

逛市场 看亮点 增信心④

年宵花卉扮靓好日子

中国花卉报记者 郭馨怡

春节将至，全国各地花卉市场年味浓厚，各类年宵花琳琅满目，芳香四溢，姹紫嫣红中洋溢着喜庆洋洋的节日氛围。

清新脱俗的蝴蝶兰、大气典雅的大花蕙兰、高贵华丽的宝莲灯、精致可爱的仙客来……各类争奇斗艳的年宵花摆满了货架，退休的老人，蹦蹦跳跳的孩童，时尚的主播，一路小跑拉货的商家，大厅内熙熙攘攘，笑声不断。

“蝴蝶兰不光寓意好，还特别好养，快过年了，带孩子挑几盆颜色鲜艳的花把家里好好装饰一下。”一名年轻妈妈告诉记者，年前逛花市，是自家必备的亲子活动。连日来，黄土岗众兴花木中心的停车场前车辆排起长龙，市场通道人流络绎不绝。

多家花卉市场反映，元旦过后，市场

客流量明显回升，产品销售逐渐起势。“东风国际花卉市场和鲜花港绿植分拨中心目前的出货量、客户订单量都在增加，客流也越来越大，商户们生意好，干劲十足。”

记者从北京市园林绿化局了解到，今年，600余万盆北京本地年宵花、150余万枝鲜切花已陆续上市。相较往年，供应量有所增长，品种更加齐全，形式更加多样。除了蝴蝶兰、大花蕙兰、红掌、凤梨等传统盆花，仙客来、长寿花、蟹爪兰等小型盆栽，还有蜡封朱顶红、垂丝茉莉等网红植物，北美冬青、百合、郁金香等鲜切花，以及寓意美好的组合盆栽。

北京花乡花卉创意园负责人赵艳茹告诉记者，为促进销售，他们专门组织了抽奖活动，一天能发出将近2万元的代金券。

为弘扬花卉文化，丰富市民节日生活，促进花卉消费，北京市园林绿化局和北京花卉协会联合北京花乡花木集团有限公司，于1月6日至2月5日举办“2023北京迎春年宵花展”。花展还通过北京花卉产业链数字平台“北京花卉”小程序，以云

观展+直播推介+全民互动的全新形式呈现。北京各大花卉市场、花店、园艺驿站、生产企业等均参与其中，规模创历年之最。

“花展期间我们策划了14场直播，包括专家带您逛花市、宣传年宵花文化、科普植物养护知识等内容，以直观的形式，提升北京花卉现代化交易服务水平。”北京花卉交易中心负责人王佳欢介绍。

在北京新发地花卉香篮子园艺中心，有一片占地1.5万平方米的年宵花销售专区。“除了传统销售渠道，我们还利用新发地官方直播平台，将市民过年要买的水产、水果等年货和年宵花打包销售，提高销量的同时，物流也更有保障。”园艺中心负责人刘梦表示，通过生鲜团长，他们一次性可以销售至少300盆年宵花。

位于海淀区的金源财富花卉市场周围有不少社区，市场正在通过社区接龙、团购的形式向周边十几个社区销售年宵花。

受疫情影响，近年大众的消费观念和消费方式都在发生变化。人们对产品、服务的需求也更加多样化、个性化。

“为了迎合这些变化，从业者不仅要创新产品形式，优化产品结构，更要注重打造个人品牌。在服务方面，要从多角度提供高效、便捷的服务。”北京花乡花木集团有限公司董事长、中国花卉协会零售分会秘书长林巧玲表示，花卉不仅有疗愈身心的效果，还能装点家居。疫情过后，人们会更加重视健康和人居环境，未来花卉消费有望持续增长。

北京市园林绿化局高级工程师李美霞告诉记者，北京花卉产业链数字平台让商家卖花更规范，让市民买花更方便，更有力助推北京花卉产业升级。

“迎春年宵花展刚开幕时，关注度和客流量都超出了我们的预期，很有过节的气氛。”北京花卉协会秘书长李海波告诉记者，政府部门联合从业者一起办活动，创新形式拉动花卉消费，更利于了解市场需求的变化。他建议，花卉行业前景广阔，从业者应随时关注消费者的需求变化，尤其是品种培育单位和生产企业，更要以市场为导向，转变观念，优先培育、生产顺应市场需求的花卉品种。

热评

剧本杀从业者应增强版权意识、规范授权；有关部门应完善相关法律法规，维持正常良好的市场环境，激励创作者创作出更多更好的作品，促使经营者提升服务质量，共同促进行业健康发展。

李万祥

春节假期，约上三五好友玩一把剧本杀，有趣又刺激。剧本杀是一款集推理、社交等属性为一体的角色扮演游戏，深受年轻人喜爱。但随着剧本杀核心竞争力的剧本，如今却成为不法分子的“生财之道”。近日，上海警方侦破一起侵犯剧本杀著作权案。未经著作权人授权许可，涉案商家复制盗版了正版剧本杀印刷包装，并低价出售，该案涉及7省9地，涉案金额高达5000余万元。

