



科技赋能 金融助力

云南鲜花从“产地鲜”向“全球香”进阶

本报记者 李如是

中国每10枝鲜切花中,就有7枝来自云南。数据显示,云南全省花卉种植面积达195万亩,其中,35万亩核心鲜切花基地以206亿枝的年产量,支撑起“亚洲花都”的产业底气。

冬至过后,《证券日报》记者实地走访云南丽江现代花卉产业园,大棚内温暖如春,各色玫瑰盛放、娇艳欲滴。“靠天吃饭”的传统种花模式已逐渐远去,现代科技正深刻重塑云南鲜花产业链。

在种植端,花卉基地实现了“工业化”量产,单株玫瑰的品质稳定性较十年前提升40%以上。在销售端,日均交易量达4000万枝、亚洲规模最大的鲜切花交易市场,以及48小时直达全国的物流网络,蓬勃发展的电商平台,为云南鲜花产业链的高效运转提供坚实支撑。

如今,云南鲜切花正凭借优质优价的核心竞争力,远销全球50多个国家和地区,成为海外消费者追捧的“明星产品”。在政策、技术与资本的加持下,云南鲜花正从“产地鲜”向“全球香”进阶。

科技种花提质增效

智慧温室、水肥一体、无土栽培等技术协同发力,让鲜花开得更艳。云南爱必达园艺科技有限公司(以下简称“爱必达”)工作人员周勇指着垂吊下的“小房子”对《证券日报》记者表示,鲜花四季高产的秘诀就在这里——这些温室内设置的传感器如同敏锐的“神经末梢”,可持续捕捉空气湿度、温度的细微变化,一旦数据偏离花卉生长的最佳区间,系统便即刻联动通风、加热、加湿等设备进行调节。

“科技系统能精准控制温室屋顶每扇‘窗户’的开合以及对每束阳光的反射程度。”周勇自豪地说,传感器将监测数据反馈给水肥一体化系统,按需调整花朵营养液的配比,精准输送到“土壤”中,而这些“土壤”则是由椰糠、木屑等混合而成,能确保鲜

花在稳定、洁净的条件下生长。

科技加速赋能云南鲜花产业链,助上下游提质增效。例如,花易宝花卉交易电商平台利用物联网、4G/5G等技术,形成了从花田到采购商的完整花卉产业数字化供应链。花农在家即可实时监测管理花田。

采摘完成的鲜花,只待在线竞拍。通过线上远程交易系统,昆明国际花卉拍卖交易中心(以下简称“昆明花拍中心”)花拍大厅900个席位上的经纪人,都能通过同一界面同步竞价。昆明花拍中心企划负责人朱琦对《证券日报》记者表示:“每天这里90%的鲜花都能完成拍卖,花拍中心还将针对低质鲜花对花农们进行种植指导,逐步拉高散户种植的鲜花品质。”

此外,针对种源创新问题,多家花卉公司与云南省农科院、华为以及11所高校及科研院所合作,构建花卉AI育种实验室,解决花卉育种资源分散、低水平重复、同质化研究等问题,逐步实现花卉种源自主创新。

多方聚力共筑“花链”

历经40年发展,云南花卉产业集群建设成效显著。

其中,最亮眼的莫过于“鲜花集散交易中心”斗南,该地已形成品种研发、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汇集于此,多方聚力共筑“花链”。

顺丰、圆通等冷链物流企业的加入,进一步保障了鲜花的新鲜度。云南斗南花卉产业集团执行总裁钱崇峻告诉记者,斗南周边聚集了146家物流企业,为花卉快速运输提供了坚实保障。在鲜花竞拍成功的瞬间,订单信息会自动同步到冷链物流系统:云南43条冷链线路、460多个集货点立刻启动调度,鲜花从分拣中心装车后,24小时至48小时就能送达全国乃至海外市场。



图①冬至后日常买花的顾客

图③鲜花竞拍现场

图②温室内热销“明星花”绚烂绽放

图④花市人气旺

李如是/摄

电商平台的加入,推动鲜花消费如“日常买菜”一般便捷。盒马、抖音等电商玩家已布局上游种植端。其中,盒马在昆明晋宁建立了多个盒马直采基地,每日都有“盒马专供”鲜花从这些基地运出。昆明市呈贡区委、区政府携手抖音平台,共同打造“DOU in 鲜花小镇”项目。

相关部门出台的行业政策鼓励花卉企业实现规模化种植、标准化采后处理,积极帮助有上市需求的企业踏上资本之路。

爱必达相关负责人对《证券日报》记者表示,公司将借助科技创新及规模优势,朝着上市目标奋勇前行,立志打造“鲜花第一股”,上市的重点目标之一是整合产业链,为中国花卉产业发展贡献更大力量。

