



牡丹精油捧得农博会金奖,牡丹花香贺年卡、牡丹食用油即将上市 让国色天香为百姓生活增色添香

核心提示

□记者 李永高 文/图

在刚结束的第四届中国·郑州农业博览会上,牡丹精油被评为金奖产品;带有牡丹花香的贺年卡、牡丹子中提取的食用油……“随着1.5万亩牡丹园的建成,会有更多、更好的牡丹产品‘飞入寻常百姓家’。”河南红娇天香实业有限公司兼洛阳天香牡丹开发有限公司(下简称天香公司)的当家人孙一诚作出如此承诺。



天香公司研发中心工作人员在作研究。

三农采富

农民“触网” 村里当“白领”

□据《新闻晚报》

在江苏沙集、在浙江义乌、在中西部地区的广袤土地上,来自村村寨寨的农民网商大军正异军突起。

数据显示,去年底,全国农民网店总数已达131万家,农民网商数超过171万人,收入远超未“触网”的农民。

在浙江丽水遂昌县城区的5万常住人口中,集聚了超过1500家网店,年销售总额达到1.1亿元至1.2亿元。除乡镇农民外,遂昌的一些大学毕业生、下岗工人,甚至退休干部、职工,还有黄包车夫都加入了网上创业大军。

除了江苏沙集、浙江义乌淘宝村外,类似借助互联网致富的村镇电商平台,正在中国广大的农村乡镇土地上不断涌现。

山东省嘉祥县黄垓乡村民孟宏伟一年在淘宝上卖出了10万头活牛、羊,收入“秒杀”不少创业公司的CEO。

“过去没人相信,但农村人用上互联网,收获的效益可能比城里人还多。”孟宏伟发出感慨。

眼见“网线加羊圈”就能挣钱,经几年发展,黄垓乡周边近千家养殖场都加入了网上销售的队伍,并与全国各地300多个运输队达成合作,形成了一条农产品网销产业链。

一份由中国社科院信息化研究中心与阿里巴巴集团研究中心联合发布的《涉农电子商务研究报告》显示,截至去年底,全国农民网店总数已达131万家,农民网商数超过171万人,相比2010年的63万人、2011年的97万人,有了爆炸式的增长。

目前,农村电商人均月收入集中在2000元到5000元,而未上网农民收入则为无收入和1500元到2000元,前者已迅速通过电商成了村里的“白领”。

尽管宏观数据看上去很美,但在农村点点鼠标,就有真金白银上门的故事,远没有想象中那么轻松。

一个摆在面前的现实是,农村电商发展面临缺乏宽带等基础设施、物流配送落后、管理、学习机会少等问题。在不少跋山涉水才能抵达的偏远地区,高昂物流成本不但让农民喊不出“包邮哦亲”的底气,甚至是导致财务赤字的主因。

“建议国家、社会或平台实行大规模的农民电子商务免费技术培训活动,以促使我国农村电子商务的发展。”上述报告呼吁,对比《中国统计年鉴2010》,目前村镇农村电子商务交易总额,仅占实体交易总额(采购总额加销售总额)的0.07%,上升空间巨大。

花香报纸、花香贺卡香飘九州,香料还可以喝

4日,记者拿到一张对开的32开“2013癸巳年”贺卡,封面的牡丹画最是生动:绿叶映衬下,怒放的姚黄魏紫、洛阳红等姹紫嫣红,另有几个花苞,粉拳高举,几只蜜蜂点缀其间……细辨题字:国色天香壬辰夏月王绣画——竟是大师的新作。

把玩间,一股股牡丹花香气扑鼻而来,凑近一嗅,发现香源竟是这贺卡。

“这就是我们和邮政部门联合开发的花香贺卡。”孙一诚说。

对于孙一诚以及他的天香公司,也许有人感到陌生,但大家应该记得今年4月10日,《洛阳晚报》的牡丹芳香特刊《牡丹飘香迎客来——第30届中国洛阳牡丹文化节服务手册》,读报同时花香扑鼻……

