

消费体验 网购水仙品质有保障

走进漳州本地的水仙花市场,浓郁的花香扑面而来。一盆盆水仙花整齐摆放,花苞饱满,叶片翠绿。现在是花期尾声,水仙花花苞尽数盛开。消费者可以近距离观察花球大小、花苞数量。这种直观的体验,让消费者能够挑选到最称心如意的水仙花。

“我们这里的花球都是经过精心挑选的,保证每个花球都能开出漂亮的花。”漳州水仙花基地销售人员表示,漳州水仙花

球经过特殊培育,花苞多、花期长,花的香气纯正。

对于非漳州本地的消费者来说,专程前往漳州购买水仙花显然不现实。即便在当地花市购买,也可能面临价格偏高、品种单一等问题。

随着电商平台的普及,网购漳州水仙花成为越来越多外地朋友的选择。各大电商平台上,“正宗漳州水仙花”的广告铺天盖地,

建议掌握基本的养护知识,防止“光长叶子不开花”

价格从几十元到上百元不等,还配有精美的图片和视频展示,多家店铺销量高达10万+。

在店铺的评价区,消费者纷纷将自己的种植成果展示出来。“种出来真的很好看,颜色也对版。”“之前买的种球已全部开花,又新买的几颗也发芽了。”大部分消费者对收到的水仙花给予正面的评价。也有少部分评价反映收到的水仙花种球与描述不符。由于种球的品质需要经过一段时间的培育才能显现,消费者在收货时往往难以立即发现问题。

记者也在某电商平台购买了三款分别来自不同店铺的漳州水仙花,其中两款为大球,价格均在20元左右;一款为中小球,价格为12.8元。收到货拆开包装后,一颗颗水仙花种球形似大蒜,顶上露着或长或短的嫩绿侧芽。虽然种球大小与描述基本相符,但部分种球存在轻微损伤,整体状态尚可。

在电商平台上除了漳州水仙花,还有许多产自其他地区的水仙花,价格普遍更亲民。记者也网购了两款中大球水仙花,价格均在15元左右。经对比发现,非漳州水仙花

的种球相对较小。也有网友在评论区留言,产自其他地区种球经过培育后长出的花苞数量较少。

漳州水仙花传统种植模式称为“三种三收”,每年霜降前后种于土中,芒种左右收起贮藏,待第三年才会出售。“在这种种植模式下,种球能够储存足够的养分,达到最佳品质,拥有更多的花苞、更浓的花香、更长的花期。”市林业局总工程师韩顺扬说。

在电商商家收到的一系列评价中,记者发现“光长叶子不开花”是最令消费者失望的结果。因此,网上购买水仙花时除了要注意查看商家的资质和信誉,也要掌握基本的水仙花养护知识。

“光照和温度的控制是影响水仙花开花的重要因素。”据市林业局花卉管理科科长杨海根介绍,养护水仙花最适宜的温度区间是10℃~19℃。另外,充足的光照能够促进水仙花的光合作用,有利于花苞的开放。除种球品质和气温外,物流运输中的磕碰、气温变化等因素也会影响到水仙花的开花状态。



线下售卖的漳州水仙花和网购的水仙花种球 本报记者 闫错 供图

水仙花是深受群众喜爱的年宵花之一。每年春节期间,漳州水仙花集中上市,成了家家户户的节日装饰。

近日,姚晨在微博晒出了一组“漳州水仙花”与“网购水仙花”的对比图。图中,“漳州水仙花”亭亭玉立,素雅清丽;“网购水仙花”东倒西歪,杂乱无章。这位拥有8000万粉丝的福建旅游形象大使,用“优雅与发疯”犀利点评“漳州水仙花”与“网购水仙花”的区别。

互联网时代,农产品比以往有了更多“被看到”的渠道和可能。享有盛名的漳州水仙花,一旦在网购平台遭遇“李鬼”乱象,这无疑是品牌形象极大的损失。

尽管春节已过了一段时间,但水仙花“优雅与发疯”这一话题,在名人效应下发酵成为大家热议的焦点,不少漳州网友在评论区里竞相晒出自家的水仙花,为“漳州水仙花”的优雅正名。

线下售卖的水仙花和网购的水仙花是否存在明显的品质差异?如何保护漳州水仙花品牌助力产业发展?带着上述问题,记者对漳州本地市场的水仙花和电商平台售卖的水仙花进行了一番对比,并走访了相关部门和业内人士,深入了解漳州水仙花产业面临的机遇与挑战。

线下探访 品质控制是第一位的

根据气候情况控制花期,尽量让水仙花在春节期间绽放

刚刚过去的年宵花季,漳州市蓝云供应链管理有限公司通过网络直播的方式,卖出了数十万盆水仙花,单日最高发货量两万余盆。

“品质控制是第一位的。”蓝云供应链总经理刘玲玲表示,从花农到主播,大家都是水仙花产业的一份子,水仙花品质高、卖得好,大家的日子才会红火。

每年农历五月,水仙花的花农们从土地里挖出生长至第三年的水仙花种球,并在种球表面覆上一层薄土,放置于仓库储存。圆形的种球里装满了三年间从花田里汲取的养分,为冬日花朵的绽放做好准备。

