

(上接1版)1996年,尼克参与中国第一个安祖花生产项目时,发现中国变化已经很快了。但尼克在那个时候并没有感到压力,相反他依靠自己公司的先进培育技术和优良品种,从渐渐富裕起来的中国人手中赚了钱。尼克甚至笑言:安祖公司只要在中国一个国家站住脚,就可以装满钱袋。然而尼克没有想到,在他去世后不到两年,他的安祖公司在中国被迫收缩战场,且几乎全线缴械,因为他们遇到了一个无法与之竞争的强大对手,那个人就是铁顺——天津城郊的一位花农。

今年初,荷兰花卉业的权威杂志《HORTI BIZ》一位记者不远万里来到中国,探访铁顺的花基地,回去后写了一篇评述文章,称“世界花王”的移位是必然的,因为中国的育花技术和育花规模就像崛起的中国经济一样,无人可挡,并称铁顺的“大顺”花卉基地之规模,堪比“上帝的手笔”。

我向铁顺谈及此事,他那张憨厚的脸上顿时泛起灿烂的笑容:“得从我做花梦开始说起。”

铁顺的家在海河边的天津东丽。从小随父母下放来到这片盐碱地后,铁顺的命运便发生了质的改变,他甚至不知道自己人生的去处。1979年,他乘着改革开放的春风考进天津市市政工程技工学校园林班,1981年园林班并入天津市园林学校。在跨进校门前,虽说铁顺喜欢花,但在花卉知识上却是一张白纸。“要学那泰山顶上一青松”的铁顺偏偏学了园林专业。花,从此将他引向另一条人生道路。

“那个时候我们眼里的花卉就是装点一下周围环境的树木而已,其他就啥都不知道了。”铁顺回忆起“与花为伴”的最初往事,憨厚的脸上露出腼腆的笑容。“我作为天津园林界分来的首届毕业生,到了市园林局花卉处。说是花卉处,其实连基本的花卉苗圃都没有,咱天津是北方地区,所谓的花卉也就是几样树木。改革开放后,随着城市和一些单位开始有了美化环境的需要,我们就开始有些事儿干了。那年因为我们单位的一位领导要参加一个文凭考试,让我辅导他数学,于是给了我跟他到南方出差买花卉的机会。就是这次出差,我与花卉结下了终身之缘。”

铁顺的“花缘”从此开始。出差的目的地是福建,园林局所购的花种是铁树。不知什么时候,铁树成了人们心目中的富贵树——铁树开花,象征着非同寻常的大吉大利。“谈好的,一枚直径三分的铁树苗,2块5毛钱。到了提货时间,对方天天请我们吃饭,就是不给看苗,最后才知道他们根本就没有货。逼急了,他们才领我去看货。一看我就惊了,哪是树苗呀,全是参差不齐的野树,大的几米高,小的也有碗口大。卖家对我说:‘你看着办吧,我们就是这些树,都是从山上挖出来的,你要就运走,不要的话你就回天津。如果非要小树苗,那得等我们的苗圃建成后可能就有了。’我一听傻眼了。不过看了这么多大大小小的铁树,眼睛顿时一亮:如果运回去,不就立马发财了嘛!铁树在北方可是稀罕物呵。我这么想,嘴边的话也就吐了出去:‘这些树我都要,你们咋个卖?论吨可以吗?对方一听,喜出望外,连声说可以。最后谈成2500元一吨。我高兴得心都要跳出来啦!因为我知道在咱天津,一棵碗口大的铁树,如果弄好了,能卖几万元哩!”

“我全要!”铁顺第一次出差,就为局里做了这个主。他不傻,为了给单位省点钱,自个儿抡起铁铲,着实苦干三天,将那些铁树根上的泥团团刮了个溜光,然后将对方所有的铁树全部运到火车上,整整装了两车皮。

运到天津。园林局领导一看,眼珠子瞪得比牛眼还大:“铁顺,你疯啦?买这么多‘光杆铁树’干吗?是不是吃了回扣?”