去年4月,《洛阳晚报》推出国内首份4D报纸:戴着特制的眼镜,三维

立体牡丹跃然纸上,更有一股清甜的牡丹花香。

今年1月,江苏《靖江日报》饱含牡丹花香的贺岁特刊在市民直喊稀奇的同时创下了国内报纸单日出版版数最高纪录——338个版。

孙一诚说,这些香料属于植物香料,是经过上百次试验从牡丹、玫瑰中萃取的,对人体无害,对环境也无污染,还可以饮用。

“液体黄金”让秀色可餐,备受著名主持人青睐

“天香公司牡丹精油获金奖是实至名归。产品好不好,用过的人都知道。”市牡丹开发管理办公室原副主任、中国花会协会牡丹芍药分会副秘书长的张凤娟快人快语,“牡丹不仅具有观赏价值,而且《神农本草经》等经典都记载了它的养生、美容、药用价值。”

另据现代化学分析,牡丹花瓣、花粉和种子中富含多种维生素、酶、糖类和黄酮及人体必需的氨基酸及常量、微量元素,因此政府把牡丹的深加工及研发也列入政府扶持计划。

去年以来,远在北京的几位著名主持人一直都在使用天香公司研发和生产的牡丹精油。

牡丹浑身都是宝贝,天香公司研发中心科研人员经过数载潜心研究,采用国际尖端技术,从牡丹的花朵、叶子、根茎、种子中提取植物精华,并成功将其运用到美容、养生、食品和医学领域。目前,已获得2项专利,另有5项正在积极申报中。

2009年,牡丹文化节期间,牡丹护肤品系列、牡丹生物养生精油、牡丹靓肌活性肤果饮、牡丹靓肌精粹胶囊等系列牡丹生物营养品亮相牡丹花都。

芳香沁人、包装精美的牡丹生物产品深受中外游客尤其是爱美女性的青睐,2009年销售额就已达到几百万元,次年销

售额更是突破2000万元,并获得“液体黄金”美誉。预计明年牡丹文化节期间,该公司将陆续推出牡丹香水、香氛等特色旅游礼品,同时日化类产品将在国内全面上市。

据了解,目前,天香公司已掌握了批量生产优质牡丹食用油的技术,2013年春节前后,这一新型烹调用油有望走上市民餐桌。

“为让牡丹精油扮靓广大老百姓的生活,我们进一步提升工艺,近日将向市场推出适合普通消费群体使用的系列新产品。”孙一诚说,“这样牡丹就会香飘更远,可以一年四季留在人们的身上和心里。”

1.5万亩牡丹园,走“车”观花得一天

“这里的气温要比市区低得多。”孙一诚说。4日上午8时45分,记者和他来到孟津县小浪底新村的一处田地。天气预报当天气温-3℃~13℃,而这里的实际温度的确要低得多,不过,埋头种植牡丹的人们却干得热火朝天。

负责这个地块种植的梁女士说,这中间多数是附近的家庭妇女,种植牡丹既让她们增加收入,又学到一技之长。

“这里远离污染,毗邻‘高峡平湖’小浪底,是生物产品研发的好地方。”攀上一处山岭,孙一诚展开产业园规划图指着远、近的几个山头说:“去年,我们

取得了1.5万亩山地50年的使用权,依托梯田的地貌特色,以小浪底专线为中轴线,围绕牡丹文化、黄河文化为主题,筹建集生态园林观光、牡丹产品深加工、乡村休闲度假、健康养生、野外游乐、文化体验于一体的文化旅游产业集聚区。目前,这一工程已被孟津县列为‘农字第一号工程’。”

为了便于耕种、管理,孙一诚投资改造、修建了几十公里的水泥路,但更多路段目前还必须步行。

走在新鲜出来的弯曲山路上,随处可见,挖掘机“啃”过的齿印;有的地段还垒着

防水冲刷的编织袋……“如果走遍所有地块,越野车得跑一天。”

“条件艰苦得超出我们想象,最大困难是灌溉得靠天。”为了更深入研究牡丹,孙一诚正在攻读农业资源利用专业的研究生,行车途中,他的车载CD还一直播放着教程。“牡丹,是一个‘超级宝藏’,牡丹深加工,其现在仅仅是开了个头,我们开发的还不到1%……我的目标就是建一个属于洛阳人的‘牡丹帝国’,坚持农业结构调整、土地流转和生态旅游‘三篇文章’,一起做,为牡丹的产业化应用开辟更广阔的天地!”孙一诚说。

