

玉溪花香飘四海 “美丽经济”绽新春

2月的暖阳下，滇中大地繁花竞放，玉溪市以满城芬芳奏响“美丽经济”新春序曲。

截至2025年底，玉溪市花卉种植面积达14.95万亩，总产值44.58亿元；其中鲜切花种植8.72万亩，产量35亿枝，产值33.58亿元。全市已形成以红塔区、江川区、通海县

为种植核心的产业布局，各县区亮点频现、协同发展。

在这片充满希望的热土上，一朵花催生了一条产业链，“美丽经济”正以芬芳之姿走向全国，香飘世界。近日，本报记者走进玉溪的各个县区，聆听花开的声音，感受产业跃动的脉搏。

玉溪德悦农业发展有限公司花卉大棚。 本报记者 李苏榕 摄

华宁鲜花大棚内，工人正在采摘玫瑰。 本报记者 王建钊 摄

通海县举办2025年月季新品种发布会。 本报通讯员 朱雁飞 摄

玉溪禾韵园艺公司工人在采收“闺蜜”玫瑰。

美天娇公司花卉种植基地。 本报通讯员 何磊 摄

通海县

花田里的「芯」突破

新年伊始，通海锦海农业科技发展有限公司的种苗繁育基地内繁花似锦。试验花房中，超1200个品种的玫瑰、月季竞相绽放，花香四溢。这些植株无需土壤，仅靠椰糠基质和管道输送的营养便能茁壮成长。

锦海花卉成立于2010年12月，是集月季切花、盆栽绣球新品种引进、种苗繁育、示范种植及销售于一体的国家高新技术企业与省级农业重点龙头企业。公司新近培育的“甜心芭比”“初心”“锦瑟年华”等品种，凭借高抗病性、长花期和独特花形，成为明星品种，深受市场欢迎。

为实现种业自立自强，锦海花卉组建专业科研团队，与国内科研院所广泛合作，以颜值、香气、生命力三大维度为核心，攻克多项技术难题。其优质新品种通过示范种植、合作推广等方式，从实验室走向田间，为农业产业结构优化和农民增收注入新动能。

目前，公司实施的省级重点项目——云南通海鲜切花繁育加工一体化示范项目（一期）已全面建成投产，月鲜切花产量稳定在200万枝左右。

通海县花卉产业始于1991年，已形成“品牌+基地+标准+农户”的产业化经营模式。通过统一生产、加工、价格、品牌、运输和销售标准，依托电商直播、冷链物流等新业态，通海花卉产品实现48小时内送达全国主要城市，成为“云品出滇”的新名片。公司与省农科院等科研机构深度合作，成功培育20多个具有自主知识产权的玫瑰花新品种，辐射带动周边种植户增收。

“玫瑰品种在花卉行业中具有‘芯片’般的地位，花卉企业只有具备玫瑰品种的自主研发能力，才会有持续发展的动力。”云南云秀公司董事长段金辉介绍。长期以来，从国外引进花卉品种进行生产的发展模式，限制了企业的发展空间。

云南云秀公司同样致力于花卉产业创新。作为集低纬高原月季新品种选育、种苗繁育、鲜切花高质栽培、采后分拣包装集成技术研发与产业化应用、销售于一体的综合性企业，云秀公司持续聚焦月季新品种研发，引进专家组建创新团队。2025年，公司成功选育17个新品种，其中3个已转化应用，为产业技术创新和升级发展贡献力量。

2025年，通海县花卉种植面积达1.18万亩，鲜切花年产量6.98亿枝，40%销往国内一线城市，60%出口周边国家和地区，形成以月季、洋桔梗、康乃馨为特色的产业集群，拥有市级以上花卉龙头企业7家。

未来，通海将持续加大科技投入，加快新品种培育与技术推广，推动花卉全产业链条升级，让“浪漫经济”成为农户增收、乡村振兴的坚实支撑，在乡村振兴中续写花卉铺就芬芳致富路的新篇。

本报记者 王剑钊
通讯员 师云波 朱雁飞

红塔区

一朵鲜花的全球旅程

冬日午后，玉溪德悦农业发展有限公司的花卉大棚内暖意融融，“粉红雪山”“卡布奇诺”“奶油杯”等品种的玫瑰缀满枝头。工人熟练地采摘、修枝、分拣，将花枝浸入保鲜液后快速打包，这批品质上乘的鲜花即将搭乘冷链物流，奔赴韩国、俄罗斯等海外市场。“我们的花深受海外市场欢迎，基本实现产多少销多少。”基地负责人张仕明的话语里底气十足。