春节前一个月,是年宵花的销售旺季,也是水仙花网络销售开启的时点。“我们会根据气候情况,按照成熟度将种球分批次从仓库中取出,确保售出的种球维持在一个最佳状态。”刘玲玲说。

在刘玲玲的直播间里,只见她的面前摆放着一盆盆已经开花的水仙花,冰清玉洁、素雅清新;而她的手上捧着一盆尚未开花的水仙花,枝条郁郁葱葱、亭亭玉立。

“我面前的是开花状态,我手里的是发货状态,大家购买的时候记得备注所在的区域。”刘玲玲表示,公司会根据网友所在地区的气候状态发送适合的种球,尽量延长网友赏花的时间。例如北方地区将安排临近开花的水仙花,南方地区则安排尚需时日才开花的水仙花,以达到控制花期的目的,尽量让网友收到的水仙花在春节期间绽放。

蓝云供应链所出售的水仙花种球都来自漳州圆山脚下的水仙花海,公

司与花农是彼此信任、彼此依靠的紧密关系。世世代代居住于圆山脚下的花农,是种水仙花的“老师傅”,但他们对网络销售并不熟悉,家庭式的“单打独斗”难以产生可观的效益。

随着水仙花产业的发展,蓝云供应链等配套企业先后加入,承担了网络销售中物流、售后等花农并不擅长的环节。花农需要靠谱的供应链企业,而主营花卉绿植网络销售的蓝云供应链需要高品质的水仙花货源,双方一拍即合、合作无间。在包装环节中,蓝云供应链还特意聘请花农参与。花农耐心细致包装着自己历经三年时间种出的水仙花,有着满满的成就感。

刘玲玲表示,无论是花农还是企业,大家都有着这样一种共识:品质保障好,来年的水仙花才会卖得更好。



直播销售水仙花 本报记者 严洁 摄

群策群力 共同守护水仙的优雅

水仙花的产业标准化建设与品牌保护的紧迫性愈发凸显

漳州古城向阳剧场旁,有一家水仙花雕刻艺术馆。“古城聚集了片仔癀、八宝印泥等漳州‘名片’,作为‘漳州三宝’之一的水仙花也不能缺席。”市水仙花协会会长张文江自掏腰包租下了古城的店面,展示着其所传承的福建省非物质文化遗产——水仙花雕刻技艺。

在他的店里,游客闻着花香而注目,因水仙花的造型而驻足,纷纷拿起手机拍下水仙花雕刻作品的婀娜多姿。张文江表示,传承至今的水仙花雕刻技艺是漳州水仙花独一无二的文化内核,也是拓展更大市场的“钥匙”。为此,协会积极组织水仙花雕刻技艺宣传活动进校园、进企业、进展会、进直播间,通过雕刻师手上的功夫,让更多人了解漳州水仙花的深厚底蕴。

除了水仙花雕刻技艺展示,漳州古城春节前还新推出水仙花簪花文旅体验项目。在六道古韵汉服体验馆,一朵朵清新淡雅的水仙花,被造型师精心修剪成各式各样的簪花,佩戴在顾客的发间。店主叶斌创造出这种独一无二的造型设计,既为网红项目簪花注入新的活力,也让传统漳州水仙花有了创新表达方式。

如何保护水仙花品牌、提升品牌影响力?在今年的市两会期间,这一话题颇受关注。市农工党和政协委员林汉钦分别提交提案,建议加快推动“水仙花+文旅”融合发展,打造以水仙花为主题的旅游线路,开发与水仙花相关的文创产品,扩大水仙花文化的知名度。市农工党特别提到要强化知识产权保护,引导花农、销售商规范使用“漳州水仙

花”品牌标志,建立健全漳州水仙花市场监管机制,严厉打击假冒伪劣产品。

美丽有时也伴随着遗憾。水仙花的花期仅有两个月左右,长久以来,花农们始终无法突破花期短这一瓶颈。企业也在养护等方面进行了多种尝试,但效果有限。“归根结底,还是要在育种上持续进行创新。”杨海根说。

2024年,水仙花省级种质资源库通过现场评审认定,其所收集保存国内外水仙花种质资源已达70份,覆盖13类水仙花分类中的11类,技术人员通过综合分析评价,不断筛选出适合漳州栽培的、观赏性状优良的水仙花品种,以期达到四季开花的效果。

除繁育、栽培等技术的提升之外,水仙花产业的标准化、规范化建设也深刻影响着水仙花的未来。《漳州市人民政府关于推进水仙花原产地保护和产业发展的实施意见》《漳州水仙花保护管理办法》《漳州水仙花保护专项规划》《关于促进花卉苗木产业高质量发展十条措施》……一系列的法规政策,为漳州水仙花打开新的发展格局。据协会统计,2024年全市水仙花种植面积超7000亩,年产水仙花种球3500多万粒,产值约2亿元。

日益发达的电商平台、日趋壮大的产业链条……水仙花的产业标准化建设与品牌保护的紧迫性愈发凸显。杨海根表示,下一步将贯彻落实相关政策举措,加强标准化体系建设,大力宣传水仙花文化,引导企业与花农树立品牌意识,让各方一同守护漳州水仙花的优雅。

为漳州水仙花的优雅正名

本报记者 蔡楠楠 通讯员 黄俐琳

优雅的水仙花 本报记者 闫错 摄

