

# 星城“5·20”卖花18吨,家用“占大头”

## 商务用花萎缩,家用鲜花消费异军突起 将出台政策改变花卉依赖外调局面

■记者 杨田风 见习记者 殷钰琦  
通讯员 刘珊

玫瑰花售价提高近20倍,鲜花一天卖出7吨多……这是长沙红星花卉大市场首次发布的“5·20”销售数据。无论是花店店主还是花卉市场方,都在感叹,今年的“5·20”市场行情堪比“2·14”情人节,这在花卉行业还是头一遭。

不过,在专业人士看来,这样的转变还远远不够,“从长沙花卉消费水平来看,与全国最具幸福感城市的名头完全不匹配”,很多人不知道的是,一个月前,长沙红星鲜切花专业市场的开业,这才改变了全国省会城市只有长沙和拉萨没有鲜切花市场的历史。

### 市场

#### “5·20”行情堪比情人节

5月23日的三湘花卉市场,一派生机盎然,鲜切花、绿植、苗木,各类植物争相斗艳,买花的人也是络绎不绝。

正在挑选喇叭花的罗女士从杨家山天心丽城小区赶过来,她告诉记者,喇叭花开枝散叶快,比较好养,现在正是花开的时候,家里已经有三盆了,还想再买一些。年过六旬的童爷爷则冲着绿萝而来,“绿萝能净化空气,绿油油的很漂亮,看着就心情愉快。”

“现在正值销售旺季。”茗芯园花艺的店长周女士介绍,1月到5月天气趋于暖和,花卉植物种类多,价格也相对便宜,来买花的人特别多,盆栽一般都会买上两到三盆,节假日销售高峰期是花店业绩冲刺时,要数蝴蝶兰、红掌等颜色艳丽的大花卉最受青睐。

刚刚过去的“5·20”就让花卉市场火了一把。红星花卉大市场提供的数据显示,市场当天鲜切花红玫瑰销量约2000扎,加上其他花品种及配草等,总计销量为7吨左右,销售额约15万元,占到全市当天销量的40%左右。这就意味着,5月20日,全长沙的鲜花销量达到18吨。

记者注意到,茗芯园门外的大块空地和花架上,大大小小铺满了十多种多肉植物,造型小巧,模样可爱。“5块钱一盆的小多肉非常受欢迎,年轻女孩子一拿就是8到10盆。”周店长说,上周六一天就卖出200多盆。

### 消费定位

周店家用“漂亮美观、价格适中、好养活”来形容热销的花种,“价位二十元左右、开花类的卖得最火”,主要消费群体是家庭妇女,老年人则爱“俏”,喜欢花色艳丽的草本植物,年轻女孩子则以萌萌多肉植物为主。她告诉记者,近几年,花卉总体价格只是稍有上涨,但销量却年年大幅上升。



5月24日晚,长沙市蔡锷北路,一家夜间仍在经营的花店。 记者 唐俊 摄

### 构成

#### 商务用花萎缩,家用花“占大头”

湘江北路盛世路一带附近有七八家花店,其中,雅舍花艺从一个门面扩大到联排三个门面,规模相对较大,店里8名员工每天忙得团团转。“生意确实一年比一年好。”花店老板黄平说,附近小区密集,中小企业较多,还有电影院、大型商超等,已经形成了一个商圈。店里的客户主要是企业用花和家常用花,尤其是家用花,近两年

发展最快,已是销售“大头”。

茗芯园花艺的情况一样,“家用花在总销售额中比重大大提高,以前是20%左右,现在几乎达到70%。”周店长介绍,以往的花卉消费市场,主要是以商务用花、婚庆用花和节日用花为主,受到政策的影响,商务用花销量大幅萎缩,“幸亏家用花市场起来了,新装修的房屋,大多会摆上绿萝、

吊篮等功能性的绿植。过过生日,送束花成为时尚,很多老人家都形成这一习惯了。”

在业内看来,花卉市场的愈发火热,与生活水平、收入的提高直接关联,“人们越来越追求生活品质,花卉消费作为典型的享受型消费,已经成为潮流。以前花几百元买花觉得奢侈,现在感觉很普遍,大家都有这个意识了。”

### 花店数据

今年3月,长沙花卉行业企业对长沙城区花店进行了走访调研,数据显示,目前,长沙城区的花店约为500余家,多分布在商贸繁华地带、大学生集聚区域、人口居住密集的小区等地段,其中以五一大道、韶山路、芙蓉路沿线及河西大学城区域相对比较集中,经营的产品以鲜花和绿植这两大类产品为主,其中69%的花店同时经营鲜花和绿植;6%的花店只经营鲜花这一品种;6%的花店只经营绿植;7%的花店涉及婚庆、开业活动和租摆;其余12%的花店以经营鲜花和绿植搭配水果、水族、咖啡、红酒的方式进行销售。