这份底气，源于红塔区得天独厚的气候禀赋与全方位的科技赋能。“这里气候温润、湿度适宜，为花卉生长提供了天然条件；基地配备智能温控系统，实时监测调控温湿度，鲜花品质有保障；采摘后全程带水运输、保鲜液养护，保存期能长达8至10天，完全能满足长途出口需求。”德悦农业公司总经理姜峰说。目前公司在红塔区的种植面积约达200亩，亩产值约10万元，70%的产量出口海外，未来还将继续扩大种植面积，让更多的鲜花走向世界。

为全面提升现代花卉产业规模化、专业化、绿色化、组织化、市场化发展水平及产出效益，红塔区在科技引领方面不遗余力。2025年，全区花卉设施大棚种植面积2.5万亩，其中3738亩采用“基质栽培+水肥循环利用”的智能化种植模式，不仅提高了资源利用效率，还有效减少了环境污染。依托花卉专家基层科研工作站与产业科技特派团，全区审定花卉新品种54个，制定涉花标准23项。科技力量让红塔花卉品质持续领跑，为产业的长远发展奠定了坚实基础。

产销模式的创新，为花卉出口打通了“快车道”。每天傍晚，春和街道花卉社区的花匠们忙碌着当日采收的鲜花前来交易。“线上接单、线下配送，不管量多量少都能卖完，省心又赚钱。”花农杨家菊笑着说。花匠平台片区负责人陈丽娟介绍，目前片区设有5个集货站，覆盖千余户花农，面向全球客户。平台地推员还深入田间地头，指导农户标准化生产、分级分拣，从源头上倒逼种植端提质增效。

如今，红塔区已形成龙头引领、平台支撑、花农参与的出口格局，陈德悦农业、美天娇花卉的康乃馨出口日韩，紫玉花卉的微型玫瑰打入越南市场。2025年，全区培育157户花卉园艺企业、46家合作社，8030户花农通过“企业+农户”“合作社+农户”模式实现稳定增收，9288名从业人员获得稳定就业岗位，花卉园艺种植面积达2.92万亩，鲜切花产量12.10亿枝，花卉销售额12.73亿元，出口额1092万美元。

通过“大产业+新主体+新平台”发展模式，红塔区将进一步整合区域内鲜切花集货站功能，提升冷链物流集散能力，健全线上智能匹配、线下集散配送体系；依托中老铁路口岸“通关+物流+服务”一体化机制，强化基地出口备案，以中亚地区为重点开拓国际市场，从种业创新到标准化种植，从产销升级到全球布局，红塔区正推动这一“美丽产业”向“幸福产业”升级，让“红塔花卉”的国际名片愈发鲜亮。

本报记者 李苏榕

江川区

三百余品种飘香国内外

年关将至，春意浓浓。玉溪市江川区各大花卉种植基地产销两旺，玫瑰、蝴蝶兰、满天星、康乃馨等鲜花不仅丰富了国内年宵花市场，还漂洋过海惊艳海外。

在玉溪金色阳光农业开发有限公司种植基地，负责人李霞正通过抖音直播带货。镜头外，工人们穿梭花田，采摘松虫草、迷你绿心向日葵、满天星、康乃馨等鲜花。“今年年宵花价格亲民，满天星每公斤约20元，松虫草每把3至6元，迷你绿心向日葵每枝1.2元，销量居高不下。”李霞介绍，春节前后，红色系列鲜花走俏，基地依托斗南花市“花易宝”线上平台，同步发力直播带货，日出货量最高达1100多单。

玉溪禾韵园艺产业有限公司种植基地同样繁忙。“‘闺蜜’玫瑰是我们去年大规模栽种的品种，目前种植面积50亩，是当下采收量最大的品种。”基地生产经理业会英介绍，近期“闺蜜”玫瑰日采收量约1万枝，每枝售价1.5元。凭借复古雅致的花色、极佳的开放度以及耐运输、耐储存的优良特性，加之“你是我一生的好闺蜜”的温情花语，“闺蜜”玫瑰不仅成为国内年宵花市场的“新宠”，还将出口俄罗斯、马来西亚。

