

◎ 方成 著

花木经营

HUAMUJINGYING

ZENYANGZHUANQIAN

怎样赚钱



中国林业出版社

花木经营怎样赚钱

方 成 著

中国林业出版社

图书在版编目(CIP)数据

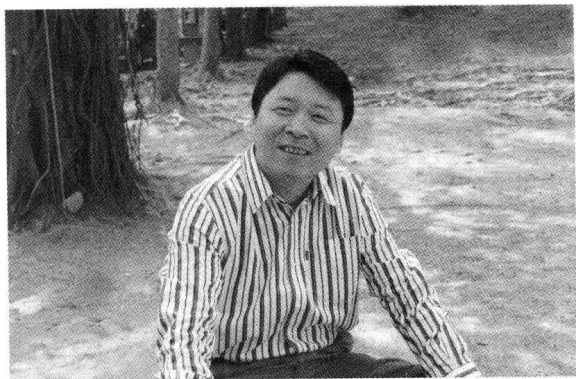
花木经营怎样赚钱/方成著. - 北京:中国林业出版社, 2013. 8

ISBN 978-7-5038-7150-4

I. ①花… II. ①方… III. ①花卉 - 专业商店 - 商业经营
IV. ①F717.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 186681 号

出版 中国林业出版社(100009 北京西城区刘海胡同 7 号)
电话 83224477
网址 [lycb. forestry. gov. cn](http://lycb.forestry.gov.cn)
发行 新华书店北京发行所
印刷 北京宝昌彩色印刷有限公司
版次 2013 年 8 月第 1 版
印次 2013 年 8 月第 1 次
开本 787mm × 1092mm 1/16
印张 20
字数 410 千字



郭柏峰先生近影

序 言

方成先生是中国花卉苗木行业的资深媒体人，更是花卉苗木行业风起云涌、风云际会时代的记录者、传播者和思考者。在他的又一部新著《花木经营怎样赚钱》即将付梓之际，嘱我为其写序。对此，我甚感喜悦。

说到花木经营，我也是这个行当中一个亲身经历者。现借写序之机，把平时在这行业的经营所想、所得记录下来，以此为方成先生的新作增添一点佐料，供大家参考。

佛说：一切有为法，尽是因缘合和，缘起时起，缘尽还无，不外如是。回想起来，我之所以入得花卉苗木行业，并非有自来之缘，却是我一心“求”来的结果。

我出生在山东沂蒙山区，读完大学，我本应回到老家做一名公务员，不甘于当时一杯茶一张报纸的生活，没几个月我便回到母校所在的城市杭州，开始了挑战自我的经商生涯。当时选中的行业是涂料，因为希望自己销售的涂料比石头硬，更比石头靓，于是朋友便把我的创业公司取名为“赛石”。从经营涂料的赛石转变为经营花卉苗木的赛石，中间经过了5年。5年中，赛石实现了两个跳跃：2003年，赛石园林从无到有，从第一个工程到具有了城市园林绿化二级资质、园林古建筑及市政公用工程三级资质，成为行业一家小有名气的公司。

2005年，赛石苗木基地发展了3个，种植面积突破1000亩。但是第一个苗圃办得并不顺利。第一次办苗圃一点经验也没有，人家是‘摸着石头过河’，我们连‘石头’也没有。在当年的6月份，苗圃引进大量红枫、玉兰，结果成活率极低，损失惨重。第一个中标绿化工程项目，也因为没有在夏季种树的经验，竟然种死了很多树，被电视台曝光。知耻而后勇，唯有学习再学习。向书本学，向老师傅学，向专业老师学。

整整10年，我几乎大半时间在苗圃，在山林，与花同呼吸，与树共时光。现在，我可以不夸张地说，赛石苗圃里的每一棵苗木，是怎么来的，其科属，其习性，在苗圃的那个位置，怎么一天天长大的，我都烂熟于心。

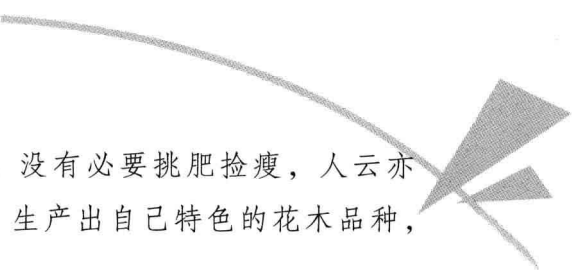
如今，赛石已发展成5000亩规模的苗圃，形成了自己的一些特点：园艺化规划，市场化定位，精细化培育，艺术化生产，高端化储备。

