的需要以及市场的客观供求关系看,蝶彩花卉能够形成现代都市近郊观光农业产业链条,做到既有发展实力,又有良好的品牌,对调整农村产业结构、增加农民收入起到一定的推动作用。

引进年轻的管理、技术人才是很重要的,根据生产需要必须吸纳一些大专院校毕业生。目前,范世明就聘请了两个刚毕业的年轻

人到基地来工作,为基地注入新鲜血液。他希望,以后能有更多的年轻人参与到农业中来。希望年轻人不断地学习,积累经验,能尽快独当一面,这样他就能轻松一点了。

“农业也可以发展成高端产业,必须合理调整传统的农业发展模式,以点带面,形成产业链,提升就业率、促进周边消费,带动相关产业发展,最大程度地提高自然环境的利用率和再生能力,同时兼顾当代人和后代的代际利益平衡。”范世明如是说。



自家人, 喝茅台醇

53% vol 柔和酱香



和

醇生财

顺

醉如意

美

醉幸福

福

醉吉利

◆ 原料之珍 ◆ 工艺之精 ◆ 口感之纯 ◆

贵州茅台酒厂集团技术开发公司荣誉出品 财富热线: 400-834-9998