铁顺还是一副憨厚的笑相:“哪儿吃回扣?你们不知道我给局里可是捡了个大便宜呀!2500元一吨,哪儿去买?回头我们转手卖它几棵,就把所有本钱弄回,剩下的全是赚了!至于‘光杆’有啥怕的,我是学园艺的,铁树只要有根就能活。如果你们不信,就把这事儿交我来完成。”铁顺看着铁树,心里好像吃了铁秤砣。

没辙。事到这份儿上,领导们只能顺他而去。

铁顺开始折腾铁树,将园林局的60亩花圃地全部占了。“好嘛,我们的花圃圈成了铁树园!你铁顺真是了不得嘛!”无可奈何的领导见状摇头。

“嘿嘿,过日子再看嘛!”铁顺还是一副憨笑。

一个多月后,铁树的叶子泛青。“真活了呀!铁顺这小子有两下!”

“哎,能不能给我们弄两棵铁树来?价钱你们开!”一时间,许多人纷纷跑到园林局来“走后门”。目的只有一个:买铁树。

“无论如何,你们也得退回一车皮过来!”供货的福建方面这时也跟着铁顺嚷嚷要退货。一打听,原来南方那边的铁树价格暴涨,碗口大的一棵,可以卖到四五万元。

“嘿嘿,抱歉了,我们的树已经全部被人订走了。”铁顺还是一副憨厚的样子回答对方。

铁树还让他为单位看着实实在“致富”了一回。之后,铁顺又为单位做了三年铁树生意。

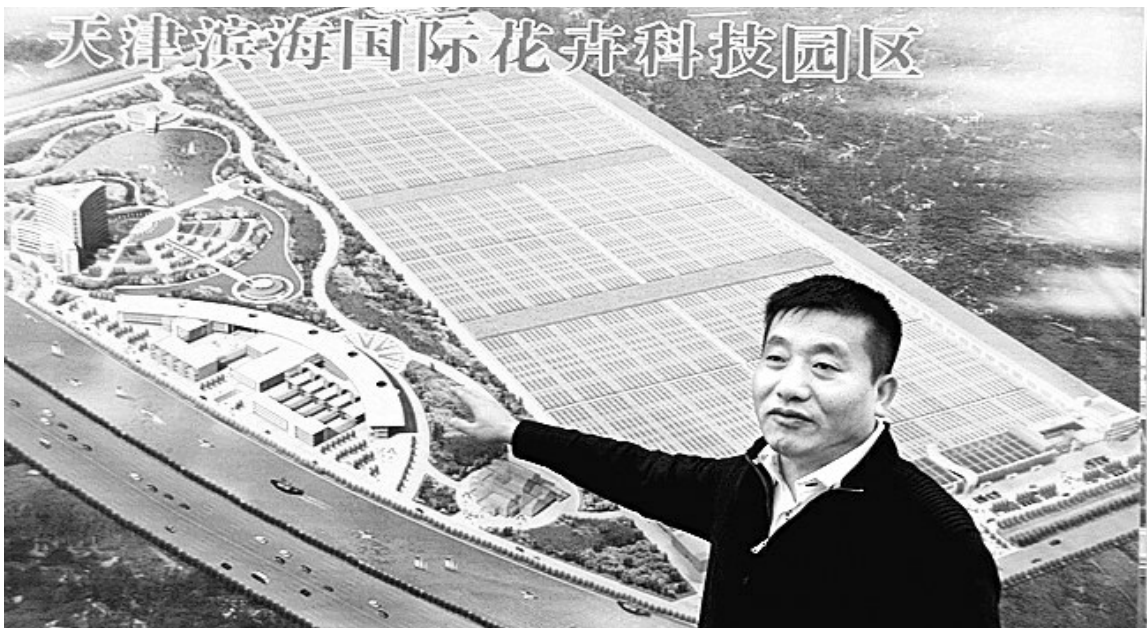
“这第一桶金,没有用上花卉培育方面的实践经验,仅凭自己在学校学到的一点儿知识以及当时的机遇。”铁顺说。

第二回南下是订购米兰花苗。当时广州的米兰苗一株两毛钱,运回天津一转手就能卖5元钱。轻轻松松赚大钱,铁顺的脸上还是憨厚的笑,唯一的变化是当地人问他赚钱窍门时他会用夹着津味的“港话”回答你:小意思啦!

玩花玩出名堂来,铁顺成了园林局的摇钱树。“这小子,看着憨,干事还特活泛!”同事们喜欢他。铁顺的眼儿跟他名字一样,特别实在,但也有让人觉得既然他能为单位轻轻松松赚那么多钱,自个儿还不知发啥财了!

