

行业洞察

一束花的体面，为什么也是纸企的技术生意？

发布时间 2026年10月12日

发布主体 BIOTEN

[在线查看文章 PDF](#)



从一种包装看见一组需求，再从一项专长做出一组产品



从一束花的包装出发，看纸感、耐湿与加工如何创造客户价值，延伸出植物纸套、果蔬纸袋与纸盒表面保护的新机会。

一束花交到顾客手里，包装纸要衬得起花色，也要保持整洁。花杆余水、湿手、折包与配送，都在考验这份体面。对纸企而言，把纸感、耐湿与加工配合好，就有机会把装饰用纸做成有明确用途的产品。

花束是一个容易被看见的入口。它把纸的质感、表面功能和加工能力，连接到了礼赠、零售与商品交付中的具体需求。

从好看，做到好用

特种纸企业Ahlstrom公开的Cristal园艺包装纸，已面向花束、盆栽和香草等用途，将耐湿、纸的手感，以及印刷和胶合适配列为产品特点。纸感与功能放在一起开发，已有实际产品参照。

回到花店，一张纸要快速抽取、折包和固定，还要在提拿、运输与展示中保留外观。耐湿之外，折线是否顺手、胶带能否粘牢、湿后会不会掉色，都会影响花店是否愿意持续选用这种包材。

原纸的纹理、挺度和吸水特性，要与表面处理相配合；涂布位置和干燥条件，也要照顾后续印刷与粘合。比较表面处理方案时，先固定原纸、胶带和包法，再看完整花束经过运输与展示后的表现，才容易找到改进点。

这里也有明确分工：需要持续补水时，让专门的保水袋或补水器件承担储水；外包装纸负责耐湿、包形和呈现。把功能放在合适的位置，才能兼顾纸感与实际使用。

花束包装纸的价值，要从柜台上的好看，做到送到手中的好用。

花束背后，是怎样的商品流通？

云南省2026年5月公开的新闻发布会实录披露：**2025年，云南鲜切花产量达到221.5亿枝，约占全国的70%。**

在海外，荷兰花卉交易平台Royal FloraHolland的2025年报披露：当年花卉与植物的**商品成交额约54亿欧元**。同一报告也指出，售出的花卉与植物数量同比减少2%，成交额提升主要来自平均单价上涨。

这两组数据呈现的是产地规模与商品交易规模，不能直接换算成包装纸需求。对纸企更有用的问题是：这些商品从生产、流通到零售，在哪些环节需要更合适的纸包装？

机会未必只来自终端数量增加。商品呈现、包装操作、运输保护和稳定供货，同样会形成新的产品要求。

规模告诉我们去哪里找需求，具体产品决定我们能参与哪一段生意。

花束之外，还有三类包装

盆栽与香草的零售纸套

包住的是活体植物，温差产生的凝露、门店补水、叶片保护、通风与条码识别都要考虑。可以复用表面耐湿和涂布印刷经验，但套型、开口、纸种，以及怎样套上、怎样取下，需要围绕植物重新设计。

鲜果与带水蔬菜的短途纸袋

Billerud已提供面向果蔬包装的纸材与纸袋应用。具体开发时，关注点从花束外观进一步转到受湿后的袋底承载、提手、胶线和抗穿刺；食品接触、通气与商品状态也要按用途确定。

零售纸盒的表面保护

盒面经历湿手、摩擦和陈列，既要保留图文与质感，又要适配压痕和粘盒。ACTEGA的纸与纸板业务，也提供涂层、底涂和油墨。这一方向可以延伸表面处理经验，并以纸板、油墨与粘盒条件重新建立规格。

