

生活美学浸润百姓家 这个春节,年宵花儿别样红

潮声 | 执笔 金汉青 褚晶君

年年岁岁花相似,岁岁年年花不同。春节档,向来是花卉的消费旺季。

近日,记者走访浙江多个花卉市场以及商超门店,发现造型喜人被赋予美好寓意的各类年宵花(春节前后上市销售的花卉)牢牢占据“C位”,成为年货置办过程中的春节“氛围组”担当,正受到越来越多消费者的关注和喜爱。

当前,我国已经是世界上最大的花卉生产国、重要的花卉贸易国和花卉消费国。有统计数据显示,2024年我国花卉全年销售额超过2000亿元。

持续升温的“花样经济”,有什么新玩法、新趋势?

为“好看”和“情绪”买单

2月3日,正月初六,杭州市拱墅区杨家花卉世界,各种喜庆的年宵花被商家们摆在了店内最显眼的位。

“在各种年宵花里,蝴蝶兰是卖得最好的,花好看,且不需要额外打理。”在“格林园艺”,店主张习正热情地招呼着顾客。“从今天开始,买花的人又多了不少。”张习告诉记者,春节前后,是一年中最忙碌的时段。“今年春节我们不打烊,年前就准备了上百个品种的年宵花,其中一半是新品。”张习说。

与往年相比,张习明显感觉到,今年消费者对于年宵花的审美发生了细微变化。“消费者倾向于购买株型饱满、寓意吉祥、设计新颖的花卉产品。”在张习看来,消费者对年宵花的品质要求越来越高,性价比高、质量好的花卉产品始终是年宵花的消费主流。与此同时,消费者对花卉需求也趋向于样式设计个性化、应用场景多样化,越来越注重传统文化与现代元素的融合。

在市场走访过程中,记者发现,除了蝴蝶兰、大花蕙兰、冬青等传统年宵花外,一些个性化的花卉悄然走进年轻人的生活。

在90后商户朱雯婷的店内,经过特殊装饰的订制型花卉吸引了不少消费者的目光。“我们将冬青、金橘等组合搭配,搭配金色的莲蓬、橙色的柿子,再挂上‘好运连连’‘柿柿如意’等祈福卡片,提升整体植物的寓意。”朱雯婷指着一款产品介绍说,手工制作的年宵花,特别受年轻人的喜欢。此外,一些玩偶花束、零食花束等创意花束,也常有消费者下单。

在朱雯婷的店里,顾客小姜消费了近200元,拎走了满满两大袋植物,里面装满了“禁止蕉绿”“工资飞涨”“好运兰”等个性化绿植。上个春节,当时还是“养花小白”的小姜在网上购入了一盆朱顶红,此后便一发不可收拾,爱上了花卉绿植。“起初只为讨个好彩头,打理一段时间后,看着植物冒出花苞,觉得特治愈。”小姜说。

像小姜这样的青年群体正逐渐成为年宵花消费的主力军之一。他们喜欢尝试新品种,也愿意为花卉植物之外的情绪价值买单。

“越来越多的人意识到,植物花卉既是自然之物,又是一种情绪解药。”朱雯婷分析,人们希望可以在更多的地方看到植物,让生活充满更多植物点缀。

相关网络平台数据显示,今年1月以来,“年宵花”“鲜花”“花鸟市场”等相关评价量环比增幅超90%,笔记攻略数增幅逾120%,且以20岁至35岁的年轻人搜索居多。

在杭州等搜索量增幅靠前的城市,与花卉相关的词条搜索量环比增幅达200%。

鲜花消费的增长,意味着消费者从传统的物质需求到更加追求精神消费的趋势转变,对生活环境、生活美学有了更高要求。“大家都很重视春节这个传统节日,对文化的需求也越来越高,这大大推动了花卉的销量。”省花卉协会会长康志雄分析说,今年的年宵花市场行情比往年都要好,而且在销量上涨的同时,价格也变得更亲民了。



在杭州金色池塘农业示范园里,花艺师介绍蝴蝶兰。本报记者 魏志阳 摄



在金华澧浦花木城内,消费者正在采购年宵花。



拍友 杨梅清 摄

绍兴盒马鲜生镜湖店的年宵花销售专区。

本报记者 金汉青 摄

“田间”到“瓶中”距离变近

价格越来越亲民的背后,是从“田间”到“瓶中”的距离正被前所未有地拉近。

网络接单、打包花束,位于绍兴市越城区城南的一家花店内,商户蒋雯正忙得不亦乐乎。“春节开始前一个星期,订单量就开始增长,不少客户用APP下单,最快半小时就能收到花。”蒋雯说,店里半数的销量都来自于线上订单。正说着,一名外卖小哥匆匆地进来,取走了打包好的花束。

