

► 编者按

昆明，是一本翻开就飘出花香的书。在这里，鲜花不仅是大地 的诗行，更是发展的语言、生活的底色、世界的名片。从斗南花市的喧嚣忙碌到数字平台的秒级交易，从高原温室的种业突围到街头巷尾的缤纷四季，这座城市正以鲜花为笔，书写着一篇融合经济、科技、生态、人文与民生的“花经济”大文章。

循香而行，记者走进花田、实验室、直播间与大棚深处，从育种基因、种植肌理再到市场心跳，细细探寻一朵云花的山海旅程与乡土温度。这不仅是一次产业观察，更是一次对“美丽产业”如何转化为“幸福产业”的深情回应。

基地篇

一棚年味 满城春信



博源农业工作人员正在打包花卉。本报记者 龙舟 摄

近日，走进嵩明县杨桥街道，成片温室大棚里热气氤氲，一盆盆大花蕙兰叶片油亮挺拔、花苞鼓胀饱满。在街道大村子社区嵩明博源农业科技有限公司的温室大棚内，8万盆大花蕙兰在工作人员精心呵护下，呈现一片五彩斑斓的花海。公司负责人李永明正穿梭在花架间，他的目光停留在一株名为“爱恋”的新品上。不同于传统年宵花一味追求的大红大紫，这株兰花呈现出一种柔和而高级的粉色，在阳光下显得格外娇嫩。

“现在的年轻人审美变了。”李永明抚摸着花瓣说道，“这个‘爱恋’是我们今年的‘新宠’，时尚柔和的色彩尤其受到年轻消费者青睐，而这个‘青苹果’系列，颜色翠绿欲滴，非常清新；还有那个花期超长的白色品种，主打高雅纯净。以前我们只盯着老一辈的喜好，现在这些时尚柔和的色系，帮我们打开了年轻人的市场。”

为了让这些兰花不仅“长得美”还要“开得准”，企业与省农科院等机构联手，就新品种选育开展联合攻关。

李永明介绍，除了引入和选育更贴合市场需求的新品，企业核心的竞争力

本报记者 龙舟

渠道篇

重塑一朵花的价值链



杨巧艳在直播间推广蝴蝶兰。本报记者 王琼梅 摄

春节临近，昆明斗南花市中，芬芳与忙碌交织。直播间里，昆明仟馨文化传播有限公司总经理杨巧艳正将一株株年宵花精心摆位。聚光灯亮起，这些色彩与生机便透过屏幕，涌向千家万户……

这场景背后是一场产业变革。“花卉是流量入口、情绪出口、社交舱口。”在昆明市花卉电商直播协会会长毛海鹏看来，直播电商的浪潮，正会长一条从田间地头到世界客厅的产业链。

“鲜切花这类具有高复购率、强情感黏性的品类，流量正快速向线上转移。”毛海鹏表示。

公开数据显示，在斗南花卉交易市场，交易结构已悄然改变，随着冷链运输的发展，电商渠道发展快速。截至2024年，昆明花卉线上销售已经超过30亿元。令人意外的是，直播固然有低价产品，但整个行业并不是因为直播拉低花价，反而成为价值的“激活器”。昆明市花卉电商直播协会会员的直播间就有各种价格层次的定位。毛海鹏以斗南“第一枝花”剑兰为例：“昔日因易种植而价廉的剑兰，10多年前几乎从斗南花卉市场消失，但近几年通过自媒体展现其独特之美，形成‘传播一涨价一扩种一优种’的良性循环，甚至吸引了国际育种商授权。如今，斗南专卖剑兰的档口已连片成行。”

鲜花直播要持续发展，既要展现花卉

本报记者 王琼梅

更在于一项能让兰花“加速成长”的栽培技术。该技术通过精准的环境与营养调控，显著缩短了传统生长周期，更提升了生产效率与效益。这一创新成果已成为行业内的技术标杆，吸引了包括国际同行在内的多方关注与交流。

“家人们看这盆‘黄金岁月’，花色正、花序多，过年摆在家里特别大气！”在不远处公司的专属直播间内，主播洪亮的声音穿透屏幕，她熟练地转动花盆，360度展示着兰花姿态。凭借柔美的粉色与时尚气质，“爱恋”系列在直播互动中频频被年轻粉丝点名询问，已成为吸引新消费群体的“流量密码”。

为适应电商节奏，博源农业成立多个“小而精”的直播团队，日均订单稳定在千单以上。主播、打包员、配货员紧密配合，包装台上纸箱一字排开，胶带的清脆声和兰花的馥郁香气交织在一起。