### 现状

#### 长沙花卉95%从外地调进

湖南红星园林花卉大市场是湖南最大规模的花卉市场,长沙花店95%以上的绿植均是在红星花卉市场进货。“我们的苗木花卉年交易额约为30亿元。”红星实业集团红星农副产品大市场副总经理周健向记者透露。不过,对于这样的体量,他并不满意,“江苏常州苗木花卉市场的年销售额

在147亿元,我们还达不到零头,市场根本没有得到挖掘。”

周健说,长沙是2015年度全国最具幸福感城市的榜首,又是有名的消费城市,但家庭花卉消费支出却低于全国平均水平,二者显然是不匹配的。

即便是这样的体量,更让行业忧心的是,长沙销售

的花卉超过95%都是从广东、福建、云南调进,长沙本地生产供应量仅5%左右。

“根本上来说,还是生产与市场的脱节。”周健一针见血地指出,现在花卉市场更多的侧重居民家中消费的盆栽、盆景、鲜花为主,但长沙苗木花卉种植目前仍以苗木为主,紧盯绿化、园林、工程等市场。

### 产业分布

长沙市花木产业发展调研报告显示,长沙苗木花卉产业区分布在长沙县、浏阳市、宁乡县、望城区等7个区县(市)92个乡镇,其中长沙县、浏阳市、宁乡县三地分别占全市总面积41%、35%和22%,形成了蔚为大观的“百里花木走廊”,已发展成为我国主要的花木产业区之一,“长沙发展花卉产业有很好的基础,无论是产业规模还是种植素质,都已有一定沉淀,只要进行体质改造,并通过市场来带动,市场潜力是非常巨大的。”根据这份报告,到2024年,长沙市花木产业种植面积扩大到80万亩,实现销售收入150亿元,综合产值将达到350亿元。

### 展望

#### 将出台政策扶持苗木产业

今年4月19日,红星鲜切花市场开业,弥补长沙没有鲜切花市场的空白,“在此之前,全国没有鲜切花专业市场的省会城市只剩下两个,除了长沙,就是拉萨。”提及此,专业花卉销售8年的吴希苗连连感叹“不可思议”。

他透露,此前,长沙的鲜切花市场相对零散,分散在河西、中山路、人民路、星沙等地的十几个批发商手中,以零散的仓库和门面存在,再以电动车、面包车进行配送,“无论规模还是品质上,都远远跟不上长沙消费者的需求。”

“长沙花卉市场除了缺乏市场引导,还缺乏有效的培育手段。对消费者来说,最基本的花卉知识,插花、花艺、花言花语等都不甚了解,行业企业各方都很缺位。”周健表示,专业市场的带动效应明显,数据显示,在鲜切花专业市场开业前,红星鲜切花销量约为6000公斤,现在正常的总体需求已达到10000公斤以上。同时,专业市场的成立,让市场直接与昆明种植产地进行对接,中间商及代理完全省掉,实现了从产地到长沙的直供,实现昆明和长沙进货价格统一。尤其随着昆明到长沙物流专线的开通,单个花店单天的采购物流成本就可以降低六七十元。

### 未来规划

更让人期待的是,长沙市政府正准备出台加快苗木产业发展的意见,目前已在送审,其中就提到,将对流通市场的扶持来带动产业的发展。

记者了解到,红星集团也已启动了花卉产业三级市场流通体系的规划建设,除了将现有的200亩花卉市场建成二级批发兼零售的产地直供市场,还将以经营百货商场的理念在长沙经营花卉实体超市,汇集工艺品、家庭软装、字画、花卉为一体。此外,还将在长沙花卉苗木产业核心区建立集生产、仓储、交易、科研、旅游观光为一体的科技示范园。

中国体育彩票开奖信息			
7星彩 第16060期			
开奖号码: 8 2 5 3 3 1 3			
奖项	中奖注数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
一等奖	0	---	0
二等奖	13	22054	286702
三等奖	162	1800	291600
四等奖	2175	300	652500
五等奖	27552	20	551040
六等奖	333604	5	1668020
合计	363506	---	3449862
下期奖池金额: 10611970.17元。			
开奖信息以国家体育总局体育彩票管理中心正式公告为准			
排列3、排列5 第16138期			
排列3开奖号码: 1 3 3			
奖项	中奖注数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	2349	1040	2442960
组选3	3963	346	1371198
组选6	0	173	0
排列5开奖号码: 1 3 3 1 2			
奖项	中奖注数(注)	每注奖金(元)	奖金合计(元)
直选	45	100000	4500000
开奖信息以国家体育总局体育彩票管理中心正式公告为准			