

年产值20亿! 曹子里300年假花赚真金的秘密



镇绢花产业文化园里电商直播背景墙



仿真蝴蝶兰生产车间

人在厂里坐,订单源源来。临近12:00,苑广东在办公室里又接到了客户电话。很快,他就将这个潍坊客户对花头产品的要求,对接给了厂里的相关部门。

“订货电话就没断过。”苑广东是武清区曹子里镇的绢花产品生产企业天津东宸工艺花厂负责人,刚从广交会回来。这边说着,他又指着电脑说:“昨天,非洲几笔单子直接就在网上成交了。”

今年第136届广交会二期展会上,“绢花之乡”天津曹子里镇绢花企业带来的上百个系列近千个品种绢花产品,再次惊艳展会。制作技艺传承300多年,销路已拓展到了世界100多个国家和地区,绢花有八成销售到海外市场——近日,记者走进曹子里镇,零距离寻找这朵天津绢花,在世界绚丽“盛放”的秘密。

一个时刻关注 国际新闻的镇子

2023年的“双11”促销活动期间,曹子里镇生产的绢花有八成销售到海外市场。今年“双11”,一些变化是否会带来更好的消息呢?

物流在“双11”的快递抛比单价上涨只有8天了,苑广东介绍说,往年,从10月初到12月底,每个月运费得多花一两万元。

他还关注到,日前的中国外交部例行记者会上,有记者提问加拿大航空公司计划增加直飞中国的往返航班的相关事宜。“这是不是释放一个关于国际航线

数据 全镇一半以上人口从事绢花生产
规模 产业已经占据全国三分之一左右
现状 超八成出口100多个国家和地区



当地“绢花电商第一人”苑广东,国际贸易订单有集装箱对点发货,也有货存国际平台海外仓。

新变化的信号?”苑广东说,之前,因为俄罗斯航空禁令,客户原先十几个小时的航程变成三十几个小时,“当然不愿意过来。”类似红海地区的区域动荡,对国际物流的影响也很大,“当地武装组织一个行动,直接导致运费上涨,运期拉长。”还有汇率,小数点的细微浮动,都是企业利润变化的因素,“要关注的太多了。”

这在曹子里镇,可以说是一种常态:“十里八乡的,咱们可能是最关心国际新闻的镇子了。”

出口贸易改变着交易传统。绢花制作,是我国传统手工艺,仿真花、象生花都属于其门类。2016年,商宗国看到商机,他决定做高端仿真蝴蝶兰绢花,以盆栽兰花成品出口到欧美国家。今年上半年,在“一带一路”倡议的带动下,天津德怡科技股份公司的产品远销欧美及东南亚地区,其中,主打产品仿真兰花盆景系列更是脱颖而出,在短短半年销售额就超过1500万元。在刚刚结束的广交会上,已有五六百万元的订单,洽谈下来的国际合同、订单,已安排了具体的跟进工作。

“绢花对外贸易,已打破淡旺季的时间规律了。”商宗国介绍,绢花交易多以五一、国庆节、春节为节点,节后属淡季。后来出口订单多了,和国内的日常销售相结合,没有什么明显淡季、旺季了。

“此前出口主要依赖水运,速度慢且效率低,在一定程度上制约了出口贸

易的发展。近年来,随着中东欧专列的开通,大大提高了运输效率,缩短了交货时间,新增了不少波兰等中欧国家的订单,市场前景广阔。”商宗国说。

从老苑提着大皮箱 到小苑搞来集装箱

早在上世纪50年代,面对京津等国内销售和创汇出口的需求,曹子里花艺师傅在20多个村建起了绢花厂。

计划经济时代,天津就是全国一级站之一,“我们带着发票给天津百货站,天津百货站开一个汇票。”这其实就是一种预售,“结完账后,可能一个月货才到。”谁也不糊弄谁,还挺好挣钱的。

改革开放后,大家开始干个体。绢花制作技艺非遗传承人、74岁的苑泽春就是当时最早的一批业务员。苑泽春和同事们开始全国跑,“除了港澳台和西藏,全跑遍了。”展销会上把箱子一打开,抢购的长队立刻排起来。

