

## 丰台花卉经济

## 探索产业升级之路

本报讯(通讯员 党瞳瞳) 丰台花乡一带地处北京南城, 拥有深厚的花卉文化历史底蕴。据史料记载, 丰台18村的白盆窑、草桥、黄土岗、樊家村等地区, 由于土壤肥沃, 适宜养花, 曾经都以种花养花而闻名遐迩。随着历史的变迁, 如今虽然已经进入城市化, 但是这里的老百姓依然传承着花卉文化, 怀揣着爱花养花的情怀。

为丰台“花的故乡”这张熠熠发光的文化名片, 默默地奋斗和付出。

如今的花乡一带, 已经发展成科技和智慧为主导的新兴花卉产业经济。包括以北京花乡花木集团为代表的实力企业都在不断地为产业发展和创新作出贡献。

北京花乡花木集团董事长林巧玲表示, 结合北京国际消费中心城市建设和丰台区的活力中心建设, 打造了“花+”特色产业集群, 形成了花卉经济新消费体系和新消费经济业态。在多年的花卉产业发展当中, 也形成了全产业链。重视花卉的科研、文化以及花卉的数字经济。

## 科研先行促标准 推动生态植物群落应用范本

花乡花木集团以科研创新做为企业发展的重要引擎, 传承百年花乡花卉技艺, 专注于具有自主知识产权的花卉商业化开发, 聚焦中国特色植物和生态节约型植物的新品种选育、标准化繁育技术体系、商业化推广应用方面的研究。着力于构建花卉产业标准体系, 专注中国本土植物保护与研究, 为花卉产业高质量发展提供核心技术支撑。

目前花木集团获得国家发明专利37项、国家新品种权2项、国际新品种登录6项, 编制团体标准4项、地方标准1项, 是国家高新技术企业和全国科技创新企业。

花木集团成立“花卉新品种研究推广技术支撑”市级职工创新工作室, 并积极与国内外知名院所进行产学研深度合作, 推动具有自主知识产权的中国本土植物品种商业化开发与应用。先后承担多个国家和市区级重点花卉科研项目, 建成由国家标准化管理委员会颁布的全国首个“国家生态节约型宿根植物生产标准化示范区”。目前已收集新优宿根植物600余种, 筛选出300多种乡土地被植物, 构建了“低成本+耐寒耐旱+观赏性强”的多年生拟自然生态植物群落, 建立了品种研发、种苗繁育、种植栽培、管理维护、植物群落组合营建以及推广应用的全

流程标准体系, 推动了首都生态节约型宿根植物的规模化生产与应用, 为全国城市园林提供生态、节约、高质量发展范本。

## 紧跟国潮文化 打造时尚文创IP

自2021年开始, 花木集团旗下世界花卉大观园举办花朝汉服文化节, 洋溢着国潮与青春元素, 吸引了大批年轻人的参与, 成为网红打卡地。

从地景艺术节、夜游节, 到菊花文化节等, 世界花卉大观园一年四季围绕花卉主题推出多个节日活动, 注重将花卉文化与传统文化、时尚文化相融合。

同时, 花卉大观园还充分挖掘花卉特色, 打造文创IP和周边, 推出了梅花花神IP、植物IP形象和一系列文创衍生品, 并不断进行技术、产品、服务等全方面的创新。

“通过文创产品生动的形象, 最大限度地利用好本身具有的花卉历史文化和突出的区位优势与科技相结合, 形成独有核心竞争力, 进一步深入花卉产业链的各个环节, 打造多方面的盈利空间,

推动北京世界花卉大观园的品牌和文化建设, 有力提升园区的市场竞争优势和盈利能力。”世界花卉大观园园长石文芳说。

## 北京花卉交易中心亮相“花街” 注入消费新活力

去年年初, 北京花卉交易中心的全新亮相, 给北京花卉现代化交易服务注入了新的活力。据了解, 升级改造后, 花卉交易中心总面积约8000平方米, 目标是打造最具影响力的现代化鲜花交易中心, 以及现代花卉服务为核心的园艺综合体, 设有室内园艺厅、鲜花厅和室外的花街区。

园艺厅除销售花卉产品外, 还增加了不少消费体验互动场景。鲜花厅分设鲜花区、资材区、电商区等多个分区, 为花店和消费者提供丰富的产地直供高品质先切花材。在2023北京年宵花期间, 通过线上线下数结合, 为市民呈现一场丰富多彩的年花消费盛宴。在保留传统线下展示、销售功能的同时, 通过北京花卉产业链数字平台同步云观展、直播推介、全民互动等创新模式, 让市民足不出户就能选购年宵花产品, 有效激发花卉消费新活力, 引领年花消费新浪潮。

在刚刚过去的兔年春节, 年宵花期间活力中心花卉商圈的销售额已突破2000万元。有超过137万人次观看了2023北京迎春年宵花展系列直播。

## 推进花卉产业数字化转型 线上线下齐发力

在2022年8月正式启动了北京花卉产业链数字平台, 这是服务于京津冀乃至全国花卉流通交易的标准化交易平台, 平台创新完善了“质量标准、商品溯源、花卉指数、实时数据、防疫管控、服务规范”等几大特色功能。同年, 北京花卉拍卖中心落地丰台草桥, 是北京首个花卉拍卖中心, 也是全国首个销地鲜花拍卖中心。北京花卉拍卖中心借力昆明国际花卉拍卖交易中心高效的花卉交易平台、花卉质量标准和完善的服务体系, 将助力北京花卉数字化交易模式的飞跃式发展, 将以智能化大数据为依托、以花卉交易数据为核心, 打造“产业链”“供应链”“价值链”三链融合的可持续发展复合花卉生态圈。截至目前, 已拍卖成交400多万多枝鲜花, 交易额300多万元。

