

成功靠什么？成功靠什么？成功靠什么？

成功靠什么？成功靠什么？成功靠什么？成功靠什么？

方成著

成功靠什么？成功靠什么？成功靠什么？

财富这样创造

园林花木经营者必读

HUAMU CAIFU ZHEYANG CHUANGZAO

人生败局可以挑战

改变传统的种植观念

积跬步而至千里

一切从客户需求出发

决策之前要掌握第一手资料

做生意，要抓空白点。

中国林业出版社

花木

方成 著

财富这样创造

中国林业出版社

图书在版编目(CIP)数据

花木财富这样创造/方成著. —北京:中国林业出版社,2007. 1
ISBN 978-7-5038-4702-8

I. 花… II. 方… III. 园艺—农业企业经营管理—经验—中国
IV. F326. 13

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 155546 号

出版:中国林业出版社(100009 北京西城区刘海胡同7号)

网址:www.cfph.com.cn

E-mail:cfphz@public.bta.net.cn 电话:66184477

发行:新华书店北京发行所

印刷:北京地质印刷厂

版次:2007年1月第1版

印次:2007年1月第1次

开本:787mm×1092mm 1/16

印张:25

字数:400千字

印数:1~5000册

定价:36.00元



作者简介

方成 笔名润藤，北京小汤山人，祖籍山东，中央党校经济管理专业毕业。自1985年5月进入《中国花卉报》起，一直从事采写工作。现担任中国花协月季分会副秘书长，北京月季协会副理事长，莱阳农学院客座教授、校外研究生导师。做人的态度是：勤奋、忠厚、进取。先后出版《谈花说鸟》《观叶植物养殖问答》《新编养花问答1000例》，并承担《中国月季》部分写作内容。近六七年，先后在全国各地作“中国花木业现状及前景分析”的专题报告30多场。

轻松认识1000种植物



——大自然珍藏系列——

专家指导·真彩照片
袖珍开本·经济实用

中国林业出版社出版

常见树木(北方)定价: 48.00元

常见树木(南方)定价: 48.00元

观赏花卉(草本)定价: 48.00元

观赏花卉(木本)定价: 48.00元

為子成時新春

祝賀：神農可...

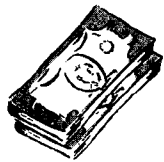
增加財富，神農還能

怡壽身心。

陳俊揚，

2006年8月29日

北京梅蘭芳中



视野 决定飞翔的高度 (代序)

《花木财富这样创造》即将出版，作者是《中国花卉报》的老记者方成同志。不论是作为报社的主要负责人，还是作为他的老同事，我都为此感到高兴。

花卉、苗木生产在概念上一直被定位为大农业产业，其产品也与茶叶、果树、蔬菜、油料作物等一同被列为经济作物。从业者需要站得高一点，看得远一点，才能跳出传统观念。

有充分的理由表明，通过20多年的发展，已经可以用工业产业理念，把花卉、苗木产品当作工业产品生产运作。

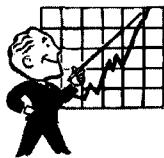
其实，国际上和国内一些高端企业，早已把这一理念运用在花卉、苗木产品生产之中，特别是花卉和种苗的生产在实现了专业化、规模化、标准化、工厂化的情况下，国内一些苗木生产企业已经开始瞄准国际市场，向着“现代化”迈进和靠拢。

因为，视野，将决定飞翔的高度；市场，是检验成败的考场；生产方式和运作模式决定产品的市场话语权。

目前，在园林绿化领域，大批国际园林设计公司进入中国，一些国际园林设计大师也随之来到中国，他们带来了国际先进的设计理念。城市生态环境的高速发展、强调以人为本的园林设计理念、创建多样性的植物群落，实现人与自然的和谐相处，无疑都对现代园林建设和苗木产品的品种、规格和质量提出了更高的要求。

不久的将来，城市园林绿化中的植物品种单调、简单重复的低水平工程将不复存在，取而代之的是国内外先进的园林设计理念和精品工程。植物品种的多样性、彩叶苗木的观赏性、苗木产品本身的景观效果，将逐步在现代园林绿化市场中凸现出来，并占据主导地位。

在这种情形之下，大规格的苗木、彩叶树种、高品质苗木、容器苗木有很大的市场和利润空间，在园林绿化工程的应用上呈现供不应求的态势；而相当多的苗木企业和苗农却出现了产品滞销和利润下降的态势。究其原因，是没有跟上现代园林绿化市场快速发展的步伐，产品无法满足市场的需求。