心如明镜的铁顺受不了这种猜疑,一赌气,离开了园林局,调到了离家很近的一家制药厂当绿化员。熟人熟路,那几年铁顺把心思全花在厂子的环境绿化上。为了给厂子省钱又装裱得美丽,铁顺没少往广西、福建等南边跑,回来又已开辟地方搞种植培育树花卉。几年下来,制药厂变成花园工厂,市里参观的人络绎不绝。但传出来的话也不少:“绿化绿化,花上点钱谁不会搞?”

# “花王”杨铁顺的故事



## 天津滨海

潮汐式灌溉是灌溉液经出水口流进(灌溉)、落施肥系统、灌溉系潮汐式灌溉具工厂化和智能化的新技术,是保证农



铁顺听后还是憨厚地一笑:既然我的使命已经完成,那就走吧。

这回他再没有把心思放在调动工作上,而是干脆来了个“自我下岗”——回家种花。

赚满10万元就洗手歇着——这是铁顺当初给自己定下的“人生目标”。那时上班一个月才50来元工资,一年一分不花6000来元,干十年6000来元,活一百年也就6万来元,所以我给自己定了回家种花赚10万元的奋斗目标。当时就这么想的。”铁顺回忆起当年事,依然一脸憨笑。

家里人得知此事后,惊愕之间怨他犯了“花痴”。

## 走出体制,铁顺感觉到了一番清新的空气,同时又深感巨大压力。他看中了一片废弃的垃圾场,并在那里浇灌着自己的汗水和泪水……几年之后,这里成了津门第一大鲜花世界,每天看花和买花的人络绎不绝,车行如潮

花是奇妙之物,妙不可言。

一位西方哲人曾说:花的力量有时候可以抵御一个强大的巨人,甚至一支战无不胜的军队。

拿破仑是位伟大的军事家,他的铁蹄几乎横扫整个欧洲,但他曾经在很长时间里征服不了布料商人之女德赛黛,后来用一枝玫瑰赢得了这位马赛姑娘的芳心。

俄罗斯伟大诗人普希金是一位毕生追求真理和自由的斗士,同时他又是一位友谊与爱情的歌手。外貌并不英俊的普希金的本事就是把他所爱慕的对象描绘成世间最美之花。

一个真正爱花的人,他所具有的力量远远超过花神。铁顺“自我下岗”后,就成了这样一个人。

养花就得有地,铁顺就来了!于是他把自己仅有的6000元钱换成一辆摩托车,开始寻找他的花场——“就这儿了!”在市郊张贵庄路旁,铁顺见电瓷厂后墙边的一片荒废的垃圾场,两眼顿时发亮。

“你能把这垃圾山整治成花园,我们保证不收你一分钱,说不准以后还奖励你呢!”

“一言为定!”

垃圾山的“地主”乐开了怀。铁顺还是憨厚地笑,他笑:这垃圾山一平整,能出二三十亩地,而垃圾本身就是养花的有机肥,此处作花地,一举多得,前景无限好!

铁顺憨厚却不傻。回到家,他毫不犹豫地卖掉了那辆摩托车,又从亲友那里借得6000元,将承包费一交,便卷起行李,搬到垃圾场,开始了他的创业之路。

郊外北风吹啸,垃圾山灰尘飞扬,铁顺第一次感受到了什么叫“超级苍蝇”,什么叫“臭气熏天”。要命的是夏天,那垃圾场简直无人敢靠近,不说臭气,单是苍蝇臭虫就足以让所有人者退避三舍。“当时我在垃圾山搭了一间草棚,白天干活必须穿皮靴雨衣,头戴帽子遮纱才行。晚上睡觉前先得用‘敌敌畏’把棚子内喷上三遍,再花上个把小时用手电将蚊帐内的蚊子驱赶走,这时你才有可能躺下。但等你躺下后,靠近蚊帐边的胳膊和身子就会突发麻胀痛,一看,那尖嘴蚊子密密麻麻地叮在你的肉上,怎么甩也甩不掉……一会儿工夫,胳膊和身子就肿得像树皮!那蚊虫又多又大,我无法形容。”

“你傻吗?”第一个十天回家后,妻子看到被虫子咬成紫茄子似的丈夫,心疼地痛哭了一场。

铁顺一边抚摸着妻子的秀发,一边还是憨厚地笑着说:“没事,习惯了就好。”就是在这无法想象的恶劣环境下,他靠一锹一箕和一身身汗水,把垃圾地平整成一块块可以养花的苗圃地。这其中,还有搭桥、铺路、填坑的重体力活儿,铁顺硬是一个人全给撑了过来。