近几年,蒋雯感觉到鲜花市场的巨大变化。“现在很多平台都有鲜花销售,品种多、价格也便宜,有时买菜时就能顺手买上一把。”蒋雯说,相较于以往大费周章跑到花卉市场去挑花,现在的消费者更偏向于即买即送的购物方式。

“十年前,买束花少说也得一两百元。”蒋雯说,过去鲜花主要靠空运,成本高、损耗大,价格因此也就较贵。现在物流企业都有专门的鲜花物流服务,鲜花在产地当天下午采摘,晚上进冷库预冷处理,第二天凌晨依靠全程低温冷控的冷链车发往全国各地,第三天就能送达经销商和消费者手中,大幅降低运费和物流损耗,因此就把鲜花的价格“打下来”了。

火热的鲜花买卖,催生消费新蓝海。眼下,除了传统的市场、花店销售外,像盒马鲜生、叮咚买菜等综合类平台纷纷布局鲜花即时零售这一赛道,根据人们消费习惯的变化及时做出调整,打通鲜花销售“最后一公里”。

例如,盒马在元旦前半个月就开始年宵花销售,陆续上架近百款年宵花。这些花由云南的鲜花基地送往全国各地门店,保证了价格的稳定,消费者可以通过手机一键送达。叮咚买菜则将目光投向了城市家庭、办公室等新兴消费场景,推动种植基地开发适配节日氛围的切枝鲜花等产品,通过产地直采、订单农业及自建供应链等方式,提升鲜花商品的市场竞争力。

此外,消费者对于鲜花的需求渐趋多元,加之直播电商、即时零售等新业态兴起,进一步丰富了鲜花消费场景。很多人的买花方式也从线下逛花店变成手机“蹲”直播间。一些网红店铺的直播同时在线人数过万,要买爆款全靠拼手速。

根据中国花卉协会发布的最新报告显示,2023年全国花卉零售市场总规模达2165.8亿元,其中,鲜花电商零售市场规模占总规模比重已经超过一半。另有数据显示,国内鲜花电商市场规模预计将在2025年超过1500亿元。

“鲜花交易就像一张巨网,紧密地联结着农户、经销商和物流企业,同时也带动了现代农业技术的运用、包装设计的创新、冷链物流的提升、电子商务的兴起,文化创意产业的繁荣、金融服务的延伸。”康志雄说。电商平台为鲜花产业搭建了流量入口,而且通过市场反馈,还反向推动了花卉种植与销售朝着规模化、标准化方向发展。

“十年前,买束花少说也得一两百元。”蒋雯说,过去鲜花主要靠空运,成本高、损耗大,价格因此也就较贵。现在物流企业都有专门的鲜花物流服务,鲜花在产地当天下午采摘,晚上进冷库预冷处理,第二天凌晨依靠全程低温冷控的冷链车发往全国各地,第三天就能送达经销商和消费者手中,大幅降低运费和物流损耗,因此就把鲜花的价格“打下来”了。

火热的鲜花买卖,催生消费新蓝海。眼下,除了传统的市场、花店销售外,像盒马鲜生、叮咚买菜等综合类平台纷纷布局鲜花即时零售这一赛道,根据人们消费习惯的变化及时做出调整,打通鲜花销售“最后一公里”。

例如,盒马在元旦前半个月就开始年宵花销售,陆续上架近百款年宵花。这些花由云南的鲜花基地送往全国各地门店,保证了价格的稳定,消费者可以通过手机一键送达。叮咚买菜则将目光投向了城市家庭、办公室等新兴消费场景,推动种植基地开发适配节日氛围的切枝鲜花等产品,通过产地直采、订单农业及自建供应链等方式,提升鲜花商品的市场竞争力。

一朵鲜花“俏”动千亿产业

一朵鲜花,带来了“一路生花”的更多可能。数据显示,目前我国已成为世界最大的花卉生产国,全国花卉种植面积约150万公顷,花卉产业从业人员超500万人。

“春节期间有不少客户到农场来赏兰买兰,之前有位上海顾客一下子就提走了10盆兰花,打算在过年期间赠送给客户。”在柯桥区漓渚镇,农场主童水标的国兰家庭农场迎来了销售旺季。

柯桥区漓渚镇多年来因为“花”而积攒起了不小的名气。这里是“中国春兰之乡”,拥有兰花基地近千亩。全镇共有1000余户农民种兰卖兰,其中专业兰农300余户,上规模的兰花大户有27户,兰花年销售额超亿元。

