

核心提示

春有百花秋有月,夏有凉风冬有雪。千姿百态的花朵是春天和希望的代名词。坐落于九龙江畔的漳州高新技术产业开发区九湖镇长福村,有着一个更为响亮的名字——百花村。

近期,长福村正在紧锣密鼓地准备一件大事——首届漳州百花节。目前,村里已进入舞台规划搭建工作的尾声。在花魁大赛产品展示区、花艺及园艺等打卡点前,蝴蝶兰、国兰、三角梅等花卉抢占“C位”,货车载着一盆盆花木从种植基地集中到这里。

从漳州大桥跨过九龙江,在与324国道的交会处,远远可见漳州市花卉交易中心的牌匾,走进中心,沿路两侧是整齐的花卉门店,千姿百态的仙人球、色彩缤纷的蝴蝶兰、花团锦簇的三角梅,还有姿态万千的盆景绿植,争奇斗艳。

在这区区3.5平方公里的土地上,催生年交易额超20亿元的花卉产业,来自全国各地的花商聚于此。

1963年,时任全国人大常委会委员朱德曾亲临长福村视察,看到此地花开满园,赞道:“家家种花为生,处处繁花似锦,真是百花村!”他还赠送了一套《兰花谱》,勉励花农把这个花乡建成名副其实的百花村。百花村因此得名。

美丽经济给百花村带来了蓬勃发展的动力。如今,百花村已经成为全省最大、全国第二大花卉交易市场,从低洼地走出一条铺满鲜花的康庄大道。交易市场的集聚效应也辐射到周边,九湖镇在花卉产业的带动下,兴业富民,谋求产业新貌。

如今,在花卉产业发展的新形势下,百花村如何借着东风腾飞,谋求产业新路?近日,记者走进长福村,探访这里如何与花结缘,如何做大“花样”文章。



位于九湖镇的三角梅种植基地 (漳州高新区供图)

百花村里百花香

□本报记者 杨凌怡 通讯员 戴宝全

党报记者八闽调研行

生存之道

种花的基因,好似刻在长福村人的骨子里。

百花村与花结缘的故事,最早可以追溯到明朝。翻开百花村《朱氏族谱》,记载了村里的开基始祖朱茂林,为宋代理学家朱熹的第八代重孙,因随父朱铺从远方流落至此地,见此地肥沃、气候宜人,便开始拓花园,从事养花植草。历代繁衍,日趋兴旺,自成村落。除了住宅和池塘,村里没有一处不种着花,每到春天,村里房前屋后,姹紫嫣红,赏心悦目。

早在600年前,长福村人就开始将野生的花苗留住,移植到自家地里,房前屋后,鲜花盛放的景象屡见不鲜。

在乾隆《龙溪县志》中也有这样的记载:“出郭南五里,有乡曰塘北,居人种五谷,种花为业,花之利视谷胜之。”志书中所说的“塘北”,指的就是百花村。

在当时,土地是重要的生产资源,土地不种粮食却用来种花?这是长福村人不得已而为之的生存之道。

长福村地处九龙江流域,距漳州市区仅5公里。但地势较为低洼,从前在雨季常遭水患。辛苦种下的粮食一遭水泡,颗粒无收。而且,长福村全村人口5400多人,人均耕地面积不足0.2亩。为了生存,村民将目光转向更易存活的花苗之上。

“这周边,就属我们长福村地势最低,适合用来种粮食的地很少,很多人不得不另谋出路。”长福村党支部书记朱跃松说,这些花对别人而言是观赏作用,但对村民来说,则与生计息息相关。

好在长福村的气候适宜,雨水充沛,适合花卉生长,村民在地底下挖出排水沟,再将土填高来种花。在种植上,村里人摸出自己的一套门道。正如《龙溪县志》中提及的那样,早在清代,长福村人就能于盆中种古松及各花树枝干、扶藤,古致异常”。走在长福村,随处可见千姿百态的花卉、盆景造型。

种出了花,要怎么卖出去?