据艾媒咨询相关报告，预计2022年中国剧本杀市场规模达238.9亿元，2025年将达到448.1亿元。剧本杀火爆背后，一些问题也日益突出。盗版、抄袭、融梗、洗稿等著作权侵权问题频发，暴露出行业发展的痛点难点。因为剧本杀作品需要根据情节、人物撰写不同的剧本，具有一次性使用的特点，玩家玩的是新鲜刺激，同样的剧情玩过之后一般不会重复，复购率较低，所以，市面上很多正规剧本杀体验馆的标价并不便宜。而低价盗版剧本杀作品的出现，不仅损害了剧本创作者、发行商的利益，而且违背商业道德，破坏了市场竞争秩序。

如今，剧本杀作品的著作权问题越来越受到重视。此前，湖南长沙天心区人民法院判决一起剧本杀著作权纠纷案，判令被告停止侵权，并赔偿原告经济损失，体现出鲜明的司法导向，为行业发展注入信心。另外，也有地方法院从反不正当竞争的角度，通过采取利益衡量的方式综合考虑竞争效率、行业秩序、消费者福利及其他经营者受损情况等因素，对剧本杀盗版行为予以警示，树立行业规则。

作为一种新业态，剧本杀在逐步规范，侵权行为将受到法律追究。针对剧本杀市场快速发展中出现的盗版、内容不良等乱象，2022年6月，文化和旅游部、公安部等五部门联合发布《关于加强剧本娱乐经营场所管理的通知》。在强化诚信守法经营方面，明确剧本娱乐经营场所应当明码标价、诚信经营，不得存在虚假宣传、价格欺诈、利用不公平格式条款侵害消费者合法权益等违法违规行为。有的地方还出台专门规定，推动本地剧本娱乐市场高质量发展。如《成都市促进剧本娱乐行业健康有序发展的办法(试行)》建立剧本“红黑榜”机制，鼓励成立剧本娱乐行业协会、联盟等。

随着剧本杀产业逐渐完善，剧本创作者、发行商、演员、门店、平台等主体的参与将会推动行业规模持续扩张。剧本杀从业者应守住底线，增强版权意识、规范授权；有关部门应完善相关法律法规，维持正常良好的市场环境，帮助市场主体投入获得合理回报，这样将激励创作者创作出更多更好满足消费者需求的优秀作品，进而促使经营者提升服务质量，共同促进行业健康发展。

本版编辑 李苑 辛自强 美编 王墨晗

链接

花木市场人流如织

本报记者 曹松

除夕将至，鲜花迎春。连日来，位于云南省昆明市的斗南花卉交易市场一片红火，一楼大厅摆满了姹紫嫣红、争奇斗艳的年宵花，洋溢着浓浓的年味，不少市民前来选购年宵花卉，为即将到来的新春佳节增添喜庆。

随着春节越来越接近，斗南花卉市场供货量增加，进货商和顾客逐步增多，花卉市场持续回暖。

“斗南市场的花品种多又便宜，我买了一些玫瑰花、百合花回去装扮一下客厅，鲜花是过年必备。”市民王丹说。

作为亚洲第一、世界第二大的鲜切花交易市场，昆明斗南花卉出口50多个国家和地区，在中国市场上流通的每10枝鲜花中就有7枝来自这里，是中国花卉市场的风向标和花卉价格的晴雨表，每天上市100多个大类、1600多个品种的鲜切花。去年经历一段时间休市之后，斗南花市于2022年12月初全面复工，市场也逐步回暖。

花商李蔓蔓告诉记者，进入1月份以来，市场上外地客商、游客、本地市民都开始增多，生意也逐步变好。“最近这段时间，红色系的暖色花卉是主打，比如玫瑰、冬青、银柳、澳洲腊梅，这些花都卖得非常火爆。”李蔓蔓说。

除了鲜切花，花木市场里也人流如织。色彩喜庆的杜鹃、牡丹、香水百合、蝴蝶兰、寓意吉祥的金橘、发财树等都

被商家放在显眼位置等待消费者挑选。昆明国际花卉拍卖交易中心有限公司1月12日统计数据，当周鲜切花日均供货量在254万枝左右，最高供货量达280万枝左右，较上周上涨4.70%；大类均价最高价达到2.50元/枝，比上周上涨38.31%，比去年同期增长49.70%，价格指数更是突破540，均值在490左右。另外，随着防疫政策调整，云南多地口岸开始恢复通关，对鲜切花消费也有一定的拉动作用。

