



白占芳：“花盲”变身中原“花魁”

当时做服装生意，进军花市时连一些普通的花名都叫不出 10年后，陈寨花卉市场稳居中西部地区“老大”

“改革开放鼓动起来的第一批人，就是农民，泥腿子企业家。”白占芳有些自嘲地说，“10年前，我还是一个见了凤梨都十分新奇的小商贩呢。”1998年，30岁的白占芳成了陈寨花卉市场招来的第一个小花贩，10年后的今天，他成了郑州花卉产业里领队的“花魁”。

“2005年，植物园改制时，我‘举拍’拿下，人家都说我傻，花260万元买了一个大水坑，谁投谁赔进去。”2008年4月6日上午，已是陈寨花卉市场副总经理的白占芳毫不讳言地说，“如果当时还当成植物园来经营，一年得赔上300万元呐。”

晚报记者 李亚洁 程国平/文 马健/图



个人感言

■如果很多人都看到这个机会能赚钱，那它就不是机会了。

■目前，全市的花卉产业经济总量达10亿元。对其他产业的带动作用就更大了，比如地产、商业、货运、包装、餐饮、物流等。从流通到种植，花卉产业链条在延伸，财富链条也在延伸。

飞机运凤梨，赚来第一桶金

1998年12月26日，陈寨花卉市场在郑州“下岗大潮”中开业了，那时候，它的周边一片荒凉。它虽然是和陈寨果品市场、陈寨蔬菜市场、陈寨水产市场成为陈寨村同时决定“上马”的项目之一，但它并不被看好。

“当时，全国人均鲜花消费仅为0.5元，郑州除了刚开业的零星小花店外，还没有一家像样一点儿的花市。”白占芳回忆说，那时候，也没有人懂市场运作和商铺经营。“当时去南方招商，那些精明的广州人没有响应。你肯定招不到一家，虽然看起来自己好像很诚实，但人家一看铺位全空着还敢来吗？”

“结果招来招去，两个月没招到几家。”回想起1998年陈寨花卉市场开业前的招商情况，白占芳笑道，“我当时在花园路做服装生意，进军花市时连一些普通的花名都叫不出来。”

后来，陈寨又派人南下广州、浙江金华等地，结果只招来了一个台湾同胞，他在广州设有分公司。后来，市场就把郑州零散的花店商户“齐撮乱拨拉”弄来了20多户。当时市场总共只有40来户，18000平方米的市场看起来仍然是空空荡荡的。

白占芳回忆，那时候的花卉全指望春节，

当时市场作出了一个正确的决策：由村办企业陈寨园艺公司投资几十万元，到广州拉了一批橘子等花卉，把市场填得满满的。“第一年生意非常好，虽然花卉少，但是任端一盆都很新颖，一是没见过，二是确实很好看。”

白占芳最得意的一次投资经历是：1999年用飞机运凤梨。在当时，盆栽花用飞机运，实在是匪夷所思，就是对于见多识广的广州人而言，这也是一件奢侈而不可想象的事儿。

1999年春节前一周，他发现了一个怪现象：市场上的凤梨奇缺，而买凤梨的花商与市民却出奇地多。许多商户都懊悔没有及早备货。

迅速捕捉到商机的白占芳作出了一个大胆的决定：用最快的速度进一批凤梨。当天一大早，白占芳就找到了一位南方朋友，直截了当地说明了想法。从来没见过用飞机运盆栽花的这位南方花商帮着白占芳预订了3000盆凤梨，按合同约定，这批花儿当天夜里就可飞抵郑州，每盆进价48元，运费是每公斤8元。

第二天一大早，3000盆凤梨“神奇”地出现在市场，很快被一抢而空。这一单，白占芳净赚近6万元，这也是他在花市上掘到的第一桶金。

曾败走麦城：卖杜鹃花赔了10万元

在诸多的经历中，白占芳也有投资惨败的时候。2000年冬天，郑州的雪下得特别大。白占芳提前进了一批年宵花杜鹃，因为天气太冷大多都没开花。“离过年还有3天时间，家家户户都在备年货，村子里不时响起鞭炮声，过年的喜悦弥漫在空气中。”白占芳对当时的情景记忆犹新，“可我一点也高兴不起来，因为十来万块钱的杜鹃花还没卖出去几枝。”赔钱已成定局，这几乎是他的折腾这几年的全部家当呀，他的情绪低落到了极点。

不过他还是从失利中走出来。继2001年力挺“发小”陈新海215万元拿下花卉市场经营权后，“2005年，郑州植物园改制时，我‘举拍’拿下，人家都说我傻，花260万元买了一个大水