赛石在努力发展苗木种植的同时，还大力向花木流通领域挺进。从第一个花卉市场杭州城西花鸟工艺品市场开始，赛石至今在国内已投资开发了7个大型花卉市场。每个市场的区位不同，市场资源和环境不一。这中间，有消费资源型的，如杭州西溪花市、山东沂水中和花都，以及规划面积6000亩首期开发2000亩的无锡太湖花都；有产业资源型的，如正在建设的占地700多亩的中国北方（昌邑）花木市场；还有口岸资源型的，占地800多亩的国内唯一一家具有苗木检验检疫资格和隔离苗圃功能的宁波赛石进出口花木市场。7个市场的成功投资开发过程，还有连续3届西溪花朝节的实施，以及“FLORACULTURE INTERNATIONAL”《世界花卉经济》中文版的成功收购，逐渐明晰并形成了一条赛石发展花卉苗木市场投资连锁的路径。

回过头来，我再谈谈我对方成先生新著《花木经营如何赚钱》的浅薄看法。

他的这些文章，看似不甚连贯，独立成章，但都来自实践，贴近生活，贴近实际，贴近基层。有着很强的指导实践经营活动的意义。

其书内容丰富，但讲到经营，其间涉及一个很重要的问题，即是：品种不是问题，品质是问题。现在，随着花木产业的不断壮大，请教方成先生的人很多。这些请教者多集中于一个问题：种什么花木品种有前途？对此，他总是回答：种什么品种都有前途。



我们的花木生产者，在苗木品种选择上，没有必要挑肥捡瘦，人云亦云，总是跟在别人后面跑。我们要顺应自然，生产出自己特色的花木品种，在园林绿化中为丰富生物多样性做出贡献。

发展品种不是问题，而我们的花木品质是有问题的。我听方成先生说过，2012年，他在全国大小会议上作了12场演讲，不厌其烦，就讲一个问题：精细化，是花木业发展的必由之路。因为，我们的花木产品还没有做到精细化，花木经济尚处在粗放型发展阶段。

点滴心得，些许随想。借方成先生新书一角，不揣冒昧，班门弄斧，不顾粗陋，声鸣和唱，以为求教于大方也！

是为序。

杭州赛石园林集团公司董事长
浙江花市投资管理集团公司董事长

郭柏峰

2013年7月16日



目 录

第一篇

感动 2012，祝福 2013	(3)
苗木，种什么有前途	(5)
瞄准乡土树种的少数派发展	(7)
市场开拓向北方	(9)
习近平植树时的讲话传递了什么信息	(11)
小康不小康，关键看老乡	(13)
在一欧元面前	(15)
做一个行事果断的人	(17)
改变观念，方可改变企业发展方式	(19)
一条大路走中间	(21)
心中有太阳，灿烂阳光就会伴随你	(23)
领先一点点	(25)
多那么一点点	(27)
规则高于一切	(28)
糠粿，糠粿，理应大力发展	(31)
楠木可以不可以种植	(33)
新手，种什么新品种为好	(35)
“摇钱树”怎么摇	(37)
小盆景，大市场	(38)
徐冠芬，海门七叶树发展的领跑者	(41)
1 分钟不等于 1 元钱	(45)
知识是甜的	(46)
抢先儿	(48)
找一份苗木养护条例咋那么难	(50)
昌邑花木大市场为何一路顺风	(52)
做一个勤劳的人	(54)

参会,也要尊重别人的劳动成果	(57)
苗木种苗过剩何时回暖	(58)
从深夜收到信息说起	(61)
给苗木穿点保暖棉衣	(62)
华北油田园林生物防治虫害招数多	(64)
阮喜英,从低谷中腾飞的巾帼英雄	(67)
郑州标典的正能量	(70)
“壹壶金”受经销商热捧	(72)
温江,率先出台年度花木产业发展报告意味着什么	(74)

