

“匠心”催花，数代传承育“真经”

□牡丹晚报全媒体记者 姜培军

一枝催花牡丹，在冰雪中绽放，给数九寒冬带来融融春光，哪一朵花的背后没激荡人心的传奇