

■蘭花訂單不如往年，許多商舖銷情冷淡。 記者帥誠 攝



年花年飯銷情銳挫

政企守廉關 商家捱年關

馬年將至，目前正是採辦年花、購置年貨和預定年夜飯旺季。受中央節儉新政影響，廣州市政府機構、大型企業單位先後取消了年節期間大部分採購預算。本報記者連日走訪廣州各大花市、大型商場及酒樓後發現，廣州年花預訂量勁跌五到六成，商家的團購訂單跌至驚人的十分之一，而過往在年前火爆的政府機關的年終宴預定不僅大為冷淡，且價格也是多年來首次下調。

■香港文匯報記者 王添翼、帥誠 廣州報道

位於廣州市荔灣區的「芳村花博園」，是嶺南地區花卉交易的重要集散地，各類進口及當地花卉，大多經此走入廣州千家萬戶或發往全國各地。9日下午，在市場的一家花棚內，數百盆產自韓國的大花蕙蘭支精神抖擻，飽滿嬌艷，而經營者楊礎碩，此刻正百無聊賴地逗弄着一歲的小孫子。

減價無人吼 嘆生意難做

楊礎碩告訴本報記者，大花蕙蘭花期近60天，剛好可以跨越新年和元宵兩個大節。往年這個時候，棚內的這批花早就「名花有主」，現在正是他收錢發貨最忙的時候。可是今年，他的花棚仍是門可羅雀，不僅訂單不足過去的五成，連價格也跌了近四成。

「以前我這盆A級蘭花200元起售賣，現在120元有人要我賣了。」楊礎碩正在跟記者感嘆生意難做，有買家進來詢價。一聽報價，對方留下一句「好多家都比你便宜」，毫不猶豫就走了。

花農雖減種 年桔仍滯銷

與楊礎碩一街之隔的李先生，情況也不甚樂觀。其經營的年桔銷售，佔到整個營業額的70%。他告訴本報記者，

上游花農對中央節儉政策敏感程度，超出了預估。從2013年5月開始，往年與自己合作的桔農，就陸續縮減年桔的種植面積。

李先生也告訴記者，從目前的年桔預定和銷售情況來看，應該不及往年的一半。「由於政府和企業客戶的減少，之前沿用多年的銷售模式需要進行大的調整，2014年春節的銷售效果怎麼樣，我們現在也還沒什麼把握」。

桃花最慘情 幾乎無訂單

花開富貴，春節插桃花，是廣東人的傳統習俗。廣州市內的桃花歷來有「北有石馬，南有海北」的說法，石馬桃花更是歷年廣州花市的主角。記者在白雲區均禾街石馬村看到，因近期天氣溫暖，已有不少花枝桃色初露。與其它花卉市場相似，這裡的預訂情況亦難逃頹勢，田間僅不足兩成的桃花被預訂。

在該地有將近10畝花園的花農張先生透露，目前僅有10多株3年生長期的桃花被酒樓預訂，去年訂單最多的銀行和機關，今年完全削減了這部分開支，一單未下。

■桃花種植基地裡的花農。 記者帥誠 攝

蘭花銷港增 價不升反跌

記者在位於廣州市荔灣區的嶺南花卉市場看到，年桔、蘭花、富貴竹等春節熱門花均已上市，其中蘭花在各大店舖均有售賣，且價格低廉。

在一些店面大種類多的花店，可以看見不少民眾都在選購蘭花，也有店員在成箱打包蘭花。花市入口附近的一家蘭花專賣店老闆向記者介紹，除了零售給當地民眾以外，不少店舖還批發各類蘭花直銷給香港市場和花店。

香港來粵批發蘭花的客戶大多為市場的固定客戶和中小花店老闆，訂單量並未受到相關政策的影響而減少，來自中小花店的訂單反而有所增加。但在詢問今年蘭花價格時，記者發現，往年單株要賣到28元的蘭花，今年只要23元，其他價位的蘭花也有不同程度的降價。

記者發現，雖去年底，但蘭花價格不漲反跌，花商指這因為今年蘭花產量高於往年，其中尤以名為「大辣椒」的紅色蘭花為最，15元即可買得一盆。至於銷往香港的訂單，均未因政策影響而出現明顯減少。

花商求生 轉攻家庭

在廣州市荔灣區的「芳村花博園」有近4,000平方米產銷基地的歐陽先生帶記者來到自己的店舖門口，「我今年的銷售策略在這裡一目了然」——一株高大氣派的大型年桔，被十餘盆更適合家庭擺放的中型盆桔所包圍。