第二篇

由孟良崮景区想到的	(79)
王士江的育苗经	(81)
王永刚,把莱州仙客来旗帜高举的人	(83)
遂平名品,优质苗木从小苗抓起	(86)
莱州“铁人”王延庆	(88)
从纳波湾制定管理条例说起	(94)
济南平安花市两大措施变红火	(96)
王荣发的树坑观	(98)
王娟,碧云花园里的敬业标兵	(100)
苗木育苗系统化,在新疆昌吉实现了	(103)
孙树东的优质法桐种苗培育观	(105)
刘宇琪与他的美国红枫	(106)
温江人,我一周前到过地震灾区芦山	(109)
李志斌,领衔保护古杜鹃群落的启示	(111)
新疆伊吾,有这样两个“新二代”	(114)
李占胜的引领	(117)
刘海彬为何那么重视培训	(119)
刘国强的执着	(121)
刘念中施工种树成活率高的奥秘	(123)
朱绍远的苗木为何能够实现高档化	(125)
斥巨资,成都鲜花港在郫县兴建说明了什么	(127)
从“朱木槿”的新打算说起	(130)
郑州有个陈先生	(132)

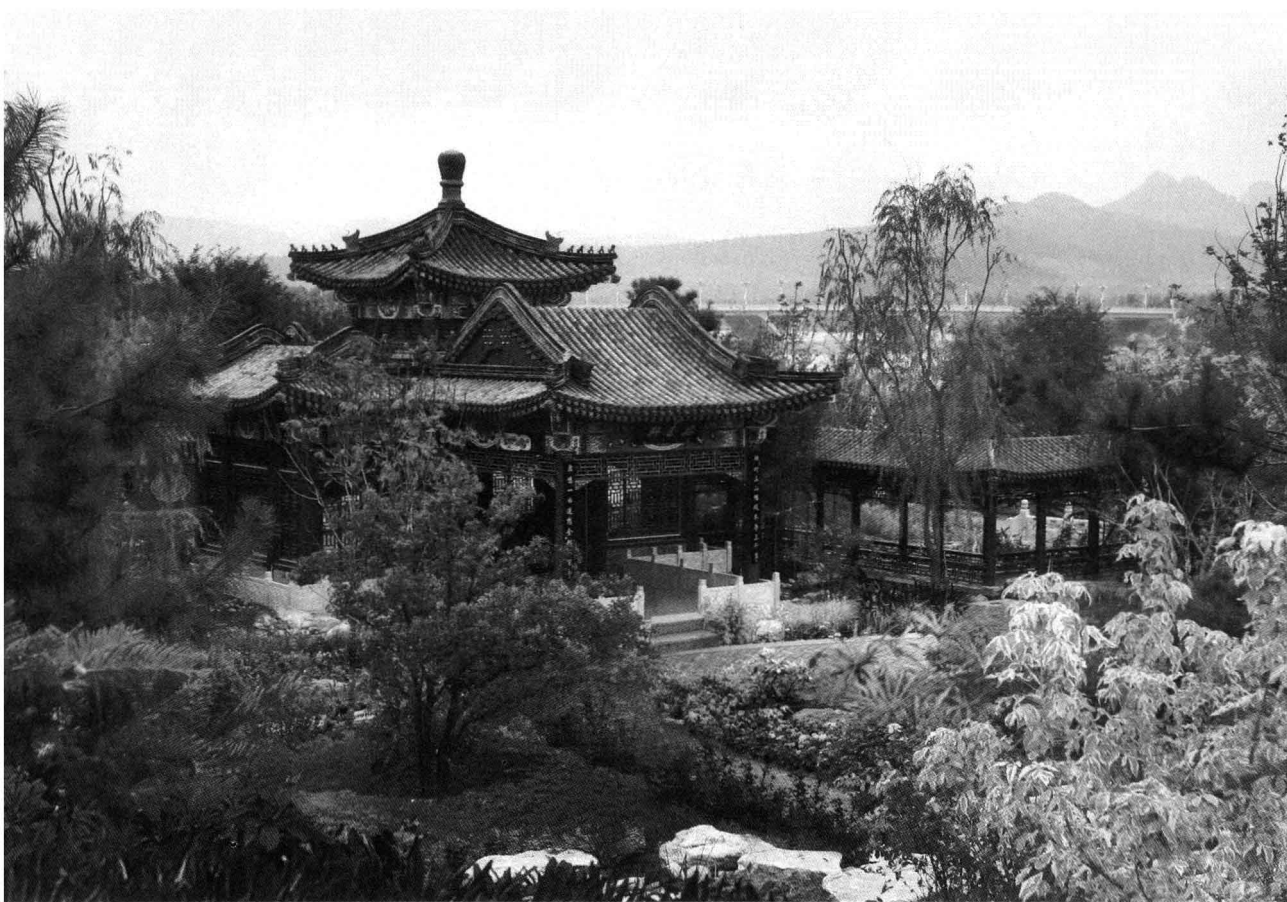
陈砦花卉市场为何做得那么大	(136)
萧山花木节将满 10 岁了	(139)
张佐双的细心	(141)
张岐, 成材要从娃娃抓起	(144)
“泰山奇人”张斌广走出奇制胜路	(146)
张林的公司有这样一块牌子	(149)
余长龙, 打造海口高档盆花成规模	(150)
常州金坛, 有这样一对经营苗木的夫妇	(153)
杨勇, 充满激情地弹跳而起	(156)
郑长才的大胸怀	(159)
郑燕红, 我不懂但我要用懂行的人才	(161)
姜阿琦的造型修剪梯	(163)
周氏兄弟的苗木, 为何在浏阳总是品种领先	(164)
郭柏峰打造花木流通航母	(167)
政府给力, 云清苗圃再添百座温室	(168)
说老胡	(170)
徐冠芬的七叶树养护法	(175)
金叶倪, 诚信赢得天下	(177)
金叶倪抢占宣传制高点	(179)
高纪涛, 河东打响 2013 临沂绿化第一枪	(181)
曹忠民, 回首过去很是美好	(184)
临沂农民专家育出观赏木瓜海棠新品种	(187)
在温江, 想起雅安廖松柏	(189)
薛振球经营花卉市场的感悟	(191)
盼郑州月季园早日扩建	(193)
汴京公园的拿手活	(195)
魏玉龙, 追梦的小苗圃老板	(197)