花拍中心相关负责人表示，当周花材价格涨势喜人，多头玫瑰最高价在每枝5.70元至7.50元；单头玫瑰中，新品种幻紫、艾莎、卡布奇诺等品种最高价达到每枝5元至6.30元。除了鲜花外，其他品类花材价格也全线上涨，向日葵均价每枝2.30元，比上周上涨75.50%，最高价达每枝5元，超过淡季价格的10倍；朱顶红、大花蕙兰、冬青、蝴蝶兰、红掌、百合、腊梅、银柳等年宵花受追捧。

部分花商表示，随着防疫政策优化落地，加上农历新年到来，促进了消费复苏，预计花卉行情会继续保持上涨态势。



临近春节，广东省佛山市南海区里水镇梦里水乡景区，极具岭南水乡特色的水上花市吸引了众多游客前来观光。付海燕摄(中经视觉)



车企为何扎堆保险业务

证券日报记者 冷翠华

近期，车企进军保险领域动作不断。继2022年初注册成立旗下保险经纪公司后，2022年末蔚来又收购了一家保险经纪公司。此外，宝马公司有意成立自己的保险经纪公司，并已申报登记保险经纪公司名称。在此之前，多家车企已有行动：2018年，广州小鹏汽车保险代理成立；2020年，特斯拉保险经纪成立；2022年1月份和3月份，蔚来保险经纪和比亚迪保险经纪先后成立；2022年4月份，理想汽车收购银建保险经纪公司。

新能源汽车对保险经纪牌照为何热情高涨？业内分析人士认为，新能源车是车险市场重要的增量空间。数据显示，2022年新能源汽车销量达688.7万辆，同比增长93.4%。中再产险根据存量传统燃油车的报废期限等因素测算，到2035年，预计全行业新能源车险年度保费将提升至2000亿元左右。

车企尤其是新能源车企涉足保险业是大势所趋。新能源汽车的直销模式也给了车企“涉险”的绝佳机会。车企科技CEO张磊表示，新能源车企大多采用用户预定的直销模式，而非依赖4S店销售，因此，车企可以直接为用户提供保险服务，将汽车制造、销售以及保险服务等纳入统一管理，贯穿用户周期，提升用户黏性和满意度。

北京联合大学管理学院金融系教师杨泽云分析，车企涉足保险业务还有三方面原因，一是希望通过车险形成汽车消费从销售到后期保养

□ 新能源车险是车险市场重要的增量空间。据测算，到2035年，预计全行业新能源车险年度保费将提升至2000亿元左右。

□ 车企尤其是新能源车企涉足保险业是大势所趋，随着众多新能源车企的进入，新能源车险成本将逐渐降低。车企、险企和第三方平台更深入融合之后，能更好地控制风险、提高服务质量，使多方受益。

维护的闭环，拓展利润来源；二是若能借助信息优势，降低自家品牌汽车的车险保费，能增强汽车竞争力；三是车企本身有很多财险、责任险等保险需求，设立保险经纪公司也能同步为集团提供服务并获取利润。

值得注意的是，近两年新能源车企基本是以保险中介的形式涉足车险业务。不过，保险中介机构侧重于帮助车主寻找合适的保险产品，本身并不承担保险风险。“保险经纪公司则可以深度参与保险产品的设计，并通过合作险企来承接这些保单，为客户提供风险解决方案。”

目前来看，新能源车险有高风险、高保费、高赔付的特征。去年底新能源专属车险上线后，部分新能源车险保费大幅上涨，有车主感慨：“开新能源车，省下的油钱都交保费了！”对险企来说，新能源车高赔付率也让人感到头疼。

随着众多造车新势力入局保险业，将给新能源车险市场带来怎样的变化？上述状况能否有所改变？

有专家表示，车企将在新能源车险产业链上发挥更重要的作用，车企、险企和第三方平台等加强合作，能推动新能源车险成本降低，保费价格也有望减少。

科波拉汽车咨询服务(青岛)有限公司创始人、首席执行官王浩表示，截至2022年底，新能源汽车整体保有量为1310万辆，占汽车总量的4.1%，保有量较少是综合成本率较高的主要原因。随着新能源汽车保有量的增加，车主驾驶习惯发生改变，风险发生的概率将逐渐下降。杨泽云表示，车企涉足保险业，会促进车企、险企和第三方科技公司等更加深入的融合，从而更好地降低成本、控制风险、提高服务质量，使多方受益。

浓浓的年味儿正伴着花香而来 全国各地年宵花市场销售火热

北京 花卉交易中心

- 准备了100多个品种的数百万株盆花和鲜花 较去年增加了3倍的借存量
每天进店人数在1500人至1600人，销售额每天接近40万元

广州 重启线下迎春花市

- 2022年12月最后一周，鲜花消费需求环比上涨39%

郑州 陈砦花卉市场

- 从农历腊月二十开始，每天花卉销售量达平日两倍以上

山东潍坊 青州花卉苗木交易中心

- 是北方最大花卉集散中心
元旦到春节期间的花卉销量占全年交易量近一半