由此可见，苗木产品的专业化、规模化、标准化、工厂化生产，将是苗木产业发展的趋势和苗木生产企业生存的关键。

近年来，我走访了国内外多家先进的苗圃，现介绍几种生产形式。

一是重视修剪。修剪整形是保证苗木商品一致性的关键环节。现代园林设计对施工质量的要求越来越高，使形态优美的植物在景观中的作用更加突出。因此，出圃时同等规格的苗木由于形态与造型不同，在价格上将有很大区别。目前，国内许多中小型苗木企业和苗农在生产过程中，存在重“播”与“收”，轻“管”与“修”的倾向，导致苗木后期不成材，失去商品的一致性，白白辛劳数年。

二是适时扶直。苗木的早期扶直管理，将决定出圃苗的质量和价格。一些苗木生产企业和苗农任其自由生长，不采取措施扶直植株，致使苗木出圃时树干歪七扭八，失去使用价值，既浪费时间又不便于圃地的重新规划与利用。因此，早期育苗注重扶植很是重要。

三是容器育苗。容器苗不仅生产不受季节限制、移栽成活率高、出圃时间灵活，而且树形好、长势旺盛，在售价上较地栽苗有更强的竞争优势。目前，欧美国家成熟的苗圃中，容器苗所占比例非常大。但在国内苗木生产企业中，由于观念滞后、生产成本增加等原因，容器苗所占比例很小，导致园林绿化工程以及城市造景缺少优质苗木，因此推广容器苗势在必行。

四是控制密度。由于土地紧张，不少苗木企业和苗农在生产时只知道增加种植密度，不考虑植株的采光和生长条件，结果树苗只有高度没有冠形，既无商品价值也没有市场空间，在如今的园林绿化工程中被称为垃圾苗。所以，要使苗木生长快速，使之有漂亮景观效果的优质苗木，根据苗木的生长情况，一定要合理定植苗木株距，给苗木一个宽松的生长环境，同时，要加强水肥和病虫害防治的养护水平。这样做，苗木生长到预期目标时，种植者才会获得比较理想的销售价格。

五是合理套种。在培养大乔木的基地里，利用植株之间的空档，在有限的土地上，合理进行套种有商品价值的灌木或地被植物，以短养长，是保证苗圃可持续发展的好办法。

《现代汉语词典》解释，财富是具有价值的东西，如自然财富，物质财富，精神财富。那么，在当今大力发展社会主义商品经济、创造物质财富和精神财富的时代里，花木财富如何创造？我想，这肯定是每一个花木经营者所关心的问题。也是我们办报的宗旨，当然，这也是我们每个记者所遵循的目标。

现在，我们的老记者方成同志，在短短的一年时间里，采用日记这种比





较独特的方式，不辞辛苦，把他多年采访园林花木企业创造财富中的各种成熟的经验、先进的理念、及种种的教训记录下来，相信一定会在您今后创造花木财富的道路上，大有裨益。

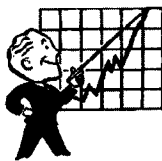
借《花木财富这样创造》出版之际，我谈了一点自己近年来对苗木产业的看法，仅做参考。

是为序。

中国花卉报社社长兼总编辑

花
木
财
富
这
样
创
造





前言

《花木财富这样创造》就要出版了，这本书最主要的，也是最根本的目的，就是希望能够给广大园林花木经营者鼓点儿劲，特别是给那些在经营道路上走得不顺当的经营者鼓点儿劲。

众所周知，中国的花木产业从无到有，从小到大，是伴随着改革开放一路走过来的。

前些年，当花木产业处于起步阶段的时候，凡是涉及花木的，生意几乎都特别好做。即使是一个人，背个包，做火车到广州，扛回点花木，回来也会马上脱手，赚几倍的票子不在话下。沾花木的，小日子过得大多都富得流油。

因此，不少从事农业的人都认为，花木业是新兴的产业，花木业是朝阳的产业。

于是乎，各地调整农业种植结构，不少都把发展花木业作为首选目标。

一个县，一个乡，你发展1万亩，我就发展5万亩；一个公司，一个苗圃，你发展500亩，我就要发展800亩。真可谓，你追我赶，龙腾虎跃，气壮山河。吃花木经营这碗饭的，很快就剧增了很多很多。

规模上去了，数量上去了，速度上去了。但说句较真的话，我们花木产品的质量却没有上去得那么快。

由于不符合出口和客户的要求，不少产品只能在国内和苗圃里打转转。近两三年，我在各地采访时，时常碰到有人向我诉苦，说是如今花木经营难了，日子难过了，钱不好赚了！产品不好出手了……垂头丧气者有之，哭天抹泪者有之。

我因为在这个飞红点翠的行当里干久了，于是就有人找我，让我帮助出谋划策，有的，还真见了成效。

就是在这种情况下，一个经营者向我建议说，您为什么不把这些写出来，让更多的人受益！他这么一说，到使我想到我采访过的许多花木经营者和工作者，他们中间的不少人，虽然在经营中也碰到不少困难，面临各种各