此外,近日,云南花伍科技有限公司宣布获得国资基金战略投资,完成了数千万元A轮融资。有了资

本加持,花卉企业开始推动产业向标准化、品牌化方向迈进。

加速迈向全球舞台

在科技与金融的帮助下,云南鲜花正加速走向全球。据海关数据显示,今年前10个月,云南省出口鲜花切花10亿元,同比增长65.4%,涉及全球50多个国家和地区。

记者实地走访发现,在斗南,有着众多来自东南亚的花商。泰国鲜花商户阿努瓦特对《证券日报》记者表示:“我主要通过空运进口鲜花,从昆明到曼谷也就两个多小时。”

云南云天化股份有限公司等上市公司亦积极推动鲜花“出海”。该公司相关负责人表示,依托与迪拜VASEES集团共建的联合海外品牌,“云花”可实现中东及欧洲市场48小时直达。

周勇则向记者表示:“经常有哈萨克斯坦的花商直接来我们基地现场看花。”

“我们每周有60万枝鲜花发往俄罗斯、哈萨克斯坦等地。”云南芳囊对外贸易有限公司总经理李照生说。

在东京街头的高端花店,源自云南的玫瑰花赢得越来越多日本消费者的青睐。海关数据显示,2025年1月份至11月份,云南花卉对日本出口额达1.15亿元,同比增长25.11%。

“过去,云南鲜花出口主要依靠价格优势吸引客户,如今则更多凭借高效的物流与卓越的产品品质赢得市场。”云南德芮尔农业科技有限公司花卉负责人周天翊表示,随着云南花卉产业持续优化品种与栽培技术,海关部门不断简化与加快通关流程,如今,来自云南的优质花卉,正越来越多地亮相于全球各地高端花店。

人工智能如何打造“未来场馆”?

——首都国际会展中心构建智慧化转型样本

本报记者 贾丽

12月底的北京,寒风凛冽,首都国际会展中心内却涌动着技术与理念碰撞的热潮。日前,北京北辰实业集团有限责任公司(以下简称“北辰集团”)与华为技术有限公司(以下简称“华为”)联合宣布,首都国际会展中心正式成为“智慧场馆全球样板点”。这不仅标志着该场馆向智能化成功转型,也为会展行业提供了一条可复制、可推广的智慧化路径。

《证券日报》记者实地对这座“智慧场馆全球样板点”进行走访,见证了一场从“传统钢筋水泥空间”到“会思考的生命体”的深层改造。

“实体经济正加速拥抱数字化转型,智慧会展作为新时代下产业发展的重要趋势,正以前所未有的速度改变着传统会展业的面貌。首都国际会展中心智慧场馆的建设,为北京注入了崭新的数字活力,也成为城市高质量发展的一张亮丽名片。”北辰集团副总经理魏明乾表示。

从“场地出租”到“智慧中枢”

走进首都国际会展中心,表面上看一切如常——明亮的展厅、忙碌的布展人员、有序的参观动线。然而,当记者跟随讲解员深入探访发现,无形的变化正悄然重塑这个空间。

在智慧运营中心的巨幅屏幕上,整个场馆的“生命体征”一目了然:人流热力图实时变化,能源消耗曲线精准波动。一名运维工程师向记者演示了系统的预测能力——当传感器监测到某台关键空调机组可能发生故障时,维修指令已自动生成并派发至工程师手机,实现了从“坏了再修”到“预测性维护”的根本转变。

“以前办展,协调沟通靠的是‘跑断腿、打爆电话’。”现场一位正在布展的服务商王先生感慨道,“现在通过手机小程序,申请施工证件、预约货运电梯、报修问题,都能‘一键搞定’。最明显的变化是,扯皮少了,效率高了。”

这样的体验背后,是一套完整的智慧化系统:通过将线下流程全面线上化,实现从“跑断腿”到“一键达”的转变;电子任务单的应用,使任务派发从“口口相传”迈向“数字指令”,实现“数据找人”的精准协同;智慧安防系统通过智能巡检与主动预警,大幅提升安全隐患主动发现率;物联网技术为关键设备构建“数字孪生”,实现全生命周期管理;能耗管理系统则依托智慧能源平台,将环保转化为可持续的竞争力。

“我们正从传统建筑的建造时代,走向空间的智能化时代。”华为园区军团CEO何霁对《证券日报》记者表示,华为正通过建筑鸿蒙、园区AI、绿色低碳三大引擎,为千行百业的空间注入持续进化的生命力。

魏明乾进一步阐释了这场转型的战略意义:“首都国际会展中心作为北京市规模最大、功能最完善、技术最先进的会展综合体,以华为数字平台为支撑,建设了面向未来的全数字化展馆,实现了全联接、全融合、全感知的AI+会展。”他认为,多方联合将推动场馆从单一的物理空间提供者,转向融合科技、数据与生态的智慧化产业服务平台。

