

卉拍卖市场和花卉新品种研发中心方面给予云南补助。2002年，云南省政府发布了《关于促进花卉产业升级的意见》，就如何加快云南省的花卉产业升级、提高花卉产业整体水平和竞争力，提出了具体意见。

从1999年昆明世博会的召开，到国家和省级层面出台相关政策，云南花卉产业发展被注入了强劲的动力。早期成立的花卉企业迅速发展壮大，更多的创业者也瞄准了花卉产业，段金辉就是其中一员。2004年，段金辉在通海县流转了11亩土地，成立云南云秀花卉有限公司从事玫瑰种植。因为看好花卉产业未来发展的巨大空间，段金辉很重视种苗的选育研究，积极和科研院所以及农民专业合作社合作，扩大优质花卉的种植面积。目



花拍中心

前，公司拥有自主知识产权的“金辉”玫瑰已在全省种植1000多亩，均价达到普通玫瑰的两倍。

像云秀花卉这样成立于2003年至2009年间的花卉种植企业，被业界公认为是“云花”种植的“二代企业”。和上世纪80年代发端于斗南的探索者不同，这类企业有着相对充裕的资本，以现代农业企业集约化的生

产模式，进行单品类规模化的生产，并通过种苗生产、技术创新的模式带动周边农户开展花卉生产种植。

进入21世纪：为奥运赛场“锦上添花”

在2008年北京奥运会的颁奖仪式上，和“金镶玉”奖牌一起被世人所关注的，还有运动员手里的花束——“红红火火”。花束中的主花材，9支“中国红”月季就来自云南丽都花卉发展有限公司，是土生土长的自主品牌。2年后的上海世博会上，会议所使用的胸花、捧花、桌花等，也都全部来自云南。云南锦苑花卉产业股份有限公司是会议鲜切花的专项赞助商，其中应用最多的接待捧花有一个颇具云南特色的名字——阿诗玛。

“‘阿诗玛’由玫瑰、康乃馨、非洲菊组成，都是公司研发的具有自主知识产权的产品。”锦苑花卉总经理曹荣根提起世博会用花颇为自豪：“鲜切花属于劳动密集型产业，如果不掌握核心技术，难以体现优势。”锦苑花卉1995年就已正式注册，同时期成立的很多第一代花卉企业如今已经销声匿迹，但锦苑花卉快速发展，成长为国家级农业产业化龙头企业，这源于其在新品种研发方面的大力投入。曹荣根说：“公司目前每年的研发投入近500万元。”

随着“云花”在世界舞台的频繁亮相，云南花卉的影响力逐渐增大。2013年底至2014年初，云南发生大面积低温霜冻，因种植设施及技术尚未升级，导致云南玫瑰大面积减产。据昆明斗南花拍中心工作人员介绍，往年均价在每枝0.8元的玫瑰，在当年最高拍卖价近5元，引发全球玫瑰价格的暴涨。此后，厄瓜多尔等花卉优质产区的农场主开始关注并进入云南市场，云南花卉也真正实现与国际接轨。

迈向未来：高新技术助力“云花”参与世界竞争

温度26摄氏度、湿度65%、每天光照强度8万勒克斯。在小米爱必达公司的温室大棚里，这些指标一年365天恒定不变。如果花卉“渴了饿了”，设置在温室各个角度的探测器可以第一时间了解它的状态，并自动开启潮汐式灌溉，补充水分和养分。在这样精细条件下生产出的迷你小玫瑰，每亩最高年产值可达120万元，最低也在100万元以上，这也创造了云南高原特色农产品平均亩产值的记录。

谈及当时选择来云南创立爱必达的原因，董事长李钦表示，云南的花卉产业经过数十年的发展已经在产业规模、基础等方面积累了一定的实力。引领云南花卉新一轮的转型升级，也是所有花卉从业者的梦想。

“随着全球化进程的不断加快，云南花卉企业的人员构成也发生着巨大变化。”李钦介绍，爱必达公司管理团队都有在欧洲留学或在花卉院所从业的经历，深知国际花卉产业的“游戏规则”。例如小玫瑰就是由国外引进，公司不但按照国际惯例交纳专利费，还积极保护其知识产权。

2017年，全省花卉种植总面积达156.2万亩，总产值达503.2亿元。

“云花”发展迅速，但和有着数百年花卉培育经验的荷兰、丹麦等国相比，仍存在不小的差距。在云南省农科院副院长、花卉研究所所长王继华看来，要缩小和先进国家的差距，实现“云花”的跨越发展，需要虚心学习国外的先进经验，重视科技创新，并根据云南实际建设特色现代花卉产业园，让“云花”开放得更为璀璨。

本刊记者 王学勇 郝亚鑫