春节喜庆,花开富贵。铁顺想着往年津门各家客户买花送花装点室内外的节日景象,便赶着时儿,东凑西借了几千块钱,从浙江宁波进了一千株杜鹃,准备在春节时大卖一场。十月运回花苗,北方天气已见凉意,铁顺便搭了一片塑料简易暖棚,将苗放入,以为可以静候发财。哪知南方的杜鹃在北方水土不服,加之塑料棚温度时热时冷,春节未到,花儿已经盛开。“瞧这花多艳,便宜,买一送一。”花儿开得意,铁顺卖花更急——但那些真要买的人告诉他:再等上个把月,节日里我许买一盆。铁顺一听,憨厚的脸立即耷拉下来。一个月后,当人们真要花时,他铁顺的杜鹃早已花败叶落……

血本无归。有人嘲讽他在北方养花种花,等于做虚无缥缈的花梦。

“但我总结教训后得出结论:地域不是关键,根本的是要选好花期和改进养育设备。”铁顺从失败中找出原因,那张憨厚的脸上多了一份刚毅。第二年,他依旧看好杜鹃,并且着手改进暖棚设备,结果临近春节,一千株杜鹃,争芳斗艳,卖了个精光!

“10万元就这么轻松赚了回来!”铁顺不曾想自己的“人生目标”竟如此快地实现了。

心花怒放。铁顺的脸上恢复了憨厚的笑容。这回他认真地重新定下新的人生目标:终身与花为伍,让一生的事业像花一样绚丽光彩。

这一年春节刚过,铁顺购了一辆双排座货车两用车,正月初六就从天津出发,一路南下,到山东、江苏、浙江、福建等地,向那里的花农学习经营花苗、花圃的经验,并将何处有好花的信息一一记在小本上。此程让铁顺不仅大开眼界,且更加迷恋上了花卉。

“3·12”是各地的植树节,天津也不例外。铁顺看准时机,牛拉车运,接连进货。这一年津门植树节轰轰烈烈,铁顺源源不断供应的树苗让津门大地的植树节搞得热火朝天。紧接着,铁顺又听说市里为了美化城市,要在五里里搞“月季花节”,于是他马不停蹄,提前进苗、备足货源,又精心育养……正当市里的“月季花节”如火如荼地开展却又找不到月季花时,铁顺说:“我这儿有,你们要多少我有多少!”于是乎,他的苗圃前水马龙,人流如潮。

“花王铁顺”的名儿就此在津门传开。那张憨厚的脸上泛出了涂金的光。

花卉王国安祖,我古老中国乃花卉之乡,当仁不让,我们也应该有响当当的花卉企业名字。起什么名呢?就叫“大顺”吧!铁顺解释:大,就是越做越大;顺,一个中国平民百姓的梦想,顺顺当当。

其实“大顺”还是铁顺的乳名。当铁顺举起“大顺”的旗帜驰骋花卉业后,它又成了中国花卉人向世界花卉业进军的一片绚丽多彩的东方梦想。

铁顺扛着“大顺”的旗帜,依旧一脸憨厚。这是1999年春天的事。往日的垃圾山已经变成了京津闻名的花卉基地,那儿再也闻不到一缕臭气,一年四季鲜花飘香;那儿再也没有了蚊蝇飞舞,只有蜜蜂蝴蝶往来穿梭。此时的铁顺,大有“凭君莫厌临风看,占断春光在此花”之势,在全国花卉业独占鳌头。尤其是几年之后,他在杭州举办的全国花卉产品交易会上推出的“宝莲灯”花卉,以其观感、色泽、花期、品种等多样指标一举夺得“花冠”而名扬九州,并且打破了中国不能培育名贵花卉和北方地区不宜栽植宜居名花的禁区,让爱花养花的国人好不畅快吐气!

2004年,铁顺第一次以中国花卉界人士的身份应邀到荷兰参加国际花卉销售展。“我是一个农民,没有想到:当主办者将‘中国大顺’的胸牌给我别上后,现场的许多人竟然将我团团围住,后来才知道原来我们的‘大顺’已经在国外有了知名度——我们已经是我们,我印象最深的,是国际花卉业的先进水平远比我们想象得要高,其次是他们的商业信息快捷发达,而我们与之差距最大的还是在种植、档次和对花的理解上……”铁顺那张憨厚的脸上第一次凝重起来。

为什么?怎么办?难道我们中国人就只会帮外人卖花?难道我们就会观花而不知花情花意花思?花真有权,真有语言?

