

# 春花“赶春”有新招

临近春节,云南昆明呈贡区斗南花卉市场里花香浓郁,各色花卉争奇斗艳。顾客的询价声、打包声与馥郁的花香交织,年的脚步跟着花香人潮涌了进来。

如何迎接新春花卉销售高峰?从“追着市场跑”到“迎着春天走”,从“凭经验种花”到“靠数据开花”,从“引进来”种苗到“自己创”品种,云南花卉产业正经历一场静默而深刻的“赶春”。



云南昆明斗南花卉市场一隅。  
郑益摄(影像中国)

## 1

### 逛花拍中心

#### 各地的花,为啥运到云南卖

每年春分前后,产自山东菏泽的芍药都会千里迢迢运抵斗南,再由此转销各地。

不独山东芍药,来自河北、四川、陕西等10余个省份的特色花材,也会循着“花路”汇入这条“快车道”。

各地的花,为啥运到云南卖?

论规模,昆明花拍中心覆盖65个大类、4000多个品种;看网络,采购商遍及全国,辐射能力直达东南亚。以山东芍药为例,一旦进入花拍中心,便置身于竞争与议价的市场环境中,一枝单价可卖到十几元甚至20元以上。价格走高,流通加快,种植户自然更愿意将鲜花运至此地交易。2023年,花拍中心开通芍药专项交易通道,仅菏泽一地每年销售就超过600万枝。

2025年,斗南花卉产业共交

易154.76亿枝鲜花,交易额达134.84亿元,连续20多年稳居全国第一。花拍中心建起鲜切花交易数据库,并向产业上下游延伸,实现生产、交易、集配各环节的数据贯通。基于大数据挖掘,既能为政府产业政策制定与市场开拓提供依据,也可帮助花农把握市场动态、科学安排生产。

下午1点,昆明花拍中心电子竞拍大厅内,键盘敲击声此起彼伏。直播电商云舍花卉采购员徐佳媛紧盯屏幕,准备竞拍玫瑰,刚拍中“蜜桃雪山”,“弗洛伊德”便因竞价激烈遗憾失手。

“‘高原红’买贵了5毛,‘橙色芭比’手慢一秒没抢到,春节前热销花太‘俏’,稍微犹豫就错过了货源!”徐佳媛说,拍卖失利,可通过

合作基地补货,实在不行再在斗南花卉市场内灵活采买。“鲜花拍卖+基地直采+线下交易”的三轨模式,让花商既能以较低的价格进货,又能确保货源充足。

对花商来说,斗南是一间应有尽有鲜花超市,玫瑰、百合、洋桔梗、蝴蝶兰、大花蕙兰、绣球……“不必东奔西走,斗南一站购齐”;对花农来说,斗南则是货物畅流的枢纽,输送着稳稳的市场订单。

临近春节,斗南日均供货量600万枝以上,最高单日峰值逼近700万枝,较去年同期上涨近30%。“生意特别火爆。”云舍花卉负责人张意豪介绍,为应对销售旺季,公司用工规模从1200人扩至4000余人,仓储24小时三班倒,鲜花48小时内可送达全国大部分地区。



娇龙月季。邵琳鉴摄(人民视觉)

## 2

### 看示范园智能温室

#### 每朵玫瑰,有自己的生长剧本

清晨,薄雾未散,昆明市云天化花匠铺晋宁花卉产业现代化示范园的智能温室里已是一片繁忙。技术员赵红敏手持平板,穿行在成排的玫瑰间,一场精准控制鲜花上市时间的“赶春”行动正在进行。

“过去都是被动等,有时候天气骤变,花量就掉、病害还增多。现在用上新科技,能赶出契合节日的花期。”在园区务工的村民丁继存说。

卖得俏,得先种得好。在这个高标准设施农业示范基地里,智能温室、水肥一体化、无土栽培和数字化管理同步上线,改变了以往的种植逻辑。

“花期、花量可以靠技术精准

调控,告别‘靠天吃饭’。”赵红敏边说边在控制台调出切花玫瑰生长模型,轻点屏幕,一套完整的“赶春”方案清晰呈现——系统能自动调节温、光、水、气,玫瑰生长周期约为40天。通过分区调控环境,配合自动灌溉与施肥,智能温室为每一株玫瑰精准营造最佳生长条件,给每朵花“写”好生长剧本。

为稳稳接住春节市场订单,云天化园区打出科技组合拳:1450亩智能温室全覆盖,全自动无土栽培攻克连作难题;水肥循环系统按需供给,搭配10款自研专用肥精准补肥,大幅降低了肥药投入。这里每天能产出约50万枝鲜切花,可以从容应对节前高峰。

全自动无土栽培系统不仅节水节肥,还将鲜花亩产提升至传统模式的3倍。“以前散户一亩地产五六万枝花就算不错,现在能到十五六万枝,高等级花的比例也从不到10%提高到60%以上。”云南云天化花匠铺科技有限责任公司总经理助理朱震说。

“赶春”不只要准时,更求保鲜。园区聚焦采后“最初一公里”,压差预冷库让鲜花采摘后快速降温,锁住新鲜;自动分拣、包花、传输一体化系统每小时可处理超1.8万枝切花,分级标准统一、人工误差骤减。“这套体系不仅减少30%劳动投入与运输损耗,更将瓶插期延长5—10天。”朱震说。



宝华月季。太源摄(人民视觉)

## 3

### 访农科院花卉研究所

#### 每粒种子,都经历了千里挑一

云南省农业科学院花卉研究所研究员蔡艳飞没想到,一场月季新品种命名活动会吸引这么多关注。

新品种申报需要命名,由于此次选育的新品种“平凡之光”系列就有10种,而等待命名的新品种还有1000多种,蔡艳飞团队便上网征名。一名网友提议用自己的二舅刘宝华的名字来为新月季命名,理由是“他长得像花儿一样”,其得票数断崖式领先,被网友投到了榜首。

“物华天宝,寓意蛮好。”蔡艳飞说。黄色的“文秀”、粉色的“娇龙”……在网友的助力下,向黄文秀、贺娇龙两位优秀基层干部致敬的花名接连脱颖而出。

别看新品种多,其实每粒种子都经历了千里挑一——从选出

来到卖出去,要经历三五年的育种周期,极其不易。

头一年,通过人工授粉获取杂交种子;第二年,播种下的种子95%会因为基础性状一般被剔除,种苗长大后开花后观察花色、花型,再至少淘汰八成;第三年,通过规模化种植观察抗病性、稳定性以及瓶插期。最终仅千分之一到千分之二品种有可能进入市场。

“育种工作最难的还不是研发选育,而是怎样让新品种花卉推广落地。”蔡艳飞说,互联网传播快,能让好品种更快被市场知晓、供农户选择,这也是团队选择公开为新品种月季命名的原因之一。

由于国外种业起步早、先发优势明显,国内高端鲜切花种源长期

依赖进口,目前国内市场上约85%的品种源自海外,花农每年需支付高达销售额3%—12%的品种权费。

一方面争取人有我优,另一方面也要探索人无我有,充分挖掘和利用本土种质资源成为关键突破口。截至2025年底,云南省农业科学院花卉研究所智慧花卉创新团队已收集保存国内外切花月季品种资源1500余个,其中已有400余个新品种和优株开展测试种植与规模化推广。

“只有不断拓展育种范围,打通育种、种植到销售的全链条,才能掌握中国花卉种业的自主权。”蔡艳飞说,未来,我国的花卉育种将从追求替代转向开辟“中国风、中国芯、中国造”。据《人民日报》



来自四川的游客在斗南花卉市场选购鲜花。  
薛莹莹摄(影像中国)