样的压力，但在激烈的市场竞争中，他们在创造财富的道路上始终精神振奋，昂首阔步，愈战愈强。

在这些人的眼里，花木业依然是朝阳产业，依然是大有前途的产业。

为了让更多的经营者从中受益，我作为一个为花木业鼓与呼的老记者，应该，也有责任把这些有益的东西记录下来。

于是乎，我选择了一种随意性比较强的日记形式，把我在一年里的所见所闻所思，记录下来，就像我儿时秋天在乡下捡豆子一样，不辞辛苦。

几分辛苦，就会有几分收获。

记载一年下来，我发现，任何一个好的物质财富创造者，几乎都离不开这样几个要素：诚实守信，吃苦耐劳，勇于创新，尊重科学，尊重人才，自强不息，追求完美。

拥有了这些，可以说，你就拥有了人生最大的财富。我们从事园林花木行业，也不例外。

心在沼泽，身也会在沼泽。换个角度看世界，你的眼前就会不一样了。

我之所以这样讲，是因为我的每一则日记，都有活生生的例子作为佐证。

希望您看过本书之后，在园林花木行业中，也能撑好一片朗朗的天，做最自信的自己，做最成功的自己，为我们这个伟大的时代，创造更多更好的花木财富！

方 成

2006年岁尾 于北京莲葩园



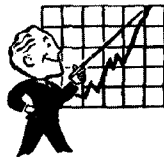
目 录

永不自满	(1)
适者生存	(2)
现在是综合实力的竞争	(8)
豪门园林的企业之“道”	(9)
程德成的生意经	(13)
成功的路是一步步走出来的	(15)
改变传统的种植观念	(16)
走一条宽广的路	(22)
“怪人”潘菊明	(24)
发展要符合客户的口味	(27)
王汝芳的发展战略目标	(28)
抓住造型苗木不放	(31)
有市场，就赔不了	(32)
别人弃杨，他种杨	(34)
地被植物升温快	(35)
尊重知识产权 重视新品种保护	(37)
灵活机动做生意	(38)
有了机会就抓住	(39)
对客户负责，绝不欺诈	(40)
坚持，很重要	(42)
处事不惊	(43)
吃亏，往往是不注重细节服务	(44)
在细节中一点一点下功夫	(45)
找准自己的位置	(47)
先人一步需要眼光，更要勇气	(48)
抢先一步，等于抢先一年	(49)
稍微打个盹，老猫就会把鱼叼走	(51)





好运总是伴随替别人着想的人	(52)
做生意，要抓空白点	(53)
机会到来之时要迅速出击	(54)
园林绿化工程用容器苗肯定是个方向	(55)
好心有好报	(56)
永不言败	(57)
不断克服小农意识	(58)
面对灾难，他的脸上没有一丝愁云	(59)
每一天都是新的开始	(60)
找市场的需求	(61)
顺潮流而动	(62)
人穷志不穷	(64)
很难，我也要做	(64)
坚强，该有多么重要	(66)
胜利，属于毅力顽强的人	(67)
遇到坎坷，挺挺就会过去	(68)
看准市场再进货	(69)
遇上低潮沉住气	(70)
关注国家政策的动向	(71)
抢先，才会有甜美的果子吃	(71)
做生意，不能一根筋	(72)
积跬步而至千里	(75)
人生败局可以挑战	(76)
用法律手段维护合法权益	(78)
中华金叶榆，推广之前，一棵也不能流失	(79)
钱是客户给的	(80)
切不可盲目行事	(83)
唱不了主角，唱配角也行	(85)
被人打败的，往往是他自己	(86)
不可光往好处想	(86)
商品要新鲜，有特色	(88)
开拓市场要有魄力	(91)
合作双方要有约束	(92)
合作双方，要留有文字合同	(94)

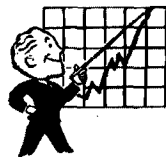


千万别赶浪头	(95)
对客户负责就是对自己负责	(96)
诚信, 无孔不入	(97)
落后的老习惯不改不成	(98)
大打温馨服务牌	(100)
服务环节一个不能少	(101)
办市场, 吃的就是服务饭	(103)
销售过程, 就是一个服务过程	(104)
大打种苗牌	(106)
不懂, 就要不耻下问	(108)
两个轮子一起驱动	(110)
刘宇琪的超前意识	(112)
言而有信, 应从一点一滴做起	(115)
一场拉大种植距离的革命	(116)
有商机就大刀阔斧地干	(117)
把自己变成一把细腻的钥匙	(119)
出新就是生意经	(119)
那里有黄金	(120)
打铁要靠自身硬	(121)
土坨厚度不够, 退货	(123)
双方的实力都要强	(124)
“梦想”品牌班子	(126)
经营者都应注重服务	(127)
下山苗不能买	(129)
命运截然不同的两个苗圃	(130)
商机抓不住, 会像泥鳅一样滑过	(131)
为新品种注册商标划算	(131)
变则通	(133)
以情打动人心	(134)
在什么山上唱什么歌儿	(135)
店家算的是大账	(136)
没有规矩, 不成方圆	(137)
苗圃就地, 货款两清	(138)
办展会打服务牌	(140)



