

宽窄巷

语闻成都

封面

2018.3.19 星期一
版社热线 028-96111

主编 杨利 责编 仲伟 版式 吕燕 校对 廖焱焱

成都人的春天
系列报道
1

一直以来，成都男人觉得自己是幸福的。成都女人，以酸辣、娇憨、俏皮而又脆生闻名。她们浪漫而又热烈，对鲜花情有独钟，买花果敢而不娇羞。如同不漏过任何一场流行，以显示自己的美色。但是——
这个春天，成都男人突然有点点苦恼。女人们买鲜花太过奔放，以至于创下惊人数字：2月-3月，成都女性买走鲜花2880吨，市场消费金额达到一个亿。这是成都两大鲜切花市场万福花卉产业园和三圣乡湿地花卉产业园，截至3月15日的统计数据。



陈二姐花店这段时间的主打花卉是百合。

月映九微火，风吹百合香。
三圣乡湿地花卉产业园，位于锦江环城生态区，东与荷塘月色接壤，北临绕城高速。
3月15日凌晨4点，商家陈二姐已将300多束百合摆放整齐，清香宜人，等待批发客户选购。
她的百合，来自昆明斗南，从云南采摘到抵达三圣乡，经过了12小时的陆路颠簸。
于鲜花的集散而言，成都三圣乡与昆明斗南是两条平行的线。

一支百合的迁徙，既是生意的旅途，也是一个家庭的亲情牵连。
昆明斗南，濒临滇池东岸，是著名的花都。
斗南花卉市场，现已发展成中国乃至亚洲最大的鲜切花交易市场，每天上万人次入场交易，日交易量超过1500万元。

时间回溯到14日晚上9点，陈二姐的老公戚天德穿梭于斗南花卉市场，到熟悉的摊位选购鲜花，选定一批立马下单交易，包括次日抵达陈二姐店铺中的这批百合。凌晨2点，等待选购的鲜花打包上车直发成都，戚天德才疲惫地回家酣睡。

通常，上午11点左右，陈二姐会打电话给老公戚天德，一为问候聊家常，二是让他按时吃饭。

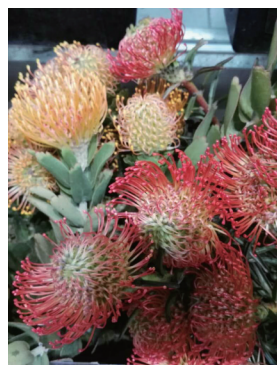
戚天德，只是成都诸多鲜花批发商的一个缩影。

三圣乡湿地花卉产业园和万福花卉产业园，有很多这样的“夫妻式”鲜花批发商。大多是丈夫一个人租房长住斗南，监测行情，灵活掌握市场，妻子则在成都做批发或零售。

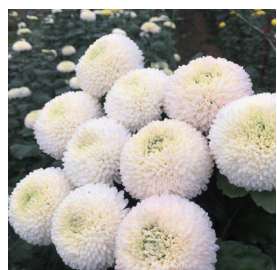
这样的两地分居，只为选购质量上乘而又价格适中的鲜花，“斗南花市跳一块，全国鲜花涨三块。”因季节、温度、节庆、花材、产量、市场需求等多方面影响，鲜花的价格波动特别大。

近年，这种波动的因素还来自泰国和越南，就像小小蝴蝶扇动的翅膀。“如果遇泰国的春节、母亲节、水灯节，越南的新年、妇女节、大叻鲜花节，斗南的鲜花价格会出现异常增长，导致成都的鲜花价格直线爬升，有的品种出现价格翻倍的情况。”戚天德说。

即使这样完美的夫妻搭配，正在受到互联网营销的冲击，渠道多样化之后批发客户流失，利润逐渐摊薄。



南非花卉针垫。



刘淑彬种植的白菊。



昆明斗南花卉市场日交易量超过1500万元。

肯尼亚玫瑰的新市场

比云南百合迁徙更遥远的是肯尼亚玫瑰。

15日下午3点，成大大道旁的万福花卉产业园，室外温度已达26℃。

而在鲜切花区域的“科诺花卉”，室内却凉爽异常。一间恒温4℃-8℃的房间，存放着肯尼亚多头玫瑰、荷兰郁金香、厄瓜多尔满天星、南非“公主”等世界知名花卉。

肯尼亚虽然地处赤道，但全年气温稳定在15℃到25℃，与春城昆明气候相似。肯尼亚玫瑰以前主要针对欧盟市场，现在已经转向中国，广州、成都、上海、北京等地的鲜花需求量与日俱增，成为其开拓的新兴市场。

在肯尼亚首都内罗毕附近的奈瓦沙湖畔，海拔近2000米，分布着大小不一的玫瑰农场。肯尼亚玫瑰多达340余个品种，因为花头大、品种多、色彩鲜艳，瓶插时间长，受到中国顾客的欢迎。

以前，经销商在农场筛选出合格的玫瑰，鲜切之后，运往荷兰的拍卖市场，然后再销往中国。“由于内罗毕至广州等直达航线的开通，大大缩短了运输时间。肯尼亚玫瑰可以直飞广州，再转运成都，整个运输时间缩短至3天左右。运输成本大幅降低，同时使鲜花的保存期得到延长。”科诺花卉销售经理王利春介绍，进口花卉的优势在于价格稳定，波动较小。以肯尼亚红玫瑰为例，从情人节到三八节，10支装售价115元到100元，目前的售价下落到90元，一个月的浮动在25元以内。而云南玫瑰价格相对便宜，但落差特别大，因不同节日需求，20支装的价格会从20元跳到80元。