新年临近，兰香先到。今年，杨桥街道40余家花卉企业备货约300万盆大花蕙兰，这些来自杨桥的馥郁年礼，正从“花乡”启程，赶在春节前送达全国消费者手中。

► 春城观察

花路绵长 福泽乡邻

刘薇薇

清晨，晋宁的花田里晨露未晞，花农弯腰修剪带着露珠的玫瑰；午后，斗南花卉拍卖交易中心内座无虚席，键盘敲击如雨，平均每4秒成交一单的速度，刷新着产业的热度；傍晚，呈贡花农轻点手机屏幕，便可远程调控90多亩温室的光照、湿度等参数；夜幕低垂，一间间花卉直播间灯火通明，一盆盆“昆明产”年宵花正通过电商直播平台，走进千家万户……这不仅是昆明鲜花的旅程，更是云南花卉这项“美丽产业”向“幸福产业”跃迁的生动注脚。

美丽是资源禀赋，幸福才是发展归宿。2025年3月，习近平总书记任云南考察时强调：“要着眼全产业链，从种业端、种植端、市场端不断深耕细作，让这一‘美丽产业’成为造福群众的‘幸福产业’。”这一定位，不仅赋予了花卉产业新的价值高度，更揭示出乡村振兴的核心逻辑：产业兴旺的最终落脚点，是让人民群众切实感受到稳稳的幸福。

曾几何时，鲜花被视为“锦上添花”的点缀；而在今日的云南，它已长成“遍地开花”的富民支柱。2024年，云南鲜切花产量达206亿枝，直接从业人员达38万人，间接就业人员超百万人。更可贵的是，这份幸福并非少数人的独享，而是通过土地流转、园区务工、电商创业等多元路径，实实在在地装进了寻常百姓的腰包。

然而，靠天吃饭难致富，靠“技”生金才可行稳致远。过去，花卉高端品种长期受制于人，花农每卖出一枝花都要向国外种企缴纳专利费，利润被层层稀释；如今，随着“摩桑”“团钻”“中国红”等一批中国风月季上千个自主品种集中推出，花卉有了“中国芯”，收益才能真正装进自己的口袋。从“跟跑”到“并跑”再到部分领域的“领跑”，种源的自主可控，不仅打破了国外垄断，更让产业链的增值收益真正留在了国内，留给了花农。

但这还远远不够。真正的“幸福产业”，必须是包容且可持续的。在昆明周边，花卉基地正与生态修复、文旅融合频频共振：昔日荒地变身花海，外出青年返乡创业，留守妇女实现家门口就业……从“一朵花”延伸到“一条链”，从“卖原料”升级到“卖品牌”“卖文化”“卖体验”，产业的深度融合正在重塑着乡村的面貌。

当然，通往幸福的道路仍面临挑战：小农户如何对接大市场？季节性用工权益如何保障？同质化竞争如何避免……这些问题的答案，不在口号里，而在深耕细作中。只有探索更加科学的联农带农机制，完善利益分配格局，推动一二三产深度融合，培育壮大乡村特色产业，才能确保“美丽产业”的红利由广大劳动者共享。

从1983年斗南村民在良种田试种剑兰成功，开启了这段传奇的序章，再到今天“亚洲花都”香飘全球，云南花卉走过的不仅是产业化发展之路，更是一条以人民为中心的发展道路。当每一朵鲜花绽放的背后，都有一个家庭收入的增长，一个村庄面貌的改变，一份份希望与梦想的放飞，“美丽产业”才能真正生长为扎根乡土、温暖人心的“幸福产业”。

开创昆明发展新局面

花开春城 芬芳四季



花农在晋宁鲜花基地采摘花卉。本报记者 黄兴能 摄



编号“775-1”的黄色月季，网友建议命名为“文秀”。呈贡区融媒体中心供图



在网络征名活动中，该月季品种被网友建议命名为“宝华”。呈贡区融媒体中心供图

育种篇

从“宝华”到“文秀” 中国风月季破土而出

近日，云南省农业科学院花卉研究所培育的两款月季新品种，通过一场充满温情的网络征名活动走入公众视野。一株寄寓着普通人亲情牵挂的月季被命名为“宝华”；另一株编号“775-1”的黄色月季，则获名“文秀”，以此致敬在脱贫攻坚一线献出生命的“大山的女儿”黄文秀。两个朴素而深情的名字，映照出中国花卉育种正走向一条人文与科技交织的新路径——让花朵不仅绽放在枝头，还扎根于文化的土壤。

作为全球重要的鲜花产区，云南拥有亚洲最大的鲜切花交易市场——昆明斗南花卉交易市场。然而繁华背后，我国花卉产业仍面临核心品种依赖外部的现实。云南省农业科学院花卉研究所研究员蔡艳飞指出：“目前国内市场上约85%的鲜切花品种来自国外，具有自主知识产权的品种市场占有率不高，鲜切花业‘芯片’问题依然突出。”

