

昆明斗南,小村庄蝶变“亚洲花都”

本报记者 叶传增

刚过去不久的七夕节,在云南省昆明市,不少市民游客前往金桂街地铁站邂逅浪漫。站厅被鲜花装点成浪漫花海,乘客几乎人手一束鲜花,空气中满是花香。

地铁站的浪漫,源自站外100米的亚洲最大鲜切花交易市场——斗南花卉市场。

行业内有句话:全国市场上流通的每10枝鲜花,就有7枝来自斗南。历经40年发展,位于滇池东岸的昆明市呈贡区斗南街道,已经从昔日名不见经传的小村庄蝶变为享誉世界的“亚洲花都”,成为中国乃至亚洲花卉市场的“风向标”。

菜地里种出“亚洲第一”

变成花海前,斗南是一片菜地。

20世纪80年代的斗南是滇池畔一个种蔬菜的村子。1983年,时任呈贡县良种站站长的斗南人化忠义去广州出差,发现一枝鲜花能卖2毛钱。而当时,一公斤白菜的价格是5分钱。

种花这么赚钱?彼时,改革开放的春风吹遍大江南北,抱着试试看的想法,化忠义将一袋剑兰种球带回斗南村,从自家的菜地里划出0.3亩试种。

菜地里长出的花丛引起村里人的好奇:“这是哪种花?”

“唐菖蒲,又叫剑兰。”化忠义的内心比语气忐忑。他不确定这些花种出来后是否好卖。第一批剑兰开出红花后,他将鲜花插在水桶里,捆在自行车上,让子女带到昆明城区去卖。

斗南村离城区20多公里,女儿化俊华和哥哥唐亮就出发,骑车1个多小时赶到城里。新鲜采摘的剑兰娇艳欲滴,不到中午,兄妹俩带来的花就销售一空,一算账卖了100元——几乎快赶上父亲一年的工资。

卖花真的能赚钱!化忠义的尝试轰动全村。谁也没想到,0.3亩菜地的试种,将在多年后孕育出亚洲最大的鲜切花交易市场。

同村的华明升,是斗南第一批种花人之一。他回忆,随着斗南村种花的名气越来越大,陆续有收购商主动来村里买花。

起初,斗南并没有专门的花市,鲜花摆在路边蔬菜摊上卖。卖着卖着,路边摊上的蔬菜越来越少,鲜花越来越多,形成了一条鲜花马路市场。

实际上,斗南开始种花时,周边的村子也有零散的花农,但只有斗南出了名。华明升认为,斗南人的敢闯敢拼是原因之一。

“当附近村还在种水稻时,斗南开始种蔬菜,成为昆明主要的蔬菜基地之一。当周边种蔬菜时,斗南又开始大面积种花。当附近的村子开始种鲜花时,斗南已经在酝酿鲜花交易场所。”华明升回忆,每逢春节等鲜花热销的节日,斗南村街道上白天几乎看不到人,村民都忙着种花、卖花,人不是在地里就是在市场。

人种花,家家卖花,斗南人的探索引起了地方政府的重视。1993年,《云南省花卉产业发展规划》首次颁布。到了1994年,第一个斗南花卉市场建好,占地12亩。1999年,第二个占地74亩的花卉市场也建成投用。当年,斗南的鲜切花交易量就跃居全国第一。

2024年,斗南的花卉交易量达141.76亿枝,交易额达115.74亿元,交易量和交易额连续25年保持全国第一。鲜切花出口日本、新加坡、泰国、越南、俄罗斯等50多个国家和地区,斗南花卉市场成为亚洲第一大鲜切花交易市场。

鲜花怎么卖?拍卖!

下午1时,斗南花市的昆明国际花卉拍卖交易中心,900多个拍卖座位座无虚席。

拍卖开始,屏幕中央的电子交易钟从最高起拍价开始倒数。光标转圈、价格递减,第一个按下竞价按钮使光标停止的买家,即取得购买资格。随着拍卖进行,按键敲击声此起彼伏,花卉经纪人的脸上闪过各种表

为什么是斗南?

鲜花拍卖是专业采购商的领域,对于普通消费者而言,花市零售交易则是他们的“主场”。

来自北京的游客王欣鹏,在斗南花市逛了半小时,就从“只看不买”的“佛系”心态,变成了“老板,多少钱一束”的“买买买”模式。

原因无他,这里的花实在太多,每天有117个品种,1600多个品种在此交易,价格也十分“诱人”——一把向日葵10元、一把百合15元、一把玫瑰10元……花了100元,王欣鹏挑选了8把各类鲜花,花市门口就有快递寄送点,寄到北京最快只需24小时。



图①:斗南第一代花农
刘建明摄

图②:“中国风”月季新品在斗南诞生。 刘洪斌摄

图③:昆明国际花卉拍卖交易中心交易场景。 陶奕林摄

图④:市民游客在斗南花市挑选鲜花。 朱家霖摄

图⑤:质检员检查参与竞拍的花卉的质量。刘洪斌摄

潘旭涛制图

白天在斗南,市民游客挑选心仪的花卉装点生活;夜晚,批发交易火热进行,大型商户和物流公司纷纷入驻,大规模采购、配送鲜花。呈贡区斗南花卉产业综合服务中心主任郭照川介绍,这种独特的交易模式,不仅满足了不同时段的市场需求,也极大地提升了市场的活跃度和交易量。