夯实技术底座强化生态协同

智慧场馆的建设并非一蹴而就。据了解,首都国际会展中心自规划之初便确立了高远的格局,对场馆保障、运营管理、服务体验与数据运营提出了体系化、前瞻性的要求。会展中心实现了超100类终端的高效互联与数据贯通,部署了超3000台AP(无线网络接入点),实现广覆盖、高可靠、大带宽的网络联接,为上层智慧应用提供了稳定可靠的数据通路。基于云边协同的园区数字平台集成了30余个业务子系统,已经深度融合人员、车辆、环境、设施等多维数据超11亿条,并通过智慧化应用实现高效管理。

这一战略转型的实现,离不开坚实的技术底座与开放的生态协同。华为智慧园区首席专家陈飞称,以F5G-A万兆全光网络构筑“信息高速公路”,以鸿蒙和AI大数据平台打造“场馆大脑”,华为与产业链企业联合研发与部署,实现了展馆保障、运营、服务、体验的全方位数字化。

在生态构建方面,北明软件有限公司智慧园区事业部副总经理钱师亚说:“我们与华为共同打造的‘场馆大脑’,关键在于平台化与开放性。未来它可以根据需求不断叠加新的智慧应用,避免重复建设和数据孤岛。”这种开放架构确保了智慧场馆的可持续进化能力。

首都国际会展中心的智慧化转型,为行业提供了一条清晰、可复制的实践路径。“这不是一次简单的技术应用,而是会展产业在数字经济时代寻找新增长曲线的必然选择。”中国会展经济研究会分析人士认为。

目前,全球会展业呈现出数字化和绿色化发展趋势。业内数据显示,2025年,中国展会行业总产值预计达1.5万亿元,其中科技类展会年复合增长率12.5%,AI智能匹配、VR虚拟展馆等技术渗透率达35%。

在技术底座与生态协同的加持下,新型智慧会展中心通过系统的激活带动作用,正在促进会展、科技、旅游等产业融合,持续推动国内智慧场馆创新发展。未来,随着数字技术的不断融合与创新应用,智慧场馆将不断突破传统界限,进一步激活城市数字经济新动能。

告别旧模式 房地产行业正向新而行迎稳健未来

本报记者 陈 澜

2025年,房地产行业迎来一系列新变化。从房企债务风险集中化解到保交房攻坚克难,再到城市更新提速,房地产行业正告别高杠杆、高周转的旧模式,向新而行。

这一年,行业风险化解成效显著。21家出险房企化债1.2万亿元,行业资产负债表得到实质性修复,叠加融资端政策持续发力,企业融资环境逐步常态化;“白名单”项目贷款7万亿元落地,保交房取得重要进展,一批历史遗留的交付难题得到解决,购房者信心回升;城市更新成为发展新引擎,在专项债、房票安置及多元化金融工具的协同加持下,城中村改造、存量资产盘活等项目密集开工推进,为行业注入新动能。

上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示,这一年,房地产行业已在重重挑战中构筑“止跌回稳”的坚实基础。随着城市更新不断扩围,行业有望迈向更稳健的未来。

化债1.2万亿元

2025年,困扰房地产行业发展的债务风险得到有效缓解。房企债务重组从“以展期换时间”逐步转向“以削债换新生”,风险出清节奏明显加快。

中指研究院最新数据显示,累计已有21家出险房企债务重组、重整获批及完成,化债总规模约1.2万亿元,大幅减轻了行业公开偿债压力。

12月23日,融创中国控股有限公司(以下简称“融创中国”)公告披露,境外债务重组计划正式生效,约96亿美元的现有债务将获全面解除及免除。12月4日,碧桂园控股有限公司(以下简称“碧桂园”)规模约

177亿美元的境外债务重组方案获香港特区高等法院正式批准。

“越来越多的房企完成债务重组,标志着房地产行业资产负债表得到修复。”中指研究院企业研究总监刘向水对《证券日报》记者表示,多数企业境外债重组削减幅度超过50%,部分甚至达到70%,削减债务规模将明显改善企业资产负债表,为长期恢复经营创造有利条件。

债务重组带来的积极影响不仅缓解单一企业的负债压力,更有望逐步改善整个行业的融资环境和信用体系。中指研究院数据显示,2025年11月份,房地产行业债券融资总额为620.4亿元,同比增长28.5%;2025年前11个月,房地产企业债券融资总额为5502.8亿元,同比增长10.5%,同比增幅相比前10个月进一步扩大。

与此同时,部分头部房企境外发债逐步破冰。11月13日,华润置地有限公司在我国香港地区发行43亿元人民币及3亿美元的双币种绿色债券,这是年内第三家发行境外债的上市房企。