第三篇

腊月二十三	(203)
说春节	(205)
蛇来紫气生	(207)
元宵节	(209)
二月二	(211)
哦, 好大的雪	(213)
说雪	(215)

说雾	(217)
说雨	(219)
说春	(220)
说芒种	(223)
说端午	(225)
说树阴	(228)
说夏	(229)
说茶	(231)
说中秋	(234)
说秋色	(236)
迎春·春花绽开第一眼	(238)
山桃·春花绽开第一眼	(240)
连翘·春花绽开第一眼	(242)
玉兰·春花绽开第一眼	(244)
蒲公英·春花绽开第一眼	(246)
紫花地丁·春花绽开第一眼	(248)
柳花·春花绽开第一眼	(250)
海棠·春花绽开第一眼	(252)
广玉兰·春花绽开第一眼	(254)
月季·春花绽开第一眼	(256)
人生路上的3位大哥	(258)
周金田的大气	(263)
中外三人获中国月协大奖	(266)
钵池山景区印象	(269)
温江的柏翠	(273)
冬到三亚	(277)
长白山印象	(280)
广西见闻四则	(286)
无憾	(295)
松山小记	(297)
晒晒我的“小确幸”	(300)
童心永在	(302)
别了,差不多先生	(305)
无事此静坐	(307)
正确看待大与小	(308)

第一篇





感动2012，祝福2013

感谢2012!

今天是2012年12月30日，真正的年终岁尾。再有一天，就要跨进2013年门槛了。在这辞旧迎新的美好时刻，回首匆匆而过的2012年，我们有过很多的感慨，也有过很多的感动。

昨天晚上，看中央电视台艺术人生主持人朱军主持特别节目，《温暖2012》。他问嘉宾，2012年最让你印象最深的事情如果用两个字概括，你会选择哪两个字？若干个嘉宾经历不同，岗位不同，他们的回答是不尽相同的，但更多的人回答还是相同的。这相同的两个字既是“感动”。

是啊！一年下来，“秋来纨扇合收藏”，虽说是日月如梭，步履匆匆，情况在不断地发生变化，但如果让我回答，我也会选择“感动”这两个字。不仅这一年，我想，在经历的每一岁，每一月，甚至每一天，我都会选择“感动”这两个字。人只有感动，我们的内心才会温暖，我们的心态才会平和，我们的生活才会充满阳光，我们对这个世界才会感到无限的美好，我们也由此才会对未来豪情满怀。