歐陽告訴記者，這種多會被政府機構擺放在大廳的優質年桔，往年會在檔口陳列整整一排，考慮到2013年整體的銷售情況，他決定今年改主攻家庭市場。他表示，在政府訂單驟然萎縮的現在，普通民眾穩定的購買力，正逐漸被他和他的同行所重視，目前所有的策略調整，均指向於此。他並透露正聯合幾個花商策劃進入各大社區的推廣活動。他笑言，政策對我們雖然有影響，但市場終究是公平的，只要我們不斷尋找出路，開發後的普通民眾購買力，也不容小覷。

價格親民 百姓樂見

花卉市場的成交低迷與花卉價格的下調，令花農、經銷商頗感手足無措，但卻給普通消費者提供了更大的購買空間，購買熱情也逐步被釋放出來。

家住番禺區的朱秋瑛一口氣買了20株蝴蝶蘭。她說，這種A級蘭花的價格，比往年便宜了近三倍，今年只需300元就能買到去年800多的進口蘭花。她準備將這些蘭花分別擺放在自己家和美容會所內，「花往年一樣的錢，今年過年家裡會更漂亮了」。

和朱女士一樣高興的，還有來自海珠區的李元峰，退休在家的他，早早的開始了年貨的籌備。他告訴記者，花卉價格的降低，某種程度上是節省了家庭的開支，在所有東西都在漲價的現在，這無疑是件很讓人開心的事情。



■以家庭消費者為主的小型年桔成為今年的主打產品。 記者王添翼 攝

公務員嘆「空手回家」

至今少人問津。

購物卡團購滯銷

「往年我們的年貨團購預算至少在8萬元左右，其中兩萬是職員的福利」。廣州某單位辦公室行政負責人透露，該機構雖是「清水衙門」，但每到這個時候她都忙得不可開交，代表單位向各個關係機構拜節等，但今年他意外的清閒。

公務員何先生談及年貨話題，更是語帶不甘，「今年單位沒什麼福利，年貨、購物卡一樣沒有」。他告訴記者，每年單位年會前後，他都會收到辦公室發放的年節物資，從食用油到進口水果、奶糖，可謂貼心備至，但今年馬上就要放假了，單位樓下始終沒有出現同事們翹首以盼的連年貨的卡車。「不出意外的話應該是取消了，我今年估計要空手回家了」。某大型購物中心銷售部主管告訴記

者，該商場在2013年中秋前後即調整了經營模式和服務理念，更多關注大眾消費中的個性化需求，主要客戶也由機構團購轉向私營企業。儘管如此，該商場的年貨大單銷售仍下跌15%。

年飯價格首下降

跟往年需提前兩個月預訂的情況相比，馬年春節的年夜飯似乎有點「馬力不足」。根據記者調查發現，穗城高端餐飲單位，空餘席位仍很充盈。麗思卡爾頓麗軒餐廳晚間包房最低消費5000元，價格較大眾食肆略貴一些，但至今仍然少人問津。較為豪華的「空中一號」依然可以訂到年夜飯的位置。

廣州番禺區漢隆大酒店餐飲經理告訴本報記者，依照市場規律，年夜飯每年將有5%-10%的漲幅，而今年，該酒店10年來首次下調了價格。

戶依靠公款消費獲得暴利的現象。」他認為，對於造成的一些損失，例如已經到貨的花遭臨時退貨問題，應該由退訂單位補償。

王則楚也指出，禁止公款採購年貨後，勢必會造成一定程度的內需空缺，這時政府應該做到取之於民，用之於民，把節約下來的這部分資金以免費發放節日消費券等形式還給民眾。



■今年企業的年夜飯訂單滯銷。 網上圖片

民間素有「廉不廉，看過年」的說法，今年受中央多項廉政規定影響，購買力多接近現金的商超購物卡在銷售旺季「逆市」下跌了三四成，商家的團購訂單大量減少，個別甚至不及去年十分之一。高檔年夜飯「馬力不足」，

專家：消費主體將更市場化

對今年禁止公款採購等政策造成年前各種產品訂單大幅縮水現象，廣東省政府參事王則楚認為，相關政策的出台是阻止公款消費的重要舉措，是值得肯定的。且這類政策不僅需要保持，還要繼續加大力度，才能徹底杜絕公款浪費的現象。

當談到相關政策是否是導致年末年貨銷量整體萎縮的主要原因時，王則楚說：「市場就是市場，用市場來調節自然分配。關鍵問題在於之前的市場銷量主要靠公款採購帶動，現在關閉這塊市場導致一些商戶訂單的大幅度縮水，禁止公款採購後帶來的資金流動空缺居然影響了整個市場走向，恰恰證明此前公款採購市場過大，突顯了公款消費現象的嚴重。」

政策影響短期

「政策對商家造成的影響不會是長期的，因為市場具有自我調節能力，商家在適應了改變後也會逐漸把市場轉向民眾消費方面，這是普通消費者願意看到的，同時也可以杜絕部分商