童水标是一名正宗的“兰二代”。这些年,他建起温室大棚,引进科学育兰新技术,成为当地首位培育“科技兰”的兰农。童水标培育的“科技兰”凭借价格低、易种养、花质好等优势,获得巨大成功,实现了兰花“生产规模化,消费大众化”。因此,国兰家庭农场在全国声名鹊起,培育的“科技兰”销往山东、云南、广州等地,年销售20万盆左右,销售额超过1000万元。

更重要的是,国兰家庭农场带动了附近十余名村民在家门口就业。每年到了兰花的销售旺季,童水标还会额外雇一些村民来农场帮忙。

眼下,鲜花正成为一些乡村经济发展的重要支柱,带动当地村民致富。

浙江省最大的鲜切花基地、花园大会永久会址所在地——海宁市长安镇,这些年打响了“花海战术”。去年,该镇成立了花卉产业链供应链创新链党委,目前链上企业(单

位)达29家,花卉经营主体有80余家,花卉全产业链产值超13亿元。值得一提的是,长安镇还打造了花卉产业共富工坊示范带,覆盖6个村,累计提供就业岗位1000余个,推动从业人员增收3000余万元。以花卉产业链上的链链企业“三只蚂蚁”为例,公司工人90%以上是村里的村民,平均下来,一人一年有2万元左右的增收。

随着创新消费、高品质消费、日常消费等新趋势浮现,花卉行业正迎来更多机遇,不少地区已瞄准这一美丽经济并重点布局。比如,在鲜花产量领跑全国的云南省,此前发布了《花卉产业“十四五”发展规划》,明确将在昆明市、丽江市、大理州以及西双版纳州等地,布局其花卉产业的核心园区;被誉为花城的广州,印发了《广州市花卉产业高质量发展三年行动方案(2024-2026年)》,目标直指国际一流的花卉产业高地。

作为家庭园艺消费大省的浙江省,省林业局和省农业农村厅联合印发了《关于加快花卉产业高质量发展的实施意见》,提出到2027年,要打造花卉千亿产业。

“花经济”绽放,将结出硕果。“随着中国经济实力的不断增长,人民生活水平不断改善,鲜花作为一种美好的祝愿,作为一种物质和精神文化生活当中的代表,在未来的产业结构当中会有快速的提升。”在康志雄看来,未来几年,中国的鲜花消费仍有非常强劲的增长空间。



(紧接第一版)“今年考核市县的都是关键指标,可考可不考的一律不考,指标体系实际上就是反映地方经济社会发展情况的晴雨表。”牵头市县考核的省发展改革委负责人表示。

金华市委考核办负责人介绍:“金华市持续扩大更高水平的对外开放,2024年义乌市深化国际贸易综合改革、中欧班列集结中心建设两大国家战略举措获批实施,进出口总额达8794.9亿元、增长14.3%,相关指标居全省前列。”

聚焦关键指标,意在推动单位部门更加重视主体责任。在考核中,考核牵头单位分别针对省属企业、高校、开发区(园区),围绕经营质效和改革创新、高水平大学建设、科技创新产业创新等,梳理指标体系,推动不同领域不同单位高质量发展。

对省直部门单位而言,2024年考核更加重视“事事落实到位”的执行力。省直部门单位通过自上而下分解与自下而上申报相结合的方式确定考核内容,将省委常委会年度工作要点、省政府工作报告、各项中心工作的任务分解到具体部门单位。同时,由部门单位结合实际谋划提出服务保障中心工作的举措,列为考核内容。“做好日常性、常规性的工作只能得基本分,想要在考核中取得好成绩,还必须在服务保障中心工作中取得好效果。”一位省直部门单位负责同志表示。

如何切实把讲政治的态度转化为抓落实的具体行动?这是党的建设考核的重中之重。此次党的建设考核,聚焦党的建设重大任务,围绕党的政治建设、思想建设、组织建设、纪律建设、作风建设等指标,重点考核各地各单位贯彻落实习近平总书记重要指示批示精神,以及党中央、国务院和省委、省

考准考实 考出干劲

政府重大决策部署情况等,引导各级全力打造新时代党建高地。

浙江传媒学院在此次高校党建考核中位居前列,学院负责人介绍:“浙江传媒学院坚持以党建引领高水平大学建设,全力打造‘红色点播传播中国’党建品牌,积极打造多个全国和省级‘样板支部’‘标杆院系’,党的建设不断取得新进步新成效。”

干事创业,关键在人,在干部。对于干部的考核,紧扣“六干”要求,加强考核政治素质和政治表现、树立和践行正确政绩观情况、年度重点工作完成情况、敢担当善作为情况、推进全面从严治党情况、狠抓上级反馈问题整改情况等方面,为干部画好立体像,调动其潜力活力。

瘦身减负,实现精简精准

瘦身减负,是今年考核工作的重要任务。

去年一开年,省委就将“考核体系精简精准行动”列为整治形式主义为基层减负的11项专项行动之一。挑重点、挤“水分”、减条目、看实效,全面部署推进考核指标“瘦身减负”。

省委考核办紧扣减负谋划年度指标体系,不再将领导批示、媒体宣传等作为考核内容或加分事项,解决了一些过细过碎、层层嵌套的问题。高质量发展绩效考核全部采取定量指标,去除主观评价,依据客观统计数据形成指标评分,真正做到刚性真实。

激励争先,考出担当作为

综合考核,说到底,是为了以考促干,激励各地各单位争先创优。

此次考核,对评定省级综合考核先进单位,以省委、省政府名义授牌,让干得好的考得好、受奖励。同时,相关领域考核对象继

续按后10%的比例倒排,评定第三等次单位,动真碰硬,让考核排位靠后的有压力、坐不住。

以往考核中反映最多的一个问题,就是“大地方”“大单位”资源禀赋强、职能职责多,在考核中天然有优势,“小地方”“小单位”比较“吃亏”。

对此,综合考核在统一赛道的基础上,实行差异化、精细化考核,既要一把尺子量到底,也注重区分赛道比长短。省属企业实行“一家一清单”的考核方式,对经营质效“一企一策”设定目标值。省能源集团负责人说:“省能源集团是功能型企业,承担了全省能源安全保障的重要任务。综合考核中充分考虑了企业实际,设定了跳一跳才够得到的目标,让我们既有压力、又有奔头。2024年集团发电量、天然气销售量均创历史新高,企业高质量发展迈上了新台阶。”

今年省委还启动了综合考核“进步奖”,将各领域进步最快的地方和单位列为表彰对象,同体量比较,让“小地方”“小单位”更能脱颖而出。景宁畲族自治县委书记翁志鸿介绍:“近年来,景宁全县上下牢记嘱托,坚持走生态可持续发展道路,虽然体量跟那些大县不在一个量级,但进步很快。2024年全县GDP增长8.1%,增速居全省第2位,在省级综合考核中取得了好成绩,这也有力地激励了大家的干事热情。”

综合考核进入第三年,这既是对我省考核工作的重大改革创新,也是对原有实绩考核、干部考核的优化提升。接下来,综合考核将紧紧围绕省委、省政府重大决策部署开展,充分发挥“指挥棒”“风向标”作用,为推动全省高质量发展、激励干部担当作为提供有力保障。

金华:买卖全球更通达

(上接第一版)

此外,去年金华还专门理顺了运营机制,通过国资入股、股权调整,实现了浙江中欧班列“一个品牌、一个平台、一套机制”。机制顺了,发展更有活力。2024年,中欧班列运行线路达25条,全年开行2619列,同比增长10%;发运213996个标箱,同比增长9.9%。其中,新开行“义乌—罗马尼亚康斯坦察”线路,打通跨里海、黑海通道。至此,浙江中欧班列已辐射欧亚大陆50多个国家160多个城市,到达境外站点100多个。线路数量、开行量、去程开行量均位于全国前列。

依海出港,提升海铁联运的集疏运效率。去年,金华迭代升级宁波舟山港“第六港区”,全面落地船务、关务、港务、信息和管理一体化发展,开通了金华至北仑港循环班列,完成金义箱源互认互通,金甬铁路循环车底投入使用,出口货物实现“一次申报、一次查验、一次放行”。与此同时,金华还开辟了义乌、永康至温州港的海铁联运新通道,打通了金华又一出海口;还开通金华兰溪、婺城港区至嘉兴乍浦港的集装箱运输航线,助力内河航运复兴。

(上接第一版)

假期里,浙江各大影院人头攒动、热闹非凡,不少热门场次出现“一票难求”的场面。《哪吒之魔童闹海》的国漫风采,《唐探1900》的家国情怀,《封神第二部:战火西岐》的神话世界,《射雕英雄传:侠之大者》的武侠风范,《熊出没·重启未来》的童真童趣,《蛟龙行动》的惊心动魄,2025年春节档影片题材多元、类型丰富,市场关注度再创新高。灯塔专业版数据显示,截至2月4日17时,今年春节档电影总票房(含预售)突破90亿元,影史纪录持续刷新中。

灯塔专业版数据显示,春节假日期间,全省总票房已超6.5亿元。“从大年初一开始,不论是影院上座率还是观影人次都高于往年,每天下午和晚间时段,热门影片还出现场次满员的情况,连影院角落位置都会被买走。”许多影院经理表示,针对这一火爆观影潮,各地纷纷推出了“浙里看电影 欢乐过大年”活动,包括发放电影消费券等。