

世界花园大会连续八年在海宁长安镇举行 一场行业盛会背后的烂漫花事

潮声 | 执笔 沈烨婷 祝 梅 褚晶君 王志杰

花的浪漫永不会过时。“若待上林花似锦,出门俱是看花人。”用这句诗形容最近的嘉兴海宁市长安镇,再合适不过。

从4月27日到5月5日,2025世界花园大会在位于长安镇的海宁国际花卉城举行,成了全球园艺界的焦点。50多个国家和地区的园艺专家、设计师和花卉企业,20多座设计师打造的实景花园,60万平方米布景,1万多个花卉品种,天南海北的游客纷纷赶来打卡这个“花花世界”。大会累计客流量达18万人次,这是大会连续第八年在长安镇举行。

长安镇——这个被运河与潮水浸润的江南小镇,在很多人眼里并不知名,如今成了世界花卉版图上的新坐标。长安镇如何以花为媒,撬动了一场全球花卉行业盛会?走进小镇方知,长安的这场烂漫“花事”,跟改革开放40多年来浙江许多地方一样,也是一个从“无中生有”到“无奇不有”的故事……

一朵花开,唤醒万花怒放

绣球花海、可食花园、月季花墙……置身千姿百态的花海,“乱花渐欲迷人眼”不再是虚词。

当把镜头拉远,距离长安镇的“第一朵花”盛开,已经过去了42年。

今年57岁的长安镇褚石村村民张金生已经与花打了半辈子交道。1983年,喜欢养花的张金生在家门口的三分自留地里栽下了第一批月季花。几个月后,这批花卖了近百元,而当时长安镇人均年收入不过200元左右。

小规模种植鲜花的销路毕竟有限,1988年,张金生前往上海植物园拜师学艺。6年后,他回到长安,租了十几亩土地开始大规模种植鲜切花,从而打响了长安农村大规模花卉种植的“第一枪”。

“先是几个亲戚跟我一起,后来亲戚带亲戚,朋友带朋友,身边的人都想要种花。”不少农户上门讨教,张金生倾囊相授,从技术、农资等方面对农户提供支持,“一个人富不叫富,大家富才是富”。

种花能成“万元户”的故事传开了。张金生的小生意慢慢成为了村民致富的新方向,全镇花卉种植户发展到上百家。看到了花卉产业蕴藏的蓬勃商机,海宁市、长安镇两级政府开始积极引导集群发展,规划建立长安花卉园区。

1999年,长安花卉园区在褚石村启动建设,张金生率先入园承包土地生产种植花卉。紧接着,长安花卉研究所成立,专门聘请上海园林科学研究所等单位的多名高级工程师担任顾问,为花卉种植提供技术支持。

“2002年,我们研制出了无土栽培培技术,解决连作种植导致质量下降的严重问题,这一技术让香水百合种植户至少能增加10%的经济效益。”张金生说。

新的矛盾出现了。张金生回忆,那段时间,花的品种多了,档次上去了,效益也跟着涨了,但因为农户间的相互竞争,使得花价不统一,甚至出现相互压价,影响了全镇花卉产业的健康发展。

此后,海宁市康艺鲜切花专业合作社应运而生,张金生担任理事长,组织进行收购、销售成员生产的鲜切花,同时统一包装、使用商标、产品生产标准、商品验收标准、发布参考价格,避免花农之间的恶性竞争。

富民产业如何一直绽放?海宁一代代花农找寻答案。

浙江三只懒蚂蚁农业发展有限公司负责人李正平等“90后”新农人接过接力棒,将直播带货模式运用到传统农业。看到不少老花农为销路发愁,李正平等与镇村合作开办花卉带货速成班,培训花农2000余人。

57岁花农褚建春找到了新的致富门路,速成班毕业后跟着女儿直播卖花。憨厚的外形和实诚的交流,让褚建春收获了不少粉丝,一天最高可以卖出几百单。

一朵花开,唤醒万花怒放。截至目前,长安镇花卉种植由最初的3个村发展至16个村,去年全镇花卉全产业链产值达8亿元。以长安国际花卉产业园为核心引擎,海宁建成全省最大的鲜切花种植基地,各类花卉栽种面积近万亩,亩均净收益4万元,每年为农民增收6000多万元。

40多年过去,小镇的阳光、水土没变,花卉产业却在这里扎根开花,扮靓着许多人的“春天”。



2025世界花园大会设置50万平方米布景,展陈1万多个花卉品种。
海宁市传媒中心供图



2025世界花园大会在海宁国际花卉城举行。



游客在大会展区拍照打卡。



园艺专家、设计师和花卉企业主进行交流。



游客在大会展区赏花。

本版图片除署名外均由受访者提供

小镇“卖花郎”,办好世界花展

“花花世界”谁主一方?从空中俯瞰世界花园大会主办方——虹越花卉股份有限公司的总部基地,恰好就在褚石村、天明村这两个村的正中间。21世纪初,这一片曾是长安镇有名的马路花市,成捆、成筐的鲜花摆在街边售卖,花农、客商挤得水泄不通。

也是在2000年,毕业于浙江林学院(现浙江农林大学)的江胜德,38岁时在杭州创办了“虹越”,虽然只是一家“小花行”,但发展目标远大——致力于推广来自全球的新花卉品种。

两年后,偶然得知海宁长安镇有个花卉园区,江胜德毅然决定租赁42亩土地,建设生产试验基地和仓储周转场地,缘分自此结下。

彼时的“虹越”还只是一个“卖花郎”,单纯提供种子种苗、资材及种植技术的相关服务。在对各地园艺市场走访调研的基础上,2006年,公司做出一个重要决定——大力开发面向家庭的零售型园艺。“能否真正拉动花卉的内需,关键在于花卉能否成为家庭消费品,家庭园艺潜力不可估量。”江胜德说。