从花卉王国回来的很长时间内,铁顺的嘴里总在喃喃地念叨:不信我中国人就比别人差!

## 铁顺的憨厚笑容后面憋着一股劲:得从“世界花王”手中把中国市场夺回来!成功之后,他又做着另一个梦:让全国百姓家都能养上几盆美丽的鲜花,而且应该是他“大顺”产的又便宜、又好看、存活时间又长的花卉。现在,铁顺又在做着更大的一个梦:要让全世界的人都来买咱中国人培育的好花、名花

朋友们戏言铁顺,说他当了“中国花卉界”“老大”后,总爱嘴里喃喃地说着别人听不懂的“花语”。铁顺笑道:我就是在说花语。

世上真有花语?花语为何物?有人说这是个外来词,然而在号称“诗国”的中国,几千年前就已经有了琳琅满目、美不胜收的趣味花卉的精美诗作,如“夺朱非正色,异种也称王”“除却肠干泪未干,别无春恨诉东风”等名篇佳句。

花语其实是人们用花表达人的语言,表达人的情感与愿望。在一定历史条件下所形成的约

定,为一定范围内的人群所公认的信息交流形式。有道是:花语虽无声,无声胜有声。

以养花、卖花为生的铁顺一直在想一件事:具有古老养花传统的祖国,在富裕了的今天,却没有自己培育和种植名贵花卉的技术和能力,还要千里迢迢、付出昂贵的代价从欧洲等地引进名贵花卉。他尤其听不得有人说中国的土壤尤其是像他家乡的北方土壤不能种植名贵花卉之说。

考察荷兰之后,铁顺明白了许多事。

“花卉王国”荷兰,恰恰就是利用了不适于耕种的土地来发展花卉产业的。该国现有1.1亿平方米温室种植鲜花,并把它运输到了世界各地,占国际花卉市场40%~50%。郁金香是荷兰国花,可据考证,此花最早是在我国的西藏发现,2000多年前才传到中亚和西亚一带,到16世纪时荷兰航海家才将其带回自己的国家。荷兰人酷爱这“美丽的头巾”,家家栽种,代代相传,郁金香就像一个上帝赐给人间绝色美貌的神秘女子。400多年来,无数追求者前赴后继地沉醉于她的诱惑之中。它又象征着勇敢神秘洒脱,代表着爱情幻想浪漫。荷兰人对郁金香不仅看做是美艳与梦想,更将它作为一个极具魔力的金矿挖掘,并实现了点花成金的国际效应。全国大约有600多个花卉出口商,把70亿个鲜花球茎运往世界120个国家。80%的欧洲人见到“球茎花卉”的字样就会首先想到郁金香,其次才是水仙、剑兰、百合与番红花。世界上有8100多种郁金香,“国王之血”“黑寡妇”等被花迷们视为稀世珍宝。荷兰人变法子推出新品种,通常为观赏用12年~15年才能培育出一个新品种,荷兰人则能几年时间内就培育出来。荷兰靠拍卖制度来进行花卉贸易,阿什米尔拍卖行是世界最大的花卉拍卖行,全世界80%的花卉产品的拍卖在此举行,这里拍卖花卉的商业大楼也是全世界最大的建筑物之一,占地100万平方米。每天从这里拍卖2000万朵鲜花和200万株盆栽植物。梵高曾写信给弟弟说:“离开荷兰以前,我一直不懂得世界上有样东西叫太阳。”

铁顺告诉我,他与花人一样,在原始状态下的花,风吹雨打,生死由天,而进入文明与现代化条件下的花卉,它的生长与开花也需要科学的“生活”规律,尤其是那些日后走进千家万户、装缀人们幸福和美好生活的观赏性花卉,更需要百万级的精心培育与科学成分的灌输。“大顺”全自动智能温室吸收和引进了世界最先进的设备和技术,“其中我们自行完成的创新专利就达230多项。”铁顺介绍说,仅地下潮汐式灌溉一项,他同国内科研专业部门合作,共同开发的管通装置和控制技术就有20多个专利。