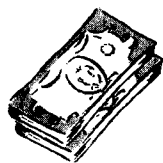


寒风中看常夏石竹	(141)
寻求新的发展途径	(143)
产品必须变	(144)
不经风雨怎能见彩虹	(145)
看准主攻方向动作要快	(146)
市场，是一架神奇的桥梁	(148)
大的机会，一生不是很多	(150)
花市不大为何生意大	(152)
按着合同施工	(153)
刘国田的苗木投资观	(154)
抢先造型的李占胜	(156)
“咬住”五色草不放松	(158)
进苗不能图便宜	(159)
积极采取应变措施	(161)
张永磊的创新	(163)
做人要懂得规矩	(164)
靠科技带路	(165)
赶快变，赶快移植	(167)
物以稀为贵	(170)
姚锁坤的可持续发展观	(175)
亲兄弟，明算账	(179)
像对待小孩一样伺候苗子	(180)
谁都喜欢脸上充满灿烂阳光的人	(181)
我能成功	(182)
哪有天上掉馅饼的事	(184)
该压缩的压缩，该发展的发展	(186)
维护客户利益就是维护自己利益	(187)
办法总比困难多	(190)
在挫折面前，思想不滑坡	(190)
信用是成功的基石	(192)
有一是一，有二是二	(193)
信用的力量	(194)
双桥农场的草坪为什么吃香	(197)
他改变了草桥	(199)



不谈钱，不可以吗	(203)
地被植物市场极为广阔	(204)
做事多为对方着想	(206)
拼命繁殖，拼命宣传	(207)
堤内损失堤外补	(208)
像猛虎下山一样，紧紧抓住商机	(211)
愿你有个聚宝盆	(213)
迅速常握客户的心理	(215)
坚毅的人总会出头	(217)
一个让嘉泽自豪的人	(219)
为夏溪服务是第一位	(221)
世界花卉大观园怎样做到自负盈亏	(223)
抢占市场就要快	(225)
李志斌为何频频得奖	(227)
一粒老鼠屎，坏了一锅好汤	(228)
人懒了连饭都吃不上	(230)
紧盯红叶石楠不放松	(231)
高速公路绿化靠什么盈利	(233)
多看对方的长处，才会更快进步	(236)
在特色上下功夫	(238)
初识日本的精细	(239)
满腔爱心培育月季花	(241)
岚山公园记	(243)
我看富士山	(244)
在富士山下泡温泉	(246)
做销售，相关的生产经历很重要	(247)
扯住樱花的衣角	(249)
一期一会	(252)
2006 世界月季大会大阪会议剪影	(254)
玉泉营三大花卉市场活力从哪里来	(260)
大与小	(263)
多一点祝福	(263)
特色才会带来效益	(264)
和气生财	(266)





在特色上花大功夫	(267)
因地制宜，别赶浪头	(269)
忽见千帆隐映来	(270)
两件小事	(272)
王学康为何这么潇洒	(273)
填补川西月季市场空缺	(276)
拼则赢	(278)
比竞争对手付出双倍的努力	(280)
快乐的八大理由	(283)
越说不行就会越不行	(284)
面对困境，要像冠军那样沉得住气	(286)
拿出勇气，应对困难和挫折	(287)
成功，缘于磨砺的积淀	(290)
服务靠点滴浇灌	(291)
什么事都跟农民挑明	(292)
不断降低成本	(294)
一切从客户需求出发	(295)
一是坚持二是品种创新	(297)
一手交钱，一手交货	(298)
要考虑别人的利益	(300)
你有这样的“绝招儿”吗	(301)
李方明的招商之道	(302)
不会稀植，就等于不会种树	(304)
产品总是提前进入市场	(305)
要从春天耕耘	(307)
张永利的坚毅	(308)
把失败甩在你的后面	(310)
王国昌的苗圃经	(310)
别被一时的成功冲昏了头脑	(313)
于上的胆量和信誉	(314)
捕捉信息动作要快	(315)
先把事做好，再说钱！	(316)
张佐双的成功秘诀	(318)
向熟悉 1000 种植物进军	(321)