当然，有些感动是要埋在心里的，有些是可以和大家分享的。

我们这里讲的是花木经营，与此相关的就可以说上一说。这一年，正是我们转变花木经济发展方式、从粗放型经营向精细化转变的关键时期。精细化经营，也是刚刚闭幕的党的十八大的主要精神之一。因此，这一年我从南到北，从东到西，作了12场与花木经营的有关报告，不厌其烦，讲的都是一个主题：《优质化是花木业发展的必由之路》。优质化，是指花木产品的优质化，或曰景观化，这是我们的目的。因为，这是时代的需要，是参与国内外市场竞争力的需要，是大势所趋，也是企业可持续发展的需要。我们优质化的目的能够达到，我们优质化的目的也能够达到。若想实现这个目的，就要有精细做依托，如同盖房子要有牢固的地基一样。没有精细化，粗心大意，凡事都差不多，就不可能实现优质化。

精细，就是认真，就是力求完美，就是比别人多做那么一点点。因此，为了使我们的

花木业尽快走向精细化的轨道，我捡几个2012年我经历过的几个与精细有关的小例子，奉献给大家。

2012年3月，我应成都市温江区花卉园林局局长李德彬先生邀请，到温江参加“川西加快发展率先发展花木产业研讨会”。温江是著名的花木之乡，总面积达到13万亩。会后，李局长带我来到这个区的苗木龙头企业、伟峰生态园林有限公司。该公司在温江有六七百亩基地，是一个集苗木生产和休闲观光为一体的苗木基地。在该公司总经理白正秋的陪同下，我和李局长在苗圃里参观。李局长喜欢吸烟。我们沿着一条弯曲的小路行走。李局长随手掏出一支烟，用打火机点燃，一边走一边吸。一支烟很快便被吸完，剩下了烟蒂。但剩下的烟蒂，李局长却一直捏在手里，一直过了半个小时，到了大门口，他也没有扔掉。别人招呼他上车，他便立即向车门走去。快到车门时，他忽然扭过身又往回走，站在一旁的司机不解地望着他。原来，李局长发现离他十几米处有一个垃圾箱，他走过去，是为了扔掉那个烟蒂。数百亩的偌大苗圃，扔下一根烟蒂如同往大海里滴进一滴水，瞬间便会淹没，没人会在意。这是何等的区区小事。这不像在办公室，不像在干净的公路上，扔下很小的东西也会很是显眼。但李局长没有这么做。按说，这件有如芝麻一样的小事在西方是不值一提的，因为人人都很自觉地维护环境卫生，哪怕一点用过的垃圾，都不会随手丢弃。但我们目前在这方面做的实在差得很多。李局长比别人只是多做了那么一点点。但往前这一小步，却迈出的是文明一大步。什么叫精细？这就叫精细。

还是2012年3月，我到山东莱州，住在莱州大酒店。这是一个准五星级的酒店。大厅也不宽敞豪华，大楼也不是很壮观别致，四周也没有翠绿的大片的高大的花木环拥，但我认为，这是我近些年住过的很多五星级酒店、甚至超五星级酒店中最好的酒店。这种印象，其实仅仅是因为一盒酸奶的缘故。因为，晚上我吃过饭，回到房间，瞬间感到很温馨。这温馨，不是因为看到床头灯被服务员打开，一抹柔和的光柱照射在床头，也不是因为看到靠近双人床的地板上铺上一块长长的毛巾，上面整齐地摆放了一双布拖鞋。因为这些，住在别的高级酒店也有这样的待遇享受。让我感动的，恰恰是床头柜上新添加的一盒酸奶，以及酸奶的下面，附有服务员亲自留下的一张字条。字条上面写道：“尊敬的方成先生，晚上好！我们给您放上一盒酸奶，供您享用。酸奶有助于消化，有助于睡眠。祝您度过一个美好的夜晚！”看到这个字条，一股暖流瞬间便淌过了我的心田。酸奶不过区区一元多钱，服务员写下这几行字也不过费数分钟之时，但就是因为这家酒店多了那么一点服务，你就不仅感到这个服务员很优秀，而且感到这家酒店是那么的美好！什么叫精细？这就叫精细。