随着年宵花市场持续升温，江川玫瑰等花卉恰好适配外国情人节需求，形成“国内年宵热销、海外节日补给”的互补格局，加速了“江川产”云花出海步伐。“我们60%的产品销往全国各地，30%出口至东南亚及澳大利亚等地。”云南元丰祥农业科技有限公司肥水技术员宋朴凤表示。

作为滇中花卉产业核心承载区、省级外贸转型升级基地（花卉），江川区立足资源禀赋，深耕“美丽产业”，构建起以九溪亚洲花卉科创谷辐射前卫花卉产业园、雄关农业科技园、安化多肉产业园的“一核三园”产业布局，集聚133家花卉企业、2441户花农及优质科研机构，带动8000多人实现家门口就业，形成从种质研发、种苗培育、规模化种植到加工、出口的全链条产业集群。

截至目前，江川花卉种植面积达4.1万亩，鲜切花年产量8.1035亿枝，种植产值10.399亿元；出口量约8200万枝，出口额1.2亿元，占全区进出口总额的43%，实现出口量与出口额双提升。如今，江川花卉产业涵盖300多个品种，蝴蝶兰种苗占据全国30%至40%的市场份额，百合、康乃馨在斗南花市冬春季交易中分别占比约60%和70%，安化光山村成为云南单体规模最大的多肉植物基地，“云上禾韵”等自主品牌逐步崛起。

本报记者 杨西
通讯员 李丹 张菲菲

元江县

反季花卉铺就富民路

近日，元江哈尼族彝族傣族自治县甘庄街道干坝社区的百亩乳茄基地里，金黄饱满的果实缀满枝头，工人们砍枝、分拣、装车，忙得热火朝天；元江美天娇花卉有限公司的现代化大棚里，多头菊竞相绽放，鲜切花打包后将远销海外。依托独特的干热河谷气候，元江县深耕反季花卉产业，以特色品种为抓手，以科技产销为支撑，乳茄、重瓣百合、黄莺花等花卉种植面积超6700亩，“一朵花”撑起富民兴村的大产业。

“五代果色泽金黄、寓意吉祥，春节前带回家，装饰赠礼都合适。”干坝社区乳茄基地里，抖音主播“白薇花语”正对着镜头热情推介。阳光下，百亩乳茄连成金色原野，饱满的果实温润闪亮，是今年冬季花卉市场的新宠。

“选择来元江种乳茄，看中的是这里的好条件。”种植商廖正华表示，“元江交通便利，靠近国道和高速，冬温暖和霜冻，夏天栽种，冬天就能采收，见效快。”其乳茄线上线下共同开拓销路，单枝优质乳茄最高售价可达180元，“白薇花语”团队日均能售出800多枝。社区居委委员廖彦景补充道：“乳茄填补了冬季花卉市场空白，半年内创造了约9000人次的务工机会。”

除了反季优势，科技赋能也让元江花卉提质增效。走进美天娇花卉大棚，自动遮阳、自动降温、水肥一体化等智慧设备有序运转，多头菊色泽艳丽、长势喜人。“来元江投资，核心是看这里能实现鲜切花反季生产。”公司总经理普宏荣说，每年8月至次年4月，其他产区处于淡季时，元江正是生产黄金期。

“科技省了人力，更提了品质。”美天娇花卉基地负责人白崇福介绍，智慧种植让鲜花品质稳定，公司采用订单式生产，年产鲜切花约600万枝，年收入约700万元，产品远销韩国、俄罗斯。

在红河街道，黄莺花迎来丰收。清晨的花田里，花枝挺拔茂盛，种植户刀永安望着3亩花田信心满满：“随着春节、情人节临近，销路肯定越来越好。”当地依托“党建+基地+农户”模式，帮助花农订单销售，实现鲜花从田间到市场无缝衔接。本报记者 李苏榕

华宁县

精准花时锁定市场窗口

在华宁县上村社区青龙潭小组的标准化鲜花大棚里，一排排玫瑰花竞相绽放，娇艳欲滴，工人们穿梭其间，采收达到标准的鲜切花。包装车间内，工人们仔细测量着花茎长度和花朵直径，按照标准进行包装，随后等待发货。不久后的情人节，这些娇艳的玫瑰花将出现在国内各大城市，以及俄罗斯的市场上，为人们传递爱意与浪漫。