为此，选育能在世界花卉市场占据

一席之地 的月季新品种，成为蔡艳飞与团队的重要攻坚方向。育种之路漫长而精细：选择亲本、人工杂交、采收种子、育苗开花，再逐一观察花型、花色、香味，测试抗病抗虫性能……一轮筛选往往长达数年。

走进位于斗南的国际花卉技术创新中心月季培育基地，淡粉紫边的“宝华”含苞待放，花型立体婀娜；鹅黄色的“775-1”姿态饱满而坚韧。它们同属正在崛起的中国风月季家族。

“中国风月季形态更为丰富，除了传统杯状花型，还有类似牡丹、山茶、菊花等自然形态的花型。”蔡艳飞介绍，“其花期更长、香味更多样，更贴合东方审美中讲求的自然意趣与持久韵味。”

征名背后，是系统的育种创新与产业布局。目前，月季育种已进入稳定期，每年申报新品种达百余个。除“宝华”“文秀”外，代表云南斗南的“云斗”系列也已发展出“幻梦”“蜜粉”“香影”等十

余个品种，自从2024年投放市场后逐步形成持续更新的品种矩阵。

育种是严谨而漫长的工程。基地内划分出杂交区、单株筛选区、14株测试区等多个区域，超过3000余优株、2万余单株月季进行着动态筛选。从杂交授粉到性状评价，一个新品从诞生到走向市场，最少需要两年半的测试。

如今，从研发到应用的链条正日益完善。研发基地已与多家花卉企业建立合作，构建起从品种测试到市场反馈的一体化平台。表现优异的品种经过企业试种后，有望更快获得市场认可，走入千家万户。

从一朵花的温情命名，到一条自主赛道的坚定开拓，中国风月季的培育历程，生动诠释了科技硬实力与文化软实力的相辅相成。这不仅仅标志着新品种的诞生，更预示着中国花卉产业正迈向一个更具创意、更富文化内涵的崭新阶段。

本报记者 张雁群

种植篇

智慧农业点亮云南花乡

清晨，宜良县的花卉大棚里，花农李芳艳正麻利地修剪着玫瑰枝叶。“现在种花和过去不一样了。”她指着棚内的滴灌系统说，水肥自动控制，温度智能调节，一年能收好几茬。

这里是云南花卉产业的重要生产基地。2024年，宜良鲜切花种植面积达2.44万亩，产量近15亿枝，产值达12.94亿元。每一枝鲜花背后，都是现代化农业的生动实践。

在昆明方德波尔格公司的种植基地，科技感扑面而来。温室里，传感器实时监测温湿度，机械臂精准作业。“我们每亩年产鲜花29万枝，产值56万元。”公司办公室负责人陈彦伟介绍。这里的“荷冠”玫瑰连续三年获评云南省“十大名花”，产品远销日本、澳大利亚等地。公司拥有12项国家专利，从种植到销售的全链条都打上了

科技烙印。

不远处，云南英茂花卉投资5.91亿元的现代种业项目正在试生产，907亩的土地上，国内单体最大的自动化育苗玻璃温室已初具规模。项目完全投产后，预计年产能万钵种苗1.5亿株，能带动上千户农户增收。“自动化设备让管养效率提高了十倍。”技术人员柳明路说。

宜良鲜花之所以香飘万里，得益于多元化的销售渠道。除了传统的斗南花卉拍卖市场，合作社集中收购、企业自营平台、跨境电商等新模式不断涌现。方德波尔格公司已在全国主要城市建立销售网络，通过合作社形式，将分散的花农组织起来，实现标准化生产和品牌化销售。

产业兴旺最实在的体现是农民腰包鼓了。2024年，宜良花卉产业从业人数达9165人，玫瑰花种植每亩年均利

润约1.3万元。在北古城镇，花农张大亮算了一笔账：“8亩玫瑰花，一年收入超过10万元，比外出打工强多了。”更让他高兴的是，在龙头企业带动下，种植技术有人教，销售渠道有保障，种花越来越有奔头。

从传统种植到现代设施农业，从提篮小卖到全球交易，宜良鲜花产业的升级之路，正是我国农业现代化的一个缩影。宜良县农业农村局局长段继书介绍，2025年，预计全县鲜切花种植面积2.52万亩，同比增长3.28%；产量15.02亿枝，同比增长0.33%；产值13.08亿元，同比增长1.08%。预计到2030年，全县高端花卉大棚将达到5000亩，花卉产值突破20亿元。

一朵朵鲜花，正为乡村振兴描绘出绚丽色彩。

本报记者 熊明