

供港市場大縮水 轉攻電商拓內銷 千年花鄉觸網 「雲花市」飄香

春節
年貨
2

春節將至，買年花過年是粵港澳地區的傳統習俗。廣東順德陳村被譽為「千年花鄉」，每年供應香港超過60%的年花。但受到香港疫情反彈、年宵花市縮減等因素影響，蘭花、年桔、桃花等供港熱門年花訂單今年大幅下滑。有花農稱香港訂單砍掉了一半以上乃至幾乎歸零。記者採訪多個花卉基地了解到，在香港市場需求「大縮水」的情況下，花農們都全面拓展「網上花市」轉戰內銷市場。

大公報記者 方俊明

新春佳節，「花開富貴」飄香時。「距離春節不到一個月，往年香港訂單已經很活躍，但繼去年採購量減少約一半後，預計今年再縮水一半以上。」在陳村種植和銷售供港蘭花逾廿年的全美花卉老闖陳煬坦言，現在香港花商訂貨普遍推遲下單。

「受疫情、產量及不少地方取消迎春花市等影響，今年蘭花整體售價同比下降，內地花商們訂貨亦保守，譬如作為年宵花主打產品的蝴蝶蘭批發訂單量僅有往年的50%左右。」陳煬說，目前一方面是保證質量，創新各種花藝，包括推出蘭花新品種小梅花，加上今年新引入類似羅漢松盆景等新工藝，備受歡迎。另一方面則是加強與電商平台合作，走線上銷售，並參與陳村「雲花市」、「雲銷售」等一連串雲上助農舉措，全面拓展內銷市場。

盒馬鮮花成最大採購商

「今年的桃花普遍質量高，樹型好、花蕾飽滿齊全；但相比往年此時已被各地花商提前預訂不少，今年包括香港等較多地方的訂單都大減，心裏沒有底。」在珠三角著名的桃花種植基地江門向東村，花農陳伯表示，往年香港花商都是幾萬元以上落定金，但今年到目前只有1人下訂三千元。「現在很多種植戶都在村裏幫助下尋找銷路，包括建「微信商城」，顧客線上下單後，基地直銷點自提等新模式。」

紫苑園藝朱老闆也告訴記者，紅掌、「金玉滿堂」、黃金果等年花價格同比有所下調。「以往香港客戶採購比較大方，但今年較多客戶仍在觀望中。」佛山蘭花科技園花農陳學今年種出12萬株蝴蝶蘭，「之前香港傳出取消花市的消息，幾萬株的大訂單也取消了。」他唯有加速轉攻內地市場。功夫不負有心人，盒馬鮮花採購團隊近期來到該基地，了解了品種、規格等詳情後，一次預訂了基地30%的產量，成為今年最大的訂單。

據了解，盒馬鮮花採購團隊近一周來跑遍了廣東的年宵花基地，簽下蝴蝶蘭、年桔、銀柳等40多款年花和鮮花的訂單。除了在各大門店開設年宵花專區外，盒馬還今年推出「線上迎春花市」，通過基地直採、城市幹線物流、配送到家和數字化運營管理，力爭實現鮮花「白菜價」。

「我們花卉培育的大、中、小苗以及開花株，往年遠銷越南、泰國及香港、澳門等地。」南海花博園有關負責人表示，隨著珠三角多地花市陸續停辦，花博園將發力「園區零售+線上銷售」深拓內銷。目前正準備跟大型電商平台，包括在天貓花卉銷售排名首位的子樂灣合作。花博園還計劃與順豐國際合作，通過政府協助辦理相關手續，加速外拓東南亞市場。



▲全國約80%年桔產自「陳村年桔」核心產區。
大公報記者方俊明攝



▲1月18日，在廣東順德陳村蘭花生物科技園，工作人員在修剪花卉。
新華社

年桔銷路受考驗 田間直播助花農

凝結心血

粵港澳居民過年，都愛在家中擺放一盆年桔，寓意如意吉祥、大吉大利。隨着內地疫情防控的升級，珠三角較多傳統花市相繼停辦，年桔的銷路最受考驗。順德陳村年桔協會負責人透露，以一盆10寸的年桔為例，過去市民在花市購買需要80元左右，如今若到陳村仙湧桔場直接買，50元就搞掂。

地處廣佛交界的順德陳村，種植年桔已有千年歷史。目前，全鎮年桔種植規模約7000畝，已經成為中國年桔的最大產區、集散地。春節前一個半月左右，正是年桔披上金黃橙衣的最好時節，除部分小規模年桔外，每盆年桔都凝結了桔農至少2年的種植心血。業內人士表示，年桔的銷售期就集中在每年過年前，「兩年種植周期，僅1個月銷售黃金期，使得桔農們在花市停辦的消息下，沒法沉得下心。」