这边厂里就接到电话:“赶紧发货,再发十件,供不上卖了。”一件货一大箱,好几千元,“只要看到咱这花,没有不喜欢的。”苑泽春跑哈尔滨时,他硬拉着二级站的负责人来看花,“看一眼,四个品种各订25件。这得十多万元呢,我乐得蹦了起来。”雇三轮蹲销售科长、请业务员吃饭、洗澡,甚至还联系紧俏的镇江香醋货源,“随身带两条天津恒大烟,办事

就更顺畅。”苑泽春使出了浑身解数。

业务员拉着大皮箱出门,特别惹眼。“刚出佳木斯站,我就被几个小偷盯上了。”苑泽春小跑到有警察的地方,故意打开箱子整理,小偷一看,满箱“假花”,也就散了,“他们哪知道,这些才是宝贝。”1984年,《天津日报》介绍武清绢花,“谁家不要咱的货,我拿着随身带的报纸给他念,没有攻不下来的。”

1984年,1000多曹子里“散花使者”奔忙在全国,这一年也成了当地绢花“复兴之年”。1986年,全乡个体花业年创产值3300万元,实现利润650万元。1992年时,纯收入达到1000多万元。

当地“绢花电商第一人”苑广东,原先在外企工作。2010年,曹子里的绢花生意红红火火,他辞职回来创业。1688平台开通了网店,开始时,几天一单,一年后订单就忙不过来了,妻子辞职回家专门盯着网店。2014年,电商大兴,苑广东意识到靠自己生产不能完全支撑店铺的销售速度了。“自己生产的产品单一,网上销售不可能只做这些款。我们开始找其他厂家合作,我负责推广销售,大家共同提供产品。”

2018年,他成交第一笔境外订单,“来自美国,我们兴奋地把交易各流程截图、拍照留纪念。”从此,国际贸易订单滚滚而来,有集装箱对点发货,也有货存国际平台海外仓,苑广东说,现在的业务已经做到了全球60%的国家和地区。

“过去卖花跑出去,明年把客户请到天津”

记者从天津海关获悉,今年前三季度,天津进出口总值为6102.9亿元,出口2905.7亿元,进口3197.2亿元。天津民营企业进出口2775.3亿元,拉动天津进出口整体增长2.6个百分点。从数量看,有进出口实绩的民营企业同比增加12%,占同期天津有进出口实绩企业总数的8成以上。市商务局提供的一组数据显示,前三季度,全市跨境电商进出口392.07亿元,同比增长34.51%,其中,进口51.9亿元,同比增长8.37%,出口340.17亿元,同比增长39.65%。近年来,跨境电商备受市场青睐,热度持续攀升。截至目前,天津跨境电商主体

已超过4000家。

前不久,镇里研究决定,明年3月将在天津市国家会展中心召开首届曹子里镇的绢花展会,邀请国内国际的客商来天津,一起在春季赏花、购花。

“探索‘以展兴业’发展路径,不断开辟产业发展新市场、新空间。”武清区曹子里镇党委委员、分管领导刘彦超介绍,目前全镇绢花生产企业已经达到939家,全镇2.8万人中有1.5万余人从事绢花生产,其产业规模约占全国的三分之一,年产值接近20亿元,绢花产业已成为全镇带富、致富的支柱产业,“政府部门通过各种方式帮助绢花企业拓

展销售渠道,延长产业链条。”

随着天津港外贸航线、中欧(亚)班列的高速发展,目前,我市相关部门也推出了支持跨境电商进出口集散分拨中心建设实施细则,鼓励更多跨境电商资源要素在津聚集。

推广出口拼箱等便利化措施,落实无票免税、核定征收等税收政策……天津将持续优化跨境电商监管模式,打造更优营商环境,还将出台跨境电商高质量发展三年倍增计划,加大全市工作统筹推进力度,力争到2026年底实现千亿元级规模目标。

文/摄 新报记者 单炜炜 张艳



刚从广交会回来的商宗国,带回来了五六百万元的订单。