这些场景分别服务花店、植物零售商、生鲜渠道和消费品牌，让原纸、涂布与加工企业找到不同的产品入口。

可复用的是开发能力，需要分别建立的是产品规格。

判断新生意，不能只看一吨纸的价格

纸企多按吨核算材料，客户还会按一束花、一盆植物、一袋果蔬算交付账。两端的账要接起来，材料的价值才容易被看见。

以工时作一个假设算例：每束多花5秒，1000束便多用约83分钟。纸张单价之外，操作时间同样进入成本。

花纸可以比较**每千束合格花束的包装总成本**，把纸张、涂布印刷、分切、包花、重包及与包装有关的退货一起核算。植物纸套看合格上架的每千盆，果蔬袋看完整送达的每千袋，纸盒则看外观与粘合均合格的每千只。

增加一道处理是否值得，要看它是否解决了现用方案的问题，并把加工与交付的代价算清楚。有些场景需要表面功能，有些更需要调整纸种、结构或操作方式。

博碳与伙伴，把一项专长发展成一组产品

博碳包装希望围绕PHA水性阻隔方案，与造纸、涂布、印刷和制品伙伴，共同研究这类兼顾纸感、耐湿与加工的纸基产品。

纸企提供适合的纸种、颜色与稳定批次；涂布、印刷和加工伙伴把表面、图文、裁切、折包及粘合接起来；终端客户给出真实使用条件。博碳参与用途定义、原纸与功能层匹配，以及从纸样到完整包装的应用评价。

一家企业不必同时做所有产品。可以先从自己最熟悉的一类纸、一个客户和一种用途开始，把规格、批次与使用表现做扎实，再判断哪些经验能够服务相邻市场。

对中国纸与纸包装产业链而言，这样的拓展，能把制造优势转化为服务不同客户、不同市场的产品能力。

花束是入口。值得做深的，是把纸的质感、功能和加工能力，持续转化为客户需要的产品。

从一种包装看见一组需求，再从一项专长做出一组产品。

研究说明

本文由博碳包装依据政府公开资料、企业年报、产品资料及既有应用研究独立整理，核验截至2026年10月12日，供产业研究学习，不构成采购或性能保证。如需修改、说明或删除，请联系本公众号，我们将在收到后24小时内核查处理。

博碳观察数据与核验来源

Ahlstrom | 花束、盆栽与香草用园艺包装纸

云南省交通运输厅 | 云南专场新闻发布会实录

Royal FloraHolland | 2025年度报告

Billerud | 果蔬纸材与包装应用

ACTEGA | 纸与纸板涂层、底涂和油墨

FloraLife | 花束运输补水系统与操作说明

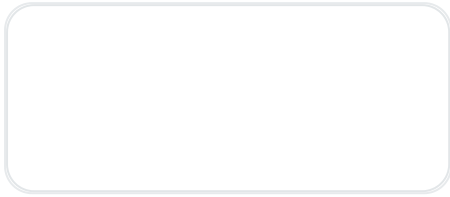
Chrysal | 花束配送补水器件与储水结构

BIOTEN 博碳包装

[阅读原文](#)

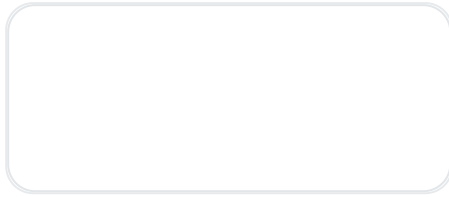
[返回行业洞察](#)

相关文章



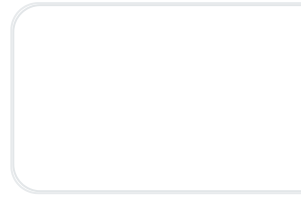
2026-10-11

为什么一家塑料包装企业，要引入纸瓶技术？



2026-10-10

三家全球造纸巨头，真正强在哪里？



2026-10-01

国庆！从中国的一张纸，生活



都佰城新材料技术（上海）有限公司

+86 400 677 9978

Bioten@dbc.cn

01 博碳观察



04 博碳生物



02 公司动态



05 博碳包装



03 行业洞察



06 博碳开发者



© 2010-2026 DBC 都佰城

www.dbc.cn 中国·上海市闵行区朱建路158弄15号楼 沪ICP备2022003654号-1 隐私与数据使用 网站地图