那天他引我进入地下管道层参观,让我看到了仿佛如同千台巨型计算机组合在一起的那般错综密布、交叉重叠的线路王国……“全是你们自己干的?”我不由惊叹地问。

“全是。”铁顺肯定地回答,这第一期工程建设安装完毕,第二期工程实施时,包括自动化控制设备在内的所有技术我们全部可以自己实现国产化。“能省下三分之一的投资。”他又憨厚地笑了。

“我们的优势还在于利用了本地的地热资源。”大顺”花卉基地的温室水源有六口深井,其水取自1800多米深的丰富地热水。由于实现了对水温的自动控制和循环利用,我们每平方米的花卉养殖成本就比国外发达国家的成本降低了至少百分之三十,加之地面上的所有操作全部实现了智能化,这就使得我们在价格上有了足够的竞争力。另外,我们目前的花种与培养数量上也具有绝对优势,所以国际花卉的定价权其实已经掌握在我们中国人手上。”铁顺骄傲地说。

在这几年前还是不可想象的,事在却在被一位中国农民办到了。难怪,近年来一直垄断国际花卉市场的安祖公司节节退出中国和东南亚市场。

现在铁顺的“大顺”花卉基地已经改名为“天津滨海国际花卉科技园区”,规划建设占地3400亩,并被列入天津市政府督办的区县重点项目。该园区以高科技为支撑,计划在五年内建成。它将凸显人与自然的高度和谐统一,打造成“中国第一、世界一流”的高档花卉产业集群基地和交易中心,重点打造高档花卉生产、技术推广、生态休闲三大产业体系。届时,预计可实现年产中国驰名花卉品牌——“大顺”花卉种苗3900万株、高档盆花2400万株、草花3000万株。年创利税15亿元以上。这些数字能说明什么?铁顺说:“能让全中国每个家庭平均有一盆名贵而低价的中国花观赏。再有三至五个“克隆”基地的诞生,我们就可以让世界五大洲一半以上的养花者分享到中国花的芬芳与美丽了!”

铁顺又有心语:人家安祖公司一个5万平方米的温室,只用7个人,而且连老板在内,而我8万平方米的温室,150个工人竟然忙得不可开交。人家几乎不费力气,花种的成活率可达百分之百,而我们山区心沥血、全力以赴才求个70%的种苗成活率!

差距何在?自然有设备和技术上的问题,更有养花人对花的理解和付出的心血程度上的差异。

自然界的花卉千种万类,然而花性却是平等的,无论它身处熙熙攘攘的街市,还是在人迹罕至的深山;无论面对的是富贵贫贱,还是胖瘦丑,它总是真诚地奉献上自己全部的美丽。君不见,白玉堂上的牡丹,与朱雀桥边的野花,绽放得同样的舒展与芳香。君不见,不管是官廷华灯下排列怒放的丹尼斯,还是雪花飘舞下情人手中的郁金香,它们同样尽情绽放,优雅和无私,就是花的品质。难道种花人不需要这种品质吗?

花,有追求个性的生命,无论山有多高、海有多深、路有多长,只要它生长在那里,它都会在阳光雨露下实现自己的生命目标——绽放一次灿烂和光艳。铁树千年开花,与牡丹年年争艳,没有本质上的区别,但它们都在为实现自己的生命价值而不懈拼搏。它们尤其听不得有人说中国的土壤尤其是像他家乡的北方土壤不能种植名贵花卉之说。这是它们同样的生命追求:光艳一次自己,装缀整个自然界。

铁顺从花的生命中寻求到了自己的生命价值:了国家的荣誉,为了千家万户的幸福和美,他需要像花一样茁壮和绽放,赶超世界花卉最高水平。

2009年底,位于天津滨海新区的一座投资13亿余元的世界最大的单体全自动智能温室拔地而起,它像一艘银光闪闪的玻璃航母,南北长600米、东西宽500米,高6米,总面积达30万平方米。这是铁顺在当地政府支持下,独立投资的“大顺”花卉新基地第一期工程。仅此,其面积和设施为荷兰安祖公司温室的两倍之巨,为世界之首。

