

种植面积超8000亩，年销售额5亿元

# 招贤玫瑰缘何越开越艳

□ 全媒体记者 王霞 通讯员 杨明晓

在鲁东南的小镇上，有一朵“花”开了三十余年，不仅没败，反而越开越艳。从1992年引种至今，这朵花种植面积已超8000亩，年产6亿余枝，年销售额

5亿余元，带动1万余人就业。这朵花就是招贤玫瑰。

这朵“致富花”凭什么能香飘全国，链上世界？答案就写在莒县招贤镇的田间地头。

## 科技让玫瑰有了“智慧大脑”

实现高质量发展，必须打破传统产业的发展瓶颈，走新质生产力的发展路子。走进招贤镇五彩现代农业开发有限公司的玫瑰花棚，扑面而来的不是泥土味，而是满满的科技感。

“你看这几个大罐子，是给玫瑰‘喝水’用的。”在莒县五彩现代农业开发有限公司玫瑰基地，行政管理负责人李秉航指着水肥配比系统介绍，“咱们的玫瑰喝的是定制水，根据它自己的‘体质’，加入不同的养分。”

再往棚里走，记者发现一个奇怪的现象——脚下竟然没有影子。“这是我们用的漫散射膜技术，可以减少光照和紫外线，让玫瑰‘皮肤’更好。”李秉航解释道。轨道既是采摘车的通道，也是供热管道，一举两得。

更让人惊叹的是，大棚里部署了近千个传感器，实时采集温湿度、二氧化碳浓度等数据，通过AI算法自动

调控。“以前种花靠经验，现在靠数据。”李秉航说，这套系统确保四季都能产出高品质玫瑰。

“90后”新农人宋维鹏是科技种花的受益者之一。几年前，他还为自家玫瑰“颜值”发愁：“杆又细又短，在市场上根本拼不过云南的高端花。”

如今，他承包了50亩地，建起了3个现代化大棚，采用石棉瓦高畦垄压枝技术、水肥一体滴灌系统，产出的“高原红”玫瑰AB级占比超过80%，单个大棚年收入平均12万元。

“原来不是北方种不出好花，是我们的技术没跟上。”宋维鹏说。他的成功也带动了周边20余栋温室大棚完成升级改造，产业收入较传统种植提升2倍左右。

花农说：“以前是靠天吃饭，现在是知天而作。玫瑰喝什么水、晒什么光，电脑说了算。”



## 产业链让“颜值”变“产值”

如何让“颜值”变“产值”是实现产业持续发展的关键。一朵花的能量有多大？在招贤镇，它串起了一条完整的产业链。

先看源头。长期以来，招贤镇的玫瑰种苗依赖外购，成本高、品质不稳。2025年底，江北首个专业化玫瑰鲜切花育苗基地在招贤镇投产，年育苗能力达300万株以上，有效降低了花农成本。

再看规模。目前，全镇81个村中有31个村种植玫瑰，鲜切花专业合作社26个，从业人员1万余人，品种从最初的几个发展到24个色系400余个品种。

“招贤玫瑰”已获批国家地理标志证明商标，获评山东省知名农产品区域公用品牌，产品不仅热销北京、上海，还出口到乌兹别克斯坦等国家。

三看带动。一个产业的发展壮大离不开政府的引导和市场的推动。招贤镇按照“政府引导、市场主导、连片发展”的原则，编制《招贤镇鲜切花产业规划（2024-2026）》、《招贤镇鲜切花产业“十大行动”》，积极争取市级出台《关于支持招贤镇鲜切花产业发展的意见》、争取县级将玫瑰鲜切花列为全县重点扶持特色产业，让粗放管理的花卉种植变成了集玫瑰种植、采摘体验、观光旅游、科普研学、销售物流于一体的现代花卉大产业。

在西黄埠村，宋维鹏不仅自己致富，还当起了“田间课堂”的老师。“宋老师，您帮我看看这花叶子咋发黄了？”常有农户拿着病叶来请教。他带着专

业设备，定期为种植户检测土壤，定制专属种植方案。在他的指导下，当地农户农药使用量减少30%，土壤健康指数提升50%，单位面积耗水量下降30%，肥料节省超60%。

“自己尝到甜头不是初衷，我想带领父老乡亲让招贤玫瑰更上一个等级，让大家都多赚钱。”宋维鹏说。

村民说：“在家门口上班，工资高、环境好，这朵花真是咱的‘致富花’。”

招贤玫瑰为什么越开越艳？因为这朵花，学会了“思考”——科技让它告别了“看天吃饭”的被动，拥有了“知天而作”的智慧；因为这朵花，赶上了“风口”——电商让它从田间地头走向云端，让好花卖出好价；因为这朵花，懂得了“抱团”——全产业链的打造，让每一朵花的“颜值”都转化成了实打实的“产值”。

更重要的是，这朵花的背后，有一群“新农人”。他们是“90后”“00后”，懂技术、会经营、有情怀。他们从城市回到乡村，把青春种在大棚里，让古老的农业开出“科技之花”。

从一枝花到一个产业，从一个人到一万余人的就业，招贤玫瑰的故事告诉我们：乡村振兴，关键在人，核心在科技，出路在产业链。

春风拂过，远处的大棚里，花农们正忙着采摘、包装、冷藏这一朵朵玫瑰花。用不了多久，这些含苞待放的玫瑰花，将出现在千里之外的城市花店里，为更多人带去芬芳与美好。

这，大概就是它越开越艳的真正密码。



## 电商让好花卖出好价

过去，招贤镇的玫瑰鲜切花主要靠批发商拉走，中间环节多，花农利润薄。遇到行情不好，只能眼睁睁看着花烂在地里。

如今，这个局面被彻底打破。

“家人们看过来！这束刚摘下的高原红玫瑰，花茎笔直，花瓣红得像晚霞。”在西黄埠村，“90后”玫瑰种植户李素梅正对着手机直播。在这之前，她曾专职从事电商工作。这几年，她和丈夫回到村里，承包了3个玫瑰种植大棚。

直播效果怎么样？“现在鲜花主要通过线上销售，春节期间，普通玫瑰卖到了3元一枝，A级玫瑰卖到了6元一枝。”李素梅介绍，她家种植的其中一个占地约2亩的花棚，仅一茬鲜花就卖了18万元。

像李素梅这样的电商主播，招贤镇已有100余家。当地借力抖音、快手等平台，打造了“山东万亩玫瑰基地”“如意鲜花”等特色直播间，还在西黄埠村、陈家土岭村设立党建电商直播间。

如何让一朵花“链”上全世界？招贤镇通过“政府引导+市场运作”模式，整合资金4300余万元，打造了占地30亩的山东招贤鲜切花交易市场，建设了对手交易大厅1处、电子交易大厅1处、市场配套3座以及分拣车间1处，委托第三方专业运营，目前，市场已全面运营，实现了域内玫瑰种植、加工、储存、流通等一体化链式发展，同时，与多家快递公司合作，确保鲜花能够及时、准确地送达客户手中。

“鲜花娇气，物流是关键。”负责鲜切花交易市场运行的大美招贤智慧农业发展有限公司董事长许传兴说，“我们要把供应链做得快速高效，实现数字化交易、数字化仓储、数字化物流。”

数据显示，招贤镇通过电商渠道销售的鲜切花数量同比增长50%，销售额同比增长60%。

采购商说：“以前得跑田间地头收花，现在手机上就能抢。好花一出棚，云端就订走了。”