

千里情缘“一花”牵

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

菏泽是“中国牡丹之都”,广州是“四季花城”,两地虽然相隔1500余公里,但文化相通、人缘相亲、情谊相融,一朵花将两地紧紧地联系在一起。目前,在广州年宵花市场上,约90%的催花牡丹来自菏泽。

几百年来,1500余公里的“下广”催花之路,成了菏泽与广州经济、文化交流的桥梁和纽带。一盆盆催花牡丹,满足了广州人民爱花赏花的审美需求,也成就了菏泽人民“下广”淘金的光荣与梦想。



菏泽牡丹催花大棚里牡丹含苞待放

广州九成催花牡丹来自菏泽

“肉芙蓉、鲁荷红、富贵满堂等都是广州年宵花市场上比较受欢迎的牡丹品种。我们销售的迎春牡丹株龄大多3年以上,一般不少于10个花蕾。”1月28日,在广州创业的菏泽人徐修法说。

徐修法在广州从事牡丹销售、种植技术推广等相关花卉苗木产业20余年,创办了广州德鑫农业发展公司。他表示,目前广州春节花卉市场上,90%的牡丹来自菏泽。

“广州是花城,经济发达,市民喜爱牡丹花,我希望能南粤大地将来自家乡的牡丹宣传好。”当日,“好客山东 好品山东”牡丹主

题推介会在广州举行,徐修法在接受采访时说。

菏泽种植牡丹历史悠久,是“中国牡丹之都”,自古享有“曹州牡丹甲天下”的美誉。广州素有“花城”美誉,是我国花卉主产区。两城虽相隔千里,但文化相通,人缘相亲、情谊相融。“牡丹之都”牵手“四季花城”,菏泽多年来有“下广”培育催花牡丹的传统,每年数以万计的菏泽牡丹在广州获得“第二青春”。

“我们的催花牡丹自1月15日前后开始销售,目前已经销售一半了。”1月30日上午,正在广州市荔湾区芳村花博园从事催花牡丹生产、销售的

牡丹区牡丹办事处花农毛义章,在接受牡丹晚报全媒体记者电话采访时说,“老伴在花市上销售,我在种植基地侍弄催花牡丹。”

65岁的毛义章具有二三十年的“下广”催花经验,今年培育了1000余盆催花牡丹。“目前,菏泽在芳村进行牡丹催花的有几十家,也有河南洛阳的几家。”毛义章介绍,广州花市的催花牡丹一般不少于10个花蕾,否则就难以卖上价。

一花传情。据了解,今年春节期间,大约有15万盆菏泽催花牡丹亮相广州年宵花市场,为广大广州市民送去暖暖的新春祝福。

那时出现在广州的牡丹应为催花牡丹,在当时的中国,唯有菏泽花农到广州催花,因此1656年荷兰东印度公司贸易代表看到的牡丹,应该为菏泽催花牡丹。1786年在广州收集的牡丹,也应该为菏泽催花牡丹。1789年,欧洲大陆开出的第一批牡丹花,正是经广州引种的菏泽牡丹。

菏泽老一辈牡丹从业者赵守文于1915年前后所著的《菏泽牡丹史》(手抄本)中记载:“菏泽花农春节催花,京津、苏杭、福广皆有人去。”

中国,亲眼看到了牡丹,回国后有人对此做了报道。这是有关西方人看到牡丹的最早记载。

又过了一个多世纪,大约在1786年,英国邱园主人约瑟夫·班克斯读了这篇文章,并看了许多中国画,对牡丹产生了兴趣。他让东印度公司的外科医师亚历山大·杜肯在广州为他收集牡丹,随后将牡丹送到邱园。1789年,这些牡丹中有一株开出了高度重瓣的红色花,这便是最早引种到欧洲的中国牡丹。

“下广”历史上溯至清朝

菏泽牡丹“下广”催花源于何时、何人、何地,现已不可考。不过,据现有史料和当地花农世代相传的说法,菏泽牡丹催花历史可以上溯至清朝甚至以前。

随着大航海时代的兴起,中国的纺织品和瓷器传入欧洲。牡丹作为纺织品、刺绣和瓷器图案的重要内容,当时便引起了欧洲人的注意。不过,他们认为与龙、凤等形象一样,牡丹也是中华民族的图腾和文化符号,并不真实存在。

直到1656年,荷兰东印度公司的贸易代表来到



“好客山东 好品山东”牡丹专题推介会



广州待售的菏泽催花牡丹

菏泽牡丹“下广”路线

正如丝绸之路有“陆上丝绸之路”和“海上丝绸之路”之说一样,菏泽牡丹的“下广”路线也有“陆路”和“海路”之说。

据老花农赵守先回忆,那时候“下广”没有汽车、火车,交通不便。广大花农都是用轱辘车子(木制独轮车)将用于催花的牡丹推到济南的泺口码头,然后装上黄河里运送货物的“平头摆”木帆船,顺流而下到达天津港。从那儿再换上海船,沿海岸线到达珠江入海口,再沿珠江逆流而上到达广州。

赵守先的说法在逻辑上没有问题,但“海路”之说给我们留下了一个思考题,那就是谁先想到去3000里外的广州催花?为什么去广州催花而不是到其他南方沿海城市?谁又是第一个或第一批“吃螃蟹”的人?

采访中,改革开放后第一批“下广”催花的菏泽牡丹专家赵孝庆给出了自己的答案。据其介绍,在清朝以前,菏泽花农种植牡丹的主要收入来源于销售牡丹苗。每年秋季,牡丹长成,花农除了在本埠及周边销售外,在利润的驱使下,还会想方设法开拓市场。于是,一些富有创新精神的花农便将牡丹打包,然后装上

轱辘车子,一路向南销售。“为了保证成活率,那时候销售的牡丹一般带着土球。一般情况下,每辆轱辘车子装两三包牡丹,每包装60棵。”赵孝庆回忆。这批花农从菏泽出发,一路向南,经河南、湖北、湖南直到广东。“武汉作为九省通衢之地,是一个重要节点,花农要在这里销售掉一部分牡丹,其余的装车前往长沙。就这样一路向南,边走边卖,越卖越少、越卖越轻、越卖越贵。”赵孝庆说,“自长沙至广州,天气越来越暖和,带土球的牡丹开始发芽、开花,当地人买了以后栽种到自己地里,慢慢观赏。菏泽的花农总结经验,发现菏泽的牡丹冬季可以在广州等地自然开花,于是开始了‘下广’之旅。”广州人爱花赏花,也为菏泽牡丹“下广”提供了市场条件。

据赵孝庆介绍,其讲述的陆路“下广”之说,并不是“脑洞大开”凭空想象的,这在《番禺志》里有记载。在当地的史书记载中,广州人将菏泽花农称为“牡丹商”。双方相互了解熟悉后,菏泽花农开始与当地人合作培育、销售催花牡丹。菏泽人出技术,广州人出场地、找销售渠道,这种合作模式一直持续到现在。