坑，谁投谁赔进去。”如今年届不惑的白占芳毫不讳言地说：“如果当时还当成植物园来经营，一年得赔上300万元。”

2005年4月8日，是陈寨花卉市场历史上的重要日子。这一天，陈新海和白占芳这对热兄热弟再次联手，将陈寨花卉市场整体搬迁到了原来的郑州植物园内。

“花卉市场自1998年建成，历经6年，虽然市民和各地客商已熟悉了市场，但当时北环路要拓宽改造，一旦道路拓宽后，市场前的停车位位置就会更少，这使得外面的花卉进不来，里面的花卉出不去，在很大程度上影响了花卉交易，这是搬迁的主要原因。”白占芳说，搬迁之后，市场批发区与零售区从此连为一体。

一场大雪，“高级搬运工”脱胎为“花魁”

陈寨花卉市场一开始便将自己定位为“集散地批发市场”，“南花北调，东花西走”是这个市场肩负的使命。

2001年冬天，昆明等南方城市下大雪，鲜花歉收，郑州市场上的反应是，货源紧张、花价奇高，市民连声抱怨。这次“天灾”过后，白占芳他们想了很多，他们总结出郑州花市相比南方的“四个缺”：一缺特色的拳头产品，二缺大块成规模的种植基地，三缺花卉种植技术人才，四缺花卉产业资金。

“说到底，我们郑州的花卉产业没有根，而要想‘扎根’，唯一的办法是做强市场，通过流通市场带动种植业，引导农民种花，直接供给本地市场。”白占芳说，弄明白这个问题后，他首先自己带头种起了蝴蝶兰。他给记者算了一笔账：在广州养一株蝴蝶兰成本约为8元，再以一株28元左右的价格卖给河南的花商，一株的利润就高达20元，而河南花商运到郑州后就卖38元左右，每株赚10元钱。在河南

养蝴蝶兰，因为加温成本高，一株成本约为15元，但一株卖25元左右就能赚到相同的利润，消费者还得了实惠。两者相比，白占芳觉得还是在河南养花划算，所以从2002年到2004年，白占芳一直在种花。

“现在，我们河南自己种植的蝴蝶兰约有80万株，不但能足额满足郑州市场，还能给北京、广州等地供货。”白占芳说，目前除了蝴蝶兰能自给自足外，像一品红、仙客来、日本海棠、吊兰等在河南都有大规模种植。白占芳说，目前，不只是洛阳牡丹，开封菊花也已经开始实行商品化生产。此外，濮阳市的非洲菊、红掌、玫瑰种植已经颇具规模，南阳的月季、桐柏的兰花等也都越来越有名气，陈寨花卉市场现在有三分之一的货源来自河南本地。

如今在中西部地区，郑州陈寨花卉市场可以当之无愧地稳居“大哥”地位，年销售额也由几年前的3000多万元猛增至近7亿元，而整个郑州市场的花卉交易额是10亿元。

东南汽车 SOLEAST

百年三菱科技 创(新)商用价值

国际动力 整车科技 新得利卡 7.98 全面改款升级

富利卡 菱动 9.98 新动力新价格

三菱百年科技结晶，国际化品质标准

新得利卡外观、内装、空间全面升级，实惠新登场

富利卡菱动配备全新引擎，动力更强更省油，巨惠登场

河南总代理：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

郑州分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

洛阳分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

许昌分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

漯河分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

南阳分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

周口分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

驻马店分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

信阳分公司：河南新得利卡汽车销售有限公司 0371-6378888

正规医院 特价镶牙 庆开业

郑州市“市医保”“新农合”定点医院(聘牙医三名)

★进口烤瓷牙 150元/颗起 ★全口树脂牙 300元/口

★超声波洗牙 30元/口 ★钛合金烤瓷牙 400元/颗

★矫正青少年畸形牙 600元 ★黄金牙漂白 200元/口

★固定牙 50元/颗 ★补牙 15元/颗 ★活动牙 30元/颗

★全口瓷牙 400元/口 ★松动牙固定 30元/ (广告有效期至5月15日)

电话：0371-68632169 (凭此广告镶牙可优惠20元现金)

郑州市航海路1号(桐柏南路与航海路口向西100米欧丽医院二楼口腔科)从火车站乘20路公交车到闫垌村站下车即到

1978 2008 30年回眸 郑州晚报 中共郑州市委党史研究室 联办

1.1992年6月26日，郑州市首家乡镇债券“义竹林债券”3000万上市发行。

2.1992年8月11日，根据国务院通知，郑州市被辟为内陆开放城市，实行沿海开放城市政策。