整个分级定价透明公开,主打“一分钱一分货”。同时,市场标准也能倒逼种植标准化,引导花农养成“种好花卖好价”的理念。

彼时,传统的对手批发交易市场已经不能满足日趋多元的交易需求。能否参考荷兰模式,在斗南“复制”一个花卉拍卖市场,

提升行业整体发展水平?在各级党委、政府的支持下,历时3年筹备,2002年12月20日,中国第一个以拍卖交易模式为主的昆明国际花卉拍卖交易中心在斗南落成,斗南花卉交易模式实现了与国际接轨。

华明升认为,花拍最大的优势是“省事”。

“花种出来包装好,有人上门收去交易

中心拍卖。我只需注册一个账户编号,花卖掉后钱直接打进账户里,价格透明,到账及时。”华明升的编号是1001,昆明国际花卉拍卖交易中心成交的第一单就是他种的鲜花。

全国花市有很多,为何斗南花市享誉全球?在郭照川看来,天时地利人和三者缺一不可。

云南地处低纬高原,立体气候特征鲜明,独特的自然禀赋造就了一年365天鲜花不败的奇迹。截至2024年底,云南全省花卉种植面积稳定在195万亩左右,其中鲜切花产量206亿枝,鲜切花产量超过非洲、南美等主产区,位居世界第一。

庞大的产量需要集散消化的场所,斗南无疑是绝佳的选择。历经40年发展,在各类政策的支持下,斗南已形成包括品种研发、种植加工、包装物流、交易流通、文旅融合等产业要素高度聚合的全产业链发展模式。13999个市场主体、3000多家花卉贸易企业、4.65万名花卉从业者,将云南花卉销往全球。

在消费端,鲜花的用途也悄然发生变化。曾经,人们将鲜花作为表白、生日、纪念日的“仪式物”。随着鲜花消费场景不断拓宽,鲜花变成越来越多消费者满足日常“情绪价值”的媒介。“鲜花购买需求正在从节点式消费转向日常消费,这无疑扩大了消费市场的潜力。”郭照川说,消费端持续提振升级,将反哺中国鲜花产业发展壮大。

离“世界花都”有多远?

依托云南全球第一的鲜切花产量,面向全国14亿多人口大市场,并辐射全球50多个国家和地区,斗南“亚洲花都”的地位持续稳固。斗南的下一个目标是“世界花都”,这就绕不开一个国家——荷兰。

荷兰是全球花卉产业的中心,享有“花卉王国”的美誉,其产业发展最早可追溯至17世纪。荷兰阿斯米尔花卉拍卖市场于1911年建立,90多年后,斗南花卉拍卖交易中心才建成。

实际上,中国鲜切花种植的历史远比荷兰悠久,但在近代工业革命的浪潮中,西方国家后来居上。其间差距最大的,是在花卉产业发展中占支配地位的品种研发。

以玫瑰花为例,其专业学术名叫“月季”,以月季、季季开花得名。云南省农业科学院花卉研究所所长李坤崇介绍,目前中国市场上的切花月季品种,大部分从国外引进,比例高达85%左右。按照国际惯例,使用新品种要支付专利费,专利费按所产鲜花的枝数支付,一般是每枝花价格的5%—10%左右。

“没有品种创新,就没有话语权。只能是别人给什么,我们就种什么、卖什么。”李坤崇坦言,被品种“卡脖子”的现状,刺痛了国内从事鲜花育种的科研人员,他们不懈努力,立志为鲜花装上“中国芯”。

今年5月18日,由云南省农业科学院花卉研究所等多家权威机构联合主办的“2025月季自主创新成果推荐会”在斗南国际花卉技术创新中心举行。会上集中推出1000余个“中国风”切花月季新品种,向世界展示

云南花卉的“中国芯”。

近年来,云南通过“科研院所+创新企业”打造中国花卉新品种研发创新高地。如今,全球约1/3的观赏类花卉种质资源来自云南,截至2024年底,云南全省申请新品种1100余个,获得国家授权800余个,品种创新能力居全国第一。

不过,育种能力的提升很难一蹴而就。以荷兰为例,近400年的花卉产业发展积淀,让其形成了从育种科研到市场培育的完善体系。据统计,荷兰每年培育超过1000个花卉新品种,占全球花卉新品种专利的65%。

“一个新品种的选育周期至少需要3—5年,有的种类甚至长达10年以上。而新品种能否被市场认可成为商品,也是一个漫长的过程,需要消费引领和推广模式创新,久久为功。”李坤崇说。

此外,种植端的转型升级,也是助力斗南向“世界花都”发起冲刺的关键因素。

一朵鲜花的品质好坏,一半在田间地头,一半在采后处理。“不管种出来的花多好看,如果不经过预冷、分级、包装等采后处理流程,它们就只是农产品而非商品。”昆明市晋宁区张良花卉专业合作社负责人张良说。

市场标准的提高对鲜花种植提出更高要求。业内人士介绍,云南虽有35万亩鲜切花种植面积,可真正实现设施化、现代化种植的面积只有约10%。提升种植端组织化、专业化、标准化程度,势在必行。

令人欣喜的是,以斗南为代表的“云花”产业,追赶上“世界第一”的步伐从未停歇。通过打造“云花”高原特色农业名片,云南省委、省政府聚焦“品种、品质、品牌”三大关键环节,制定发展规划、出台配套政策、完善物流体系,不断推动花卉产业高质量发展。