玫瑰，似乎特别被成都女性偏爱。据高威农业开发有限公司市场部经理熊先举介绍，鲜花中销量排第一的是玫瑰，占比达30%。“这个春天，三圣乡湿地花卉产业园的鲜花销售量达720吨，销售额达2500万元，其中玫瑰为750万元左右。”



来自肯尼亚的单头玫瑰。

爱美的成都女性

这个春天买走1亿元

每年一万元鲜花消费

莺初解语，花动一城春色。

以闲适知名的成都，一个男人有两种向往：过诗一样的人生，爱花一样的女人。如果从经济学的角度分析成都男人的爱情成本，往往，小成本运作就能得到意外的丰收。

何梅，经营着成都一家美容机构。小时候，老家院子里爬满蔷薇，“爸爸喜欢种花，家里的小院一年四季都有花开。我上初中时，妈妈得了哮喘，爸爸为了不让妈妈花粉过敏，把所有的花都连根铲掉，我为此难过了好几天。从那以后，我心里常埋藏着两个愿望，一是嫁给懂得浪漫爱送花的男人，二是买一个有花园的房子。”

幸运的何梅，在成都真的实现了两个愿望，老公张哥也很惯她，“我特别爱玫瑰，一年买鲜花的花费在一万元左右。”

一万元的数字，是经过一千元暴涨而来的。恋爱之初，张哥脾气有点暴，何梅也爱耍点小性子，但解决纷争的办法就是“一言不合就买花”。从2004年开始，何梅的鲜花账本逐年递增，通过“互联网+买”，她成功升级为成都最爱买花的女人。

与何梅的“争吵式”消费相似的，还有冲动型消费。

刘燕，川师大附近一家餐馆的大堂经理，口头禅是爱花才有好心情，“喜欢南非的花卉，缤纷艳丽气质高贵，特别是公主和贝克斯，无论多贵都会买。”她的鲜花一部分是男友送的节庆礼物，一部分是自己采购，偶尔也会到郊区的种植园采摘。在她家里，大大小小10多个花瓶，每个季节都是满满的，每年的鲜花消费8000元左右。

这就是成都人对浪漫的认识，一种更细腻的理解：

锦江边的低徊，咖啡馆里的细语，不如一束芬芳玫瑰的惊喜。花瓶里插上她紫嫣红，会把整个房间照亮。



每到周末和节庆，三圣乡湿地花卉产业园里购买鲜花的多为女性。



刘淑彬和她种植的多头菊。受访者供图

拥有四个种植园的女老板

鲜花经济越开越旺，在群芳争艳的时代，唯有昆明斗南形成了王者气候。2017年，云南昆明斗南花卉市场鲜切花交易量达65.3亿枝，交易额53.55亿元，分别比2016年提高7.56%和13.4%。

而在成都，鲜切花交易额也在逐年递增。万福花卉产业园的统计数据 displays：2016年，该产业园的鲜切花销量1.4亿元，2017年则跃升到1.7亿元。2018年的数据极有可能创新高，从2月1日到3月15日，该产业园的鲜切花销量达2160吨，销售额超过7500万元。

“我们每天都有两大卡车的鲜切花从斗南直达成都，每辆卡车的装载量20吨。”万福花卉产业园办公室的陈主任，桌上电脑可以监测市场各个角落的情况。15日下午4时，一辆满载鲜花的大卡车从4号门进入，直接开进鲜切花区域卸货。两小时后，百合、菊花、康乃馨、桔梗等花卉进入各家商铺，静待16日凌晨3点半开市。

成都鲜切花销售的网络结构中，本地自产鲜切花的比重非常小。高威农业开发有限公司市场部经理熊先举说，目前成都市场上的鲜切花70%来自云南；西昌占10%，主要品种是康乃馨；海南占10%，主要为富贵竹；广州5%，主要品种是菊花。

虽然“成都产”鲜切花仅仅占比5%左右，但在“互联网+”时代，互联网“加”上什么都会大放异彩。

与大多数依赖云南和进口花卉的批发商形成映照，三圣乡本地花农正在崛起。

“明都花卉”老板刘淑彬，已经走上了生产+旅游的创新之路。她在成都龙泉、双流、眉山仁寿、彭山，拥有花卉种植园2000多亩。主要品种有非洲菊、天堂鸟、小雏菊、北美冬青等。

2001年，刘淑彬还是三圣乡一个小花农，最初在龙泉承包了28亩土地种植非洲菊，主要面向原三圣乡老花市——高店子花卉市场的零散客户。那时的刘淑彬还是骑着摩托送货，哪知2003年遭遇水灾，本钱赔光。但她依然看好鲜切花的前景，依靠兄弟姐妹的支持，她在艰辛中一点一点靠近自己的梦想。

2004年，非洲菊的大丰收成为她事业的起点。一路开拓，以市场需求逐年扩大规模，17年的演变让她更有雄心壮志。目前，她正在彭山打造一座被鲜花包围的小镇，一年四季，百花不断。

培根说：“世界上有许多做事有成的人，并不一定是因为他比你你会做，而仅仅是因为他比你敢做。”

逐梦人生，不仅是成都女性的果敢，还有温婉和诗雅。
华西都市报·封面新闻记者 仲伟 摄影报道



南非花卉贝克斯。



刘淑彬种植的非洲菊。