完成这场万亿元级化债后,房企踏入转型发展新阶段,一些出险房企重点发展代建、物业、资产管理等轻资产业务,企业得以低成本恢复“造血”能力。还有头部房企在传统住宅开发之外,开始探索商业运营、医疗康养、产业园区等其他房地产领域的运营与服务类业务,寻找企业营收和利润增长的第二曲线。

例如,头部企业代建规模持续扩大。克而瑞调研数据显示,2025年前三季度,Top20企业(以代建新增规模排序)新增签约建面为15771万平方米,同比增幅达31%;其中6家企业新增代建规模超1000万平方米。

一些已完成保交房的房企正加快转向盘活存量项目和闲置土地资源,通过盘活存量项目和闲置土地资源,将相关能力及经验迁移至轻资产业务是合适的转型发展路径。”刘水表示。

有成熟的管理流程和标准,将相关能力及经验迁移至轻资产业务是合适的转型发展路径。”刘水表示。

保交房取得重要进展

如果说房企的债务重组是化解行业风险的“上半场”,那么保交房则是稳住市场信心、重建行业信用的关键支点。

2025年,随着“白名单”项目融资支持持续落地,历史遗留的交付问题逐步得到解决,多数房企保交房任务将在今年收官。12月22日至23日举行的全国住房城乡建设工作会议明确,2025年保交房任务全面完成。

住房城乡建设部数据显示,截至今年10月份,全国750多套已售未付的住房实现交付。在此带动下,交付问题对市场情绪的拖累效应明显减弱,购房者信心加速修复。

“公司2023年和2024年已分别完成交付5.41万套和4.18万套,2025年度将全面完成保交房任务。”远洋集团相关负责人向《证券日报》记者表示。在业界看来,远洋集团的保交房工作获得市场认可,各方信心得到重塑。

完成这场万亿元级化债后,房企踏入转型发展新阶段,一些出险房企重点发展代建、物业、资产管理等轻资产业务,企业得以低成本恢复“造血”能力。还有头部房企在传统住宅开发之外,开始探索商业运营、医疗康养、产业园区等其他房地产领域的运营与服务类业务,寻找企业营收和利润增长的第二曲线。

例如,头部企业代建规模持续扩大。克而瑞调研数据显示,2025年前三季度,Top20企业(以代建新增规模排序)新增签约建面为15771万平方米,同比增幅达31%;其中6家企业新增代建规模超1000万平方米。

一些已完成保交房的房企正加快转向盘活存量项目和闲置土地资源,

通过理顺历史债权债务关系,引入增量资金,推动项目重新启动并实现销售转化。以融创中国为例,其模式已在多个核心城市项目中落地。上海外滩一号院、北京财富中心等项目,均通过引入新资金、置换原有高成本负债,实现项目顺利销。

更重要的是,保交房进一步推动行业运行机制加快重塑。在商品房销售方面,各地有序推进现房销售。此次全国住房城乡建设工作会议明确,加快构建房地产发展新模式,有序搭建基础性制度,在房地产开发上,做实房地产开发项目公司制。在商品房销售上,推进现房销售制,实现“所见即所得”,从根本上防范交付风险。继续实行预售的,规范预售资金监管,切实维护购房人合法权益。

城市更新提速

在化解风险的同时,房地产行业的发展重心也从规模扩张转向存量提质。城市更新在稳投资、扩内需方面的重要性进一步提升。

5月份,中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于持续推进城市更新行动的意见》,明确了实施城市更新行动的总体要求、主要任务、支撑保障和组织实施等内容。在业界看来,这为城市更新工作提供了顶层设计。

为加快推进城市更新,各地陆续出台相关配套政策,例如,不少地区持续完善城市体检评估制度,把城市体检找出的问题转化为城市更新的规划、计划和项目。

资金层面,中指研究院数据显示,2025年前三季度,涉及城中村改造的专项债发行金额达

816亿元,同比增长约1.4倍;同时,涉及城镇老旧小区改造、棚户区改造的专项债发行金额也分别达到632亿元和1302亿元。

对于产业类的城市更新项目,REITs等多元金融工具支持制度持续完善。12月1日,国家发展改革委办公厅印发《基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)项目行业范围清单(2025年版)》,基础设施REITs发行范围已从12大行业扩大到15大行业,城市更新设施、商业办公设施、体育场馆和四星级及以上酒店等被明确纳入其中。

此前在11月19日,全国首单城市更新类REITs——“中信证券-北京亦庄城市更新资产支持专项计划(城市更新)”在上海证券交易所设立,规模达7.53亿元。

与此同时,在实践中,房票安置等模式也与城市更新形成联动,带动城中村改造进一步提速。根据中指研究院监测数据,截至目前,2024年以来超130个地区出台了优化房票安置政策。其中,郑州、厦门等地已开出超过百亿元的房票,不仅带动了城中村改造,还释放出大量优质住宅用地,为“好房子”的落地创造条件。

</div