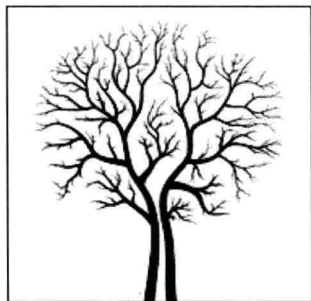
2012年5月初，我到北京大兴区，出了地铁站，在路边上等朋友来接。在等车的过程中，我发现一个情节，很是感人。路边的行道树，是今春才栽植的银杏。树坑里的土还裸露着，杂草还没有长出。为了不使新栽的银杏不被风刮倒，两个民工正在给银杏支三脚架，以此固定树干。显然，这个工作已经进行了数日，因为起码有二三百米长的人行道上的银杏，都已支上了三脚架。三脚架呈八字形，上头，三根木头聚到一起，远远望去，一

长串的支架极为齐整，连新栽的树木都显得格外精神。这种整齐如一的三脚架，我在西欧，我在日本时，随处可见，并不新鲜，但在国内看到的树木支架，多数是参差交错，长短不一，很是不雅。眼前看到的这一幕，为何那么整齐？我注意到，原来很是简单。手持木锯的民工随身携带一个盒尺，每锯一根木棒，他便掏出盒尺量上一量，然后，用铅笔划条线才开始把木棒锯断。就是因为多了一个盒尺，现场量上一量，而不是大概齐锯掉，三脚架便显得很完美。什么叫精细？这就叫精细。

其实，类似的例子再举还有，只是这种比别人多做那么一点点在我们的花木经营中还不是很多。新的一年总要有新的期待，新的气象。2013年，依然是我们转变花木经济方式关键的一年。如果我们在做人做事中少一点浮躁，都比别人多做那么一点点，从细微处着手，“勿以善小而不为”，尽善尽美，精细化就会在我们行业遍地开花，感动就会无所不在，转变经济发展方式就不是一件难事。我们这个世界就会变得更加生动美好！

祝福2013！

2012年12月30日，上午



苗木，种什么有前途

大约十天前，我作为演讲嘉宾，参加了在山东临沂举办的华东苗木信息交流会。在会议报到的这天傍晚，主办者组织了一个座谈会。座谈会采取的是互动的形式。苗木经营者提问题，专家现场解答。一个多小时的时间里，据我观察，大家问得最多的问题是：种什么苗木品种有前途？第二天开会，专家演讲，之后，演讲嘉宾让大家提问题，大家提问题最多的，还是如昨日一般，种什么苗木有前途？问这类问题的经营者，显然多数都是刚加入花木行业的新人。乱花渐欲迷人眼。面对各种各样的品种，新人有点不知所措，摸不着门儿，找不到北的感觉。

是啊，一个苗圃种什么苗木有前途呢？选择好了品种，就选择了未来，就有前途，就有钱赚，就有希望。这就好像我们到了一个陌生的城市，去一个地方，倘若打听清楚乘哪路公交车，方向就不会错，不然往往就有可能南辕北辙，背道而驰，犯了方向性的错误。

一句话，路线对了头，一步一层楼。至于种什么苗木品种为好，我当时都鲜明地亮出了自己的观点，逐一作了回答。纵使回答的不非常准确，但听者均甚为满意。

时间如梭。一晃会议已经结束了许多日子，但我心里还想着当时大家提问题时那种急迫的样子。我在想，参会的人关心的问题，未参会的不少新人也会关心。大家在一个行当，种什么是个大问题，会有同感的。

现在，费点时间，把当时回答的话，整理出来，供更多的兄弟姐妹们参考，以免走偏了路子。

一是选择乡土树种发展。乡土树种都是经过上百，甚至数百年时间考验的，已经适应了一个地区的生存环境，没有水土不服的问题。因此，你选择了乡土树种，就选择了蓬勃生机，就选择了强大的生命力，不存在是否成活的问题。于己于人都有好处。这是基础，这是前提。我再说句生硬的话：这是必须的。