北京花乡花木集团副总经理、北京花卉交易中心负责人王佳欢介绍说, 北京花卉产业链平台可以为花卉商家提供丰富产地货源、拓宽销售渠道、节约中间成本, 为消费者提供标准化、高品质花卉商品。此外, 我们还搭建了花卉数据中心, 通过将实时交易数据汇集、整理和分析, 展示北京花卉产业“晴雨表”, 为产业管理提供数据支撑和引导。

## 北京现有中大型花卉市场

序号	市场名称	开业时间	所在区域	主营品类	交易类型	主要特色	市场前身
1	北京花卉交易中心	2022年	丰台	全品类	批发+零售	着力打造现代化鲜花交易中心, 和现代花卉服务为核心的园艺综合体	世纪奥桥园艺超市
2	黄土岗花卉(市场)	2019年	丰台	盆花、绿植、鲜切花、资材等全品类	批发+零售	由众兴花木中心、众兴鲜花、四环花木、九州花卉四个花卉市场组成	
3	北京花乡花卉嘉年华艺术中心	2019年	丰台	全品类	零售	体验式花卉美学购物中心	原玉泉营花卉展销厅升级改造而成
4	北京花乡花卉创意园	2018年	丰台	全品类	中高端零售	环境优美、配套设施完善, 注重客户体验感	由北京花乡花卉市场升级改造而成
5	盛华宏林花卉市界(王四营新市场)	2020年	朝阳	鲜切花为主	批发+零售	注重体验感, 鲜切花品质高	盛华宏林粮油批发市场花花市界搬迁
6	蟹岛国际花卉商城	2020年	朝阳	全品类	零售	位于蟹岛会展中心	
7	东风国际花卉市场	2018年	朝阳	鲜切花为主	批发+零售	服务周边有零售需求的市民	市场原址位于朝阳区星火西路
8	朝来春花卉市场	2009年	朝阳	全品类	零售	有良好的零售基础	
9	鲜花港绿植花卉分拨中心	2020年	顺义	全品类	批发为主	弥补北京东北部地区的花卉流通缺口	疏解后建成
10	国门1号花卉创意园	2019年	顺义	全品类	综合类零售市场	大型商业综合体, 经营业态丰富	疏解后建成
11	北郎中花木中心	1999年	顺义	全品类	批发+零售	基地型批发零售市场	
12	良乡庄园花卉园艺市场	2019年	房山	花卉、苗木园林机械及配套家居	批发+零售	西南部地区的花卉集散地和消费市场	疏解后建成
13	人地科技花卉市场	2018年	大兴	盆花、大型绿植、资材	批发	以批发仓储为主	疏解后建成
14	金源财富花卉市场	2006年	海淀	全品类	零售	商超型花卉市场	
15	玉泉花鸟鱼工艺品市场	2003年	石景山	全品类	零售	社区型花卉零售市场	

## 市场流通体系仍需完善

北京的传统花市一直以来处于相对自由发展的状态, 鼎盛时期曾一度达到40多家, 但市场规模和管理水平普遍不高, 良莠不齐。

近年来, 尽管花卉产业链延伸、产业跨界融合等新型产业发展形态不断增多, 但尚处于发展初级阶段, 与首都功能定位、经济特色和市场的消费需求匹配度存在差距。

在花花市界花卉市场, 一位有着20多年鲜花种植和批发经验的商户表示, 鲜花被形容为“最低端的奢侈品”, 在北京做鲜切花生意成本比较高, 批发零售生意都不好做。

据她介绍, 在北京, 高附加值花卉进出口的程序相对繁琐, 运费高, 加之进口成本上涨, 外汇波动极大, 好货不好进, 花价卖不上去, 零售更难做。“有的商户因为客流量少、生意差、货损高, 无法承担摊位费, 已经闭店去跑闪送了。”她坦言, 北京虽然拥有庞大的消费市场, 但由于租金成本、人工成本较高, 与郑州、天津等租金较低的城市相比, 同样的定价, 利润却大打折扣, 深感压力巨大。

## 把握行业前瞻性 积极引导商户转型

2019年, 线上电商释放出潜力, 在王四营新市场, 专门设立有一栋独立的电商楼, 目前已进驻20家鲜花电商企业。电商王全就是其中的一位, 他介绍说, 自己的公司从8年前开始做电商, 以前总往返花花市界找货、拿货, 很费时间, 入驻市场后, 不仅方便配货, 提高了效率, 还降低了运营成本。作为北京地区最早开始做电商的王全, 得益于市场的多方面支持, 他的淘宝店已收获了不少优质客户。

## 花卉消费升级 市场未来可期

近两年, 大众的消费观念和心理日趋成熟, 对于购物场所也愈加挑剔。守旧、单一的经营模式已经无法满足他们越来越高的消费需求、审美需求和精神文化交流的需求。新一代消费者需求的提升, 倒逼实体和线上电商不断创新, 开创具有超强体验性、社交性、文化感的商业业态。市场方面普遍看好北京花卉消费市场未来的发展。北京花卉消费结构会进一步发生变化, 市场结合周边环境和消费人群做好自身定位, 稳步发展。

来源: 中国花卉报  
本报通讯员党瞳瞳整理