2010年,“虹越”推出“园艺家”品牌,打造一站式、场景式的花园中心,让花艺爱好者像逛超市一样采购园艺产品。与此同时,他们还把盆栽花搬到云端,依靠遍布多地的自主种植、加工基地和运转高效的配送优势,线上线下都做得风生水起。

但“卖花郎”还有一个更大的梦想——搭建全球园艺行业协作交流的平台。2018年,国内首个融合“会+展+花园展”模式的

首届世界花园大会在海宁开幕。在会上,花园设计师对话种植商,采购商挑选新品种,游客边赏花边消费。

立体花挂、模纹花坛、商家花园展、高校花园展……8年来,世界花园大会不断创新布展应用形式,累计投入1亿多元,吸引着来自中国、荷兰、法国等50多个国家和地区的1000多个植物品牌商、花园设计师前来参展,这种模式成为了后续许多其他城市花展的蓝本。

更有趣的是,本届大会还在进行中,明年的招商已开始。“以前我们免费为展商提供展区,但今年试行收费制后,展商不减反增,增幅达近20%。”虹越公司副总裁蔡向阳说,这是业界对世界花园大会实打实的认可。

“这不仅仅是一场美丽的园艺展,它象征着全球花卉行业文化和市场之间日益紧密的联系。”先正达花卉全球总监苏马克(音译)说。先正达集团作为全球农业领军企业,从世界花园大会上看到了中国市场的巨大机遇,计划通过培育中国人偏好的植物品种来积极打开市场。

相比于短暂的世界花园大会,“虹越”还在打造一个开放包容、多元共生的“园艺社区”。公司总部基地既有大鱼景观等花园设计企业,也有百事威等花园材料企业,还有坂田花彩、花院猎人等电商服务企业,甚至有观赏鱼团队和酒店、摄影企业。

都说同行是冤家,李正平等却不这么看。2017年,他把花卉生产基地搬到了海宁国际花卉城,与“虹越”等龙头企业开展订单合作、花苗直采等深度合作,“大企业带小企业,双赢。”



景宁县东坑镇深洋村多肉基地工作人员展示多肉植物。

景宁融媒体中心供图

“四季长红”,创新路还很长

放眼全国花卉产业,各地都有看家本领。云南靠着“天然大温室”种出全国七成鲜切花,交易量和交易额连续25年保持全国第一。山东菏泽把芍药牡丹玩出花样,芍药精油、花茶、文创产品等品类让附加值提高5倍以上。而浙江人搞花卉,则善用巧劲破局。

“从产业链条来看,浙江‘七山一水二分田’的地貌,一定程度上限制了花卉种植面积。”省花卉协会副秘书长马平分析,浙江的长处在于花木品种丰富且品质较高,在物流运输、技术人才和消费市场方面有得天独厚的优势。

目前,中国是世界最大的花卉生产国。中国花卉协会数据显示,我国现有近22万家种苗花卉企业,年产值5200多亿元。浙江的花卉产业规模、经济效益一直位居全国前列。2024年,全省花卉种植面积达150万亩,从业人员达60万,年销售额超过147亿元。

浙江的花田,能讲出怎样的共富新故事?此前,省林业局、省农业农村厅印发的《关于加快花卉业高质量发展的实施意见》提出,到2027年,浙江要打造花卉千亿产业。“省内,杭州萧山、金华、嘉兴海宁都是优势产区,通过一二三产融合发展,浙江正在持续增强行业竞争力和带动农民增收致富的能力。”马平说。

金华武义的鲜切荷花,率先走出“破圈”之路。作为中国三大名莲之一宣莲的原产地,武义原先主要产出宣莲这一重要的中药材,近几年发展出一个新产业——鲜切荷花。从赏花经济到卖花经济,武义鲜切荷花在电商平台迅速走红,带动了周边村民就业和文旅发展,让莲农们找到了增收的另一种可能。

村里的石头开出花,幸福的生活像花儿一样。丽水景宁东坑镇深洋村,原先因

石砌民居群落颇具特色被称作“石头村”,后来,返乡青年吴勇在村里发展多肉基地村道、石墙、石巷、石阶都种上了多肉植物,以“多肉石寨”的新IP在一众美丽乡村中打出了新特色,逐渐形成集种植、销售、科普研学、文旅观光于一体的共富产业链。

有人说,世界花卉看荷兰,中国花卉看云南。对标“世界花园”的荷兰,我国在获得花卉新品种授权上还有一定差距。马平说,这几年浙江花大力气做基础研究,加强优异基因的发掘与育种利用,尤其是在杜鹃这一品类上展现出了优势——截至目前,全省杜鹃授权新品种140件,居全国第一。

对标世界第一鲜切花产地的云南,浙江正在差异化地做大做强苗木产业,突出现代化种植技术和市场导向。“云南目前在推广‘鲜花出滇’,未来可能与浙江、上海合作,将鲜花前置仓放到这些主要消费地,让双方优势互补。”马平说。

另一个发展重心,在于面向市场抓住新机遇。浙江大学教授、省花协花园分会会长夏宜平近日刚参加完2025上海国际花展,发现当地打造了一批疗愈主题花园,“相比于传统鲜切花市场,花园经济是新兴赛道,也是一个新蓝海,满足了大众对于疗愈空间的需求。”夏宜平说,这种新趋势,对种植企业在园艺植物的产品结构上提出了新要求。

花无百日红,要想“四季常开”,还有很长的路要走。浙江小镇的“花花世界”正在宣告一种信心:从单一生产到“花卉+民宿”“花卉+文创”的融合发展,从一朵普通花到拼产业“含新量”……

这块花田,永远值得期待。