“种出来的花,在本地卖几毛钱,如果到市区,价格就能翻上一两倍,如果到更远的地方,就卖得更好了。”朱跃松说,明清时期,漳州商业贸易繁荣,花农就挑着担子或步行,或乘船,到城内走街串巷地叫卖,这些鲜花盆景很受当时大户人家的青睐,总要在府邸庭院里摆上几盆。

小时候,朱跃松常常看着父亲拿蛇皮袋装着一盆盆的花,挑上扁担,出门售卖。有的花农还坐上火车到北方去,因为花在那里很有市场。

因为品种多样、品质优良,渐渐地,百花村的名头被当地村民带响了。

20世纪50年代,百花村成为花果苗农场,省花果外贸出口基地。在那个时代,每到年底,省外贸部门会定下来年需求的花木品种,农场再组织花农按需种植培育。

在百花村的展示厅里,一张张从20世纪20年代留存至今的信封陈列在玻璃柜中,它们来自天津、龙岩、普宁等地,用寄信、电报的方式到百花村购买花果苗木。

自改革开放后,百花村的花卉产业迎来蓬勃发

展的时期,村里长期有500多人在外地经营花卉苗木,他们的脚步遍布北京、上海、天津、广州等地。可以说,当时发展得较好的城市,都有百花村人的身影,他们在各个城市建立花卉营销点和基地。榕树、虎尾兰、发财树等品类还走出国门,销往欧美、中东的20多个国家和地区。

在这之中最成功的当数水仙花,“进驻”了中南海,摆进了人民大会堂。

1996年,百花村花市被国家农业部认定为“全国花卉定点市场”,2006年,百花村“漳州市花卉交易中心”被国家商务部确定为国家级“双百市场工程”,是“双百市场”中唯一的花卉产业市场和唯一的村级市场。

向外发展

经过一代又一代百花村人的努力,百花村花香飘远,然而,本村可种植土地面积狭小,成为制约产业发展的一大难题。为了解决土地问题,开拓进取的百花村人作出了决定——向外发展。

“百花村人多地少,人均用地面积无法支撑产业的发展,只能往外谋求出路。”高新区科经局副局长黄艺娟说,如今,绝大多数的百花村花农在外租种的花圃面积是本村的10多倍,而这些花圃基地大多分布在九湖镇的周边村落。与此同时,花农们逐步将产销的环节划分开,从而将销售市场更进一步地集中起来。

市场打通了,需求提升了,百花村人就想把产业做得更大。提起朱江兴的名字,长福村几乎无人不知,他是村里的第一个万元户,也是长福村的老村主任。靠着花卉产业的发展壮大,他的名字也传遍了千家万户。

最早,花农们种花都是在房前屋后,种植的量不大,收入也一般。朱江兴敏锐地嗅到了这个市场的前景,他认为,要把种植面积扩大,才能让产业发展得更好。

朱江兴和百花村里很多人一样,祖祖辈辈都以种花为生,他从小就跟花打交道。他的父亲曾在鼓浪屿当花工,带回当时别处人家种的文竹籽,在自家庭院种植。很快,文竹籽长出新苗,而这个新品种也在村里一传十、十传百地种开了。因其长相优雅,文竹很快成为花客的心头好,供不应求,这为朱江兴家族攒下第一桶金。

“当时,文竹很时兴,我们卖茉莉花一株才不到两毛钱,文竹就已经能卖到一株两元了。”朱江兴回忆,当时,村里大部分的花卉都运往厦门售卖。日趋增长的需求量让九湖镇也看到商机,马上引导全村种花,还成立九湖花木公司,将花木远销全国各地。

1992年,朱江兴创办万兴园艺,从花农摇身一变当起花卉老板。当时,媒体报道称他是“闽南花卉第一家”。

看到了朱江兴的公司发展蒸蒸日上,村里不少花农纷纷脱下斗笠,也开始转型。就这样,百花村的产业迎来从农户到公司的转折点。

“产业要做大,还有一个不可或缺的因素,就是品牌。”1997年,朱江兴当上长福村党支部书记,作为村里的领头羊,他开始琢磨着如何才能让百花村更进一步。

很快,他就发现问题的关键:仅靠花农自己出去推销,并不是长久之计,需要借助有影响力、公信力的大平台,才能真正把品牌打响。

幸而,1999年,花卉博览会开幕。这成为百花村塑

年轻面孔

近年来,交易市场空间限制和品牌弱化,产业化、规模化进程缓慢,市场经销体系不完善等一些问题也随着市场扩充而日益凸显。承袭了一辈子的种花事业,如今的百花村加入了很多年轻面孔,对于卖花,他们有着自己的理解和手段。

推开大门,走进古色古香的庭院里,两边错落摆放着造型优雅的苗木,镜头前推,女子在桌前闻香品茗,静待花开。

这个制作精良的视频出自朱恒宗的视频创作团队之手,短短几十秒就收获了成千上万的点赞量。作为百花村的新一代花农,他将新媒体运营手段运用到卖花这一事业上。“以前,带着花去市场上吆喝;如今,我们把花木搬到网络上,用拍视频的方式来吆喝。”