“在种植过程中，我们依托水肥一体化技术和标准化管理来提升鲜切花的品质。”华宁倩之佳花卉行负责人李金鹏介绍。该基地占地46亩，于2025年5月投入使用。

“在种植过程中，我们依托水肥一体化技术和标准化管理来提升鲜切花的品质。”华宁倩之佳花卉行负责人李金鹏介绍。该基地占地46亩，于2025年5月投入使用。

在另一座大棚内，一排排玫瑰花枝刚完成修剪，整齐地排列着。李金鹏介绍，标准化种植实现了对花期的精准控制，能够精准瞄准市场窗口，争取价格优势。“我们通过几个大棚错配种植，瞄准元旦、情人节、妇女节等配种高峰期，在行情不好的时候，甚至可以二次调价，瞄准下一个市场窗口，以此保证企业的收入。”目前，华宁县花卉栽培设施面积达1806亩，其中鲜切花设施面积1687亩，占据了主导地位。

截至2025年底，华宁县花卉种植总面积达10229亩，其中鲜切花5925亩、工业用花卉（万寿菊）2850亩、药用花卉（金银花）201亩、绿化苗木1215亩，盆栽观赏植物（盆景和盆花）38亩。2025年，华宁县花卉产值已达2.3亿元，实现了可观的经济效益。

华宁县农业农村局相关工作人员介绍，华宁县正积极培育市场主体，引导企业走产业化发展道路。同时，大力支持云南万家红园艺有限公司、华宁宁州董文志花卉家庭农场等企业打造具有自主知识产权的产品，提升产业核心竞争力，推动花卉产业持续健康发展。

本报记者 王剑钊

270余场活动 闹热新春

本报讯（记者 杨茜）在抚仙湖畔看舞龙闹潮涌动、在通海迎春花街、在红塔区米线节品尝米线八大碗、在易门绿汁漫步录音机咖啡馆等热门地标……从春节前夕至元宵节后，玉溪市将举办新春文化文艺活动270余场次，各县（市、区）801个新时代文明实践中心（所、站）同步开展“欢欢喜喜过大年”文明实践活动，形成“主客共享、全域联动”的新春文旅热潮。

今年春节，玉溪市精心策划了文博展览类、非遗体验类、文明实践类、文体旅活动类、民俗节庆类、亲子研学类六大类别活动，兼顾不同群体需求，为游客提供丰富的文化年味体验。

非遗民俗活动彰显玉溪韵味。红塔区“玉见米线”、华宁“赶窑街”、通海雕版印刷、峨山开新街等非遗活动，让游客近距离感受传统文化魅力；市博物馆马年主题拓印DIY相框、李家山青铜器博物馆马年迎春手工活动等，让年味在传承中愈发浓郁。

活动充分考虑少儿、青年、老年等不同年龄段群众的需求。少儿群体可参与“周于礼杯”书法大赛、寒假知识挑战赛等活动；青年群体可体验露营地、文创市集等潮流活动；老年群体则可欣赏新春文艺展演等活动。同时，通过线上活动、流动图书进景区等形式，服务旅居客等流动群体。

文旅深度融合吸引众多游客。澄江抚仙湖烟花秀、易门新春焰火晚会带来视觉盛宴，易门“村BA”、澄江“抚仙湖杯”足球赛等体育赛事活力满满，青花街、广龙小镇等景区各类活动聚集人气、带动消费，实现文化惠民与产业发展的良性互动。

为更好服务游客，玉溪市在公共文化场所、重点景区设立志愿服务点，组织志愿者提供文旅咨询、路线引导、应急协助等暖心服务。春节期间，玉溪市还推出一系列优惠政策与便利服务。2月1日至2月28日期间，秀山、花果山欢乐谷等景区分别推出学生半票、套票优惠，免费讲解等活动。滇超联赛玉溪主场赛事期间，持票根或购票凭证可免门票游览57个A级旅游景区。龙马山、明星鱼洞、秀山、玉竹峰海景区推出年票优惠活动，可不限次数入园，部分项目可无限次畅玩。全市18家精品酒店、民宿同步推出3.5折至9折不等的折扣，并叠加餐饮折扣、延迟退房等贴心配套服务。