「往年此時，早都預訂了七八成。」陳村桔農陳煬嘆道，連日來都有客戶來電話，「花市停辦了，預訂了的年桔也要退了。」記者了解到，體積稍大、50厘米直徑以上的年桔最受考驗。「企業來買都是兩三盆，比不上迎春花市批發的量，現在只能賣一盆是一盆，能回收成本就不錯了。」有桔農說。

為助力桔農，順德陳村將往年的年桔文化周延長至整月，並發起「雲花市」、「雲銷售」等助農措施，包括在桔田上將進行輪番直播。同時，為延伸陳村年桔品牌，當地通過植入研學遊等舉措，豐富年桔內涵，提升文旅產業能級。
記者 方俊明

熱門年花價格 (單位：人民幣)

| | | | | |
|--------------------|--------------------------|-------------|------------------------------|-----------------------|
| 10寸盆年桔 ● 50-90元 | 大盆年桔(約2米高) ● 500-600元 | 紅掌 ● 20元 | 桃花(0.6-1.7米高) ● 80-200元左右 | 蝴蝶蘭 ● 單株批發價格20-80元 |
|--------------------|--------------------------|-------------|------------------------------|-----------------------|

資料來源：走訪部分年花種植基地
記者方俊明整理

群策群力 開闢年花新渠道

電商培訓

粵港澳居民素有春節「行花街」的傳統。然而，因當前疫情防控形勢複雜嚴峻，珠三角及港澳地區等地的迎春花市或取消或壓縮規模。為減少花農的損失，各界在行動。花農「抱團」攜手政府部門在線上花市、社區團購齊發力，開闢年花銷售新方式。各地全媒體也紛紛推出助農系列公益活動。

開拓線上渠道成為今年花商普遍出路。在作為全國60%觀葉植物、30%鮮切花交易集散地的嶺南花卉市場，越來越多花商在開設自己線上銷售平台的同時，還加入該市場引入的第三方平台「易批花+」。據悉，「易批花+」平台已進駐嶺南花卉市場超65%花商，在平台上購滿200元即可包郵，廣州地區次日達。利

達龍進口花卉公司透露，目前其門店25%的銷售額通過「易批花+」獲得，有效減少了因疫情遭到的損失。

面對目前廣東花市現狀，廣東各級政府、花卉行業協會也在積極採取應對措施。其中，廣東省農業農村廳依託廣東農產品「保供穩價安心」數字平台，舉辦線上花市，串聯起花卉供應商、採購商、經銷商、互聯網平台、物流快遞和媒體行業，形成合力。而且，花農在定價、打包、發貨過程中所需要的集中培訓也在劃分片區有序開展。其中，廣州白雲區「線上花市」便率先上線30個年宵花品種，同時組織30多家花卉協會會員單位開展年宵花電商培訓班。
記者 方俊明

花開富貴 過節紅色花受追捧

備貨雙節

雙節將至，雲南鮮切花市場進入備貨期，經歷去年的慘重損失後，今年大家都顯得謹慎了許多。據昆明國際花卉拍賣交易中心的預測來看，今年情人節期間的供應量會比往年減少20%左右。供港花卉企業表示，節日期間供應量會維持在前年的平日水準。

據花拍中心副總經理鄧玉娟介紹，在花拍中心參加拍賣的玫瑰系列品種多達500多種，過節的時候紅色花的比例會非常多，今年也不例外，雙節期間紅色花的比例大概能佔30%。「只要疫情不出現大的反覆，今年提倡大家就地過年，或許還會有利於鮮花，特別是情人節鮮花的消費。」鄧玉娟說。

雲南茗星輝花卉種植有限公司從2011年開始就出口雲南花卉到香港市場，去年疫情影響下，公司發往香港的花減少了一半，到現在也是維持每天40件左右的發貨量，一件貨50紫花，一天的發貨量大概有2000紫。總經理丁輝說，香港疫情持續了一段時間，從去年到現在對於公司供港花卉沒有再發生過大的影響，而是一直持續在較低的水平。即將到來的春節、情人節，他覺得也不會有太大的變化。他估計，節前2月6日至9日這幾天，應該會出現一個備貨的小高峰，他自己也準備了在這幾天加多一倍的貨供香港市場。
記者 譚旻煦

數字平台

廣東省農業農村廳依託廣東農產品「保供穩價安心」數字平台，舉辦「線上花市」。

電商培訓

設年宵花電商培訓班，面向花卉企業和花農開展電商入門培訓，聚焦定價、打包、發貨等培訓。

社區團購

通過社區團購的形式，統一下單後，統一安排物流到指定自提點。

線下線上 拓銷路

媒體助力

全媒體聯手盒馬鮮生、滴滴、華潤萬家等助力「2021廣東迎春網絡年貨節」，促產銷精準對接。

直播銷售

將往年的年桔文化周延長至整月，多個「雲銷售」直播間在桔田上開放，拍攝「桔農心聲」紀錄片。

記者方俊明整理



▲雲南鮮花進入節前備貨期。
受訪者供圖