更令人不可思议的是,当你走进这座超大型“中国花卉航母”内部时,竟然看不到几个技术人员在工作,数十种竞相争艳的名贵花卉,按不同的生长期被排列在一块块方格区室,它们的上方是随白昼黑夜和季节与不同气候变化而设置的全自动开遮“天幕”,那“天幕”或可成“黑夜”,或可成“白昼”,或可成多云天景,或可成细雨春色,只需自动调控室的值班姑娘轻触按钮。神奇的,是浇灌花卉时的水流无须经过复杂难看的管道,而全在暗藏于地面的空隙与密闭的机关内。灌溉是潮汐式的,照样是控制室的电钮一按,花盆底下的水流如潮汐一样,或泛起,或退干,需要多少时间就是多少时间。施肥与加料则都在涨起落落的灌水时全部完成,所有指数与指标同样在技术人员测定之后的总控室掌握着。庞大的温室里,每一株花卉、每一块花圃的生长情况和虫害程度皆在计算机快速的统计中获得精确的数字和分析的结论。趣味无穷的是,温室里不时能听到那些熟悉的中外名曲。总控室的姑娘小伙子告诉我,花儿是有灵性的生命,它们也有听力,而且播放什么样的音乐会就对它们的生长产生什么样的影响。怒放期,激越的乐曲适合它们;发育催春期,最好给它们听些悠扬的乐曲……哈,真是奇妙有味!

在如此美妙的环境里,如果你忘了识赏一下眼前的这些名贵而多彩的鲜花则是更大的遗憾:看,这里有我们熟悉的米兰花、郁金香、比利时杜鹃,更有独领风骚的欧洲名花竹芋、凤梨、红掌,还有铁顺亲自培育的“宝莲灯”、黄火鸟、平头紫、萨林娜斯……可谓美不胜收,舒心释怀!

铁顺告诉我,他与花人一样,在原始状态下的花,风吹雨打,生死由天,而进入文明与现代化条件下的花卉,它的生长与开花也需要科学的“生活”规律,尤其是那些日后走进千家万户、装缀人们幸福和美好生活的观赏性花卉,更需要百万级的精心培育与科学成分的灌输。“大顺”全自动智能温室吸收和引进了世界最先进的设备和技术,“其中我们自行完成的创新专利就达230多项。”铁顺介绍说,仅地下潮汐式灌溉一项,他同国内科研专业部门合作,共同开发的管通装置和控制技术就有20多个专利。

那天他引我进入地下管道层参观,让我看到了仿佛如同千台巨型计算机组合在一起的那般错综密布、交叉重叠的线路王国……“全是你们自己干的?”我不由惊叹地问。

“全是。”铁顺肯定地回答,这第一期工程建设安装完毕,第二期工程实施时,包括自动化控制设备在内的所有技术我们全部可以自己实现国产化。“能省下三分之一的投资。”他又憨厚地笑了。

“我们的优势还在于利用了本地的地热资源。”大顺”花卉基地的温室水源有六口深井,其水取自1800多米深的丰富地热水。由于实现了对水温的自动控制和循环利用,我们每平方米的花卉养殖成本就比国外发达国家的成本降低了至少百分之三十,加之地面上的所有操作全部实现了智能化,这就使得我们在价格上有了足够的竞争力。另外,我们目前的花种与培养数量上也具有绝对优势,所以国际花卉的定价权其实已经掌握在我们中国人手上。”铁顺骄傲地说。

在这几年前还是不可想象的,事在却在被一位中国农民办到了。难怪,近年来一直垄断国际花卉市场的安祖公司节节退出中国和东南亚市场。

现在铁顺的“大顺”花卉基地已经改名为“天津滨海国际花卉科技园区”,规划建设占地3400亩,并被列入天津市政府督办的区县重点项目。该园区以高科技为支撑,计划在五年内建成。它将凸显人与自然的高度和谐统一,打造成“中国第一、世界一流”的高档花卉产业集群基地和交易中心,重点打造高档花卉生产、技术推广、生态休闲三大产业体系。届时,预计可实现年产中国驰名花卉品牌——“大顺”花卉种苗3900万株、高档盆花2400万株、草花3000万株。年创利税15亿元以上。这些数字能说明什么?铁顺说:“能让全中国每个家庭平均有一盆名贵而低价的中国花观赏。再有三至五个“克隆”基地的诞生,我们就可以让世界五大洲一半以上的养花者分享到中国花的芬芳与美丽了!”

铁顺又有心语:人家安祖公司一个5万平方米的温室,只用7个人,而且连老板在内,而我8万平方米的温室,150个工人竟然忙得不可开交。人家几乎不费力气,花种的成活率可达百分之百,而我们山区心沥血、全力以赴才求个70%的种苗成活率!

差距何在?自然有设备和技术上的问题,更有养花人对花的理解和付出的心血程度上的差异。