2016年2月2日 星期二 统筹:杨莹 编辑:李记波 美编:杨卫萍 校对:明镜

今年郑州花市,从高速发展走向调整转型
相比以前“逢年必涨”,今年有涨有落

高大上的一锤子买卖少了 家庭需求花卉越来越多

市民在花店里选花

每到年末,除了置办传统年货,越来越多的市民喜欢到花卉市场转一转,买一束百合,让家里芬芳四溢;或者插一束玫瑰,让家中温馨浪漫;又或者拎一些小多肉,尽显可爱俏皮。确实,随着人们生活质量的提高,鲜花绿植从曾经的走亲访友之品,逐渐变为生活中必不可少的点缀和装饰,但相较于其他产业,在去年经济处于深度转型和调整期,花卉市场依旧异军突起,表现可圈可点。
然而,纵向来看,对于花卉从业者而言,就像爱情逐渐从热恋走向平淡,郑州的花卉市场,也正从高速发展走向调整转型。郑州晚报记者 赵柳影/文 马健/图

年末花卉市场开始火热

为了真实了解年末的花卉市场究竟如何,记者特地选择了非周末进行调查。上周四,在大学路政通路附近的花卉市场,人来人往,因为不是周末,多以老人为主。

“快过年了,在外工作的孩子也该回来了,买点鲜花绿植,把家里打扮打扮。”在大学路居住的宋女士说,现在生活条件好了,不像以前,到过年才能吃肉、穿新衣服,平时想吃啥、想穿啥都可以买。因此,今年她置办年货的重点集中在花卉上。

在采访中记者发现,跟宋女士有相同想法的市民不在少数。“连着好几年了,不仅是过年,平时还有过节,都会买点鲜花点缀一下。”市民孙先生说,原来觉得鲜花绿植都是生活的非必需品,不舍得买,可现在经济条件好了,买点鲜花放家里,又好看又芬芳,心情也跟着好起来。

市民的心声往往化为行动,这不,记者在花卉市场转一圈,几乎每个摊位前都有市民在忙碌选购。

“1月中旬以后,生意越来越好,周末人会更多,每天从早到晚忙个不停。”主卖多肉绿植的陈女士说,销售情况和往年差不多,市民最喜欢购买的绿植产品多以50元以下为主,集中在绿萝、多肉、小型盆栽等;而鲜花则多集中在水仙、百合、风信子、红掌、凤梨等。

不过,相比以前“逢年必涨”的规律,记者发现今年的花卉市场,有涨有落。据陈寨花卉市场副总白占芳介绍,今年风信子、水仙的价格相比往年,至少下降了10%左右,风信子批发价从每株5元下降到3.5元左右,而水仙则从每株3.5元下降至3元。

“由于受到种植面积缩小等因素影响,蝴蝶兰的价格上涨非常明显,往年低时,七八元一株,高时也不超过20元,今年年末,蝴蝶兰可以卖到每株30元。”白占芳说。

车辆进货数逐年增长

如此看来,花卉的终端消费市场比较火热。那么,批发市场如何呢?上周末,记者赶往郑州双桥花卉基地进行采访。

虽然上周六刚刚下过雪,但在双桥花卉基地偌大的停车场上,满满当当的都是车。“从上午6点开始,基地就车来车往,到8点以后,基本上就没有停车位了。”双桥基地负责人田晓光说,一些商户为了给前来进货的客户占停车位,早上5点多就来到基地。

“年前真是太忙了,几乎24小时不停歇,主要是外省前来进货的订单太多,每天都是接货、下订单、发货。”在双桥基地经营十几年的曹女士说,他们开的是夫妻店,进入1月份开始,老公基本上常住广州,不停地往回发货,而她则驻守郑州,从郑州将货再发往其他省份。

此外,在双桥基地,记者看到了一份这里近几年的车辆进货数量统计表。数据显示,2012年,双桥基地的车辆总数为1589辆,2013年为2358辆,2014年为3406辆,2015年为4000辆。

“我们统计的只是装卸花卉的标准车,其实还有很多小型车辆,我们都无法统计,太多了。因此,实际的进货量远远超出我们统计的数字。”田晓光说。

同时,除了车辆数据,更能反映一个行业发展的还有销售数据。田晓光说,2014年,双桥基地包括花卉、园林、配套等全部的销售额在20亿元,而2015年达到25亿元。

转向家庭消费型用花,从“大单”到“小单”

从种种市场现象和销售数据来看,在经济深度调整期,相比其他产业,花卉市场可谓异军突起、成绩斐然,然而,事实果真如现象一样漂亮吗?

“在全球经济的大背景下,我们只能说,比着其他产业,花卉行业算是日子不错的,但跟从前相比,高大上的一锤子买卖逐渐减少,而面对市民需求的家庭型花卉越来越多。”白占芳说,现在郑州的花卉市场那种闭着眼睛、不思考不转型就能挣钱的日子一去不复返。

正如很多数据是需要深入分析的,白占芳说,虽然2015年的整体数据都是增长的,但单拿双桥基地25亿元的销售额来说,的确比2014年多出了5亿元,但是2015年,双桥基地比之前也增加了两个交易园区。“投入多了,产出也会多,因此实际的销售数据跟去年是持平的。”白占芳说。

据了解,自2012年以后,受到“国八条”影响,郑州的会议用花和商务用花受到很大打击,高端花卉市场份额逐渐缩小,因此,陈寨花卉市场及时调整思路和布局,转向家庭消费型用花,通过几年的时间,转变商户观念,培育终端市场。

“原来商户们都喜欢接大单,一次会议用花或者商户高端用花,就可以维持很长时间的利润。现在一锤子买卖的大单减少了,从业者就必须及时调整,把目光转向普通的大众消费者,虽然每单很小,但聚少成多,利润还是有的。”白占芳说。

升级传统市场 打造电商平台

生意似乎就是这样,不能一成不变,既要有传统的经验作指导,还需要积极适应市场的新变化,对于花卉行业来说,他们也在积极地和“互联网”相结合。

白占芳说,电商或许会成为一个时代,但现在更多的是工具,所以实体店经营者包括花卉行业,要学会使用这个工具,而不是被这个工具打败。

“一提起批发市场,大家总觉得会比较低级低廉,因此我们现在一方面是对市场升级改造,因为实体店还是人与人直面的交流,总比隔着屏幕来得亲切,我们正在郑州市积极地铺点,满足各个区域,方便各个区域购买。同时,要把市场打造成一个集观赏、休闲、购物、赏花于一体的大型花卉商场。”白占芳说,此外,还要积极布局互联网。

据白占芳介绍,他们现在正在做一个花卉平台,届时将把旗下的商户集中到这一平台上,并首先针对全市或者全省的商户布局,随后,慢慢向全国推广。

“目前,全省花卉的种植面积达到140万亩,在全国可以排到前五。而作为集散地批发市场,陈寨花卉市场一年的销售额可以达到40亿元,在全国也可以排到前五。”白占芳说,花卉行业是个朝阳产业,同时也是可以拉动当地就业及创业的产业。因此,花卉行业的未来依然美好。