二是乡土树种是有地域性的。袁枚说：苔花如米小，也学牡丹开。这就是说，任何一种植物，在自然界里存在，都有它存在的必然性，都有它存在的价值。但受地域气候和环境限制，植物的适应范围是有一定局限性的，并不是放之四海而皆准的。同为乡土树种，在长江以南适应种植，在黄河以北就并非适应种植。换句话说，在此地为乡土树种，在彼地就不属于乡土树种。引种新品种很重要，但一定在你所在的地区中寻找新的品种，寻找新的突破。反之，总想从老远的地方引种新品种，别出心裁，与众不同，结果没经过三冬两冬的，就几乎全军覆没了。这样的例子不少。真惨！几十万，上百万的银子打了水漂。教训啊！我们一定要牢记。

三是新品种先试种。吃不准的品种，别人又反复向你推荐的品种，有经济条件的，可以少量的引种。总而言之，别人即使说得天花乱坠，你也不能脑袋瓜犯热，大举进军。

四是种植适应广泛的品种。在那次会上，有来自济南的人问我：发展日本红枫有没有前途？问这样问题的人，如同前几年红叶石楠热时，问红叶石楠在济南有没有前途一样，我看是不可取的。对此，当时我的回答很明确：在济南，甚至在山东，我是不赞成发展日本红枫的。日本红枫和红叶石楠，都是华东地区的强势品种，非常适合长江流域种植，而且生长速度快。这两个品种，在山东生长也没多大问题，但都属于边缘品种，再往北，就困难了。由此说来，这两个品种你若是生产，日后销售出路只能在南方。而往南销售，你怎么可能竞争得过江南地区？人家养一年，你几乎要养一年半，成本要多出许多，很不划算的。以此类推，凡是江南地区的强势品种，多数在北方都不宜大力发展。所以，一个苗圃选择的品种，尤其是主打品种，一定要选择适应广泛的品种。左右逢源。如此一来，你的销售不是半径，而是全径，三百六十度。既可以往南销售，也可以往北销售。

五是不要选择大路货品种。一个地区已经形成大规模种植的品种，你就不要跟风，不要大力发展。还是百舸争流，千帆竞放为好。你寻找你的优势为好。北方地区的苗圃，有很多搞的比较少品种，诸如小叶朴、大叶朴、七叶树、楝树、流苏、榎树、黄连木等，都可以大量发展。不要总往银杏、法桐、国槐、白蜡、栾树上用劲，这些品种，已经形成

苗木之乡，大的生产基地。前几年，我去过一个苗圃，他就另辟蹊径，专门种植马莲。马莲自然野趣，作为地被植物发展，也是很不错的。

我认为，一个苗圃，就种植品种而言，按着这些路子走，种植方向不会错，一定会大有前途的。哥啊，妹啊，你就莫回头，大胆地往前走！

2012年7月8日，晨



瞄准乡土树种的少数派发展

“发展苗木，就瞄准乡土树种中的少数派发展。”这是我前几天对哈尔滨市呼兰区利民开发区山川苗圃总经理孙更先生提出的一个建议。

前几天，报社与北京市林业有关部门联合举办2013年北京平原造林苗木供需洽谈会，孙更先生和他的搭档周伟光先生来京参加此次会议。报到这一天，他们特意从南三环打车跑到北五环外，登门拜访我，令我很是感动。

呼兰区昔日称呼兰县，过了松花江，在太阳岛的北边。此地，就是著名女作家萧红的老家。前年我去哈尔滨时，曾到过利民开发区，这里如今是哈尔滨地区著名的花木之乡。

我问孙更：你们也有苗木可以销到北京来吗？他微微笑道说：没有，我们这次来，主要是找一些有识之士探讨发展什么苗木品种为好。这其中，很重要的一个人，就是您。您见多识广，找您肯定没有错。

他还补充说：前几年，我们都是指导别人种些什么，现在搞得人多了，我们也有些迷茫了。

我听了他的话，很感谢他们这么看得起我。再说，此次来京交会会务费一人就要2400元，加之路费，费用也是不算少的。对此，不论从哪方面说，我都要毫不保留地把心窝子话掏给他。于是，就有了开头那一句话：

“你们要是再发展苗木，就瞄准乡土树种中的少数派发展，准没错。”

孙更听后，也没有问我为什么，他只是全神贯注微笑着望着我，透出一丝迷茫之态。显然，他是让我解释个中的理由。