朱恒宗今年34岁,从事花卉产业已有10余年。打造短视频团队是他很早就想做成的事,一开始看别人在网上卖各种花木,效果都不错,2019年,他将自家的庭院进行一番布置后,便开始了直播。

今年是他直播卖花的第五年,直播团队也从初期的3人发展到如今的十几人。在网络上,他也结交了一批稳定的客源。在他看来,在如今竞争激烈的市场环境,想要从中脱颖而出,就必须走差异化的道路。他没有选择大众化的花木类型冲销量,而是将自己的客群锁定在中高端用户,售卖高价值、具有艺术性的苗木。“相比于单纯地售卖产品,我们更想要通过视频介绍的办法,让更多看到视频的人了解我们的产品,培养对于园林盆景的鉴赏兴趣,从而开发新的、高质的客源。”

曾经,他的一个客户对盆景一窍不通,被他们拍摄的视频吸引之后,培养了种花养花的兴趣,最后还成了他们的稳定客源。

同样看到直播效益的还有村支书朱跃松。2020年,百花村利用村里的抛荒地,规划建成了可容纳网商500家的“电商一条街”。如今,这条街已进驻50多家电商企业,推动了百花村数字化转型的脚步。全村发展电子商务的企业近500家,占全村企业数近半,年销售总额2.8亿元。在展会之外,互联网又为百花村的花农们搭建起了一条销售的快速车道。2015年至2020年,百花村连续6年被阿里巴巴研究院评为“中国淘宝村”。时下,在百花村交易市场上,白天客户络绎不绝,晚上也灯火通明,形成了“白天卖花,晚上直播”的新场景。

“百花村花卉靠百花村人双手双脚打拼出了自己的一片天。”朱跃松相信,百花村的花卉产业将走出更多新路子。



20世纪70年代,长福村花农在对果苗进行嫁接。(资料图片)



花商在整理自家的盆栽。(漳州高新区供图)



百花村里,各种品类、颜色的花卉争奇斗艳。(资料图片)



朱恒宗为拍摄短视频打造的庭院(资料图片)

记者手记

跳出“围城” 花开不败

□本报记者 杨凌怡

花木之乡长福村,有着600多年的花卉种植销售历史。传承和积淀,无疑是百花村的一大优势。

悠久的种植和销售历史,技艺代代相传,形成了独特的产业优势。在采访过程中,记者走访的几位花农都是世代传承的种花世家,其积累起来的技艺、渠道都是宝贵的财富,而正是因这代代延续,才使得百花村的花卉产业经久不衰,赢得了市场的广泛认可。

然而,随着近几年电商产业的发展,百花村的花卉产业也受到一定的冲击,土地资源缺乏、创新性不足、市场竞争激烈等问题制约着百花村发展的脚步。

“如今,花卉市场竞争激烈,需要更加敏锐的嗅觉抢占市场。”长福村第一书记戴宝全提到,目前,长福村的花卉产业整体还处于较为分散的状态,具有创新性的企业数量较少。

2022年发布的《漳州市人民政府办公室关于促进花卉苗木产业高质量发展十条措施的通知》中提到,要按照功能齐全、设施配套、信息畅通的要求,加强和提升百花村漳州市花卉交易中心建设,争取

打造全国性花卉苗木交易流通平台;积极探索创新适合花卉苗木企业融资需求的信担保模式和信贷品种,开设以生产设备、花卉苗木产品、土地承包经营权等为抵(质)押物的信贷业务,并根据花卉苗木生长周期,合理延长贷款周期;同时,建立和完善技术人员教育培训体系,分类、分层次有序开展以提高涉农素质为目的的培训课程,打造一支规模庞大、训练有素的科技经营队伍,为促进花卉产业发展提供强有力的人力资源保障。

如今,越来越多的“花二代”加入产业转型升级中来,他们带着新想法、新技术,通过短视频、直播等方式为长福村带来新的增长点,吸引了与以往截然不同的客群,渐渐打破了传统销售模式的壁垒。

“在未来,花卉苗木这一产业仍然大有可为。”朱恒宗表示,今年,他扩大了自己的短视频团队,并到广东等地学习,希望探索更多可能。而在5月即将到来的首届“百花节”,花卉电商将是其中的重要环节,通过开发更多渠道、培养更多人才,让百花村跳出“围城”,迎接新机遇。



百花村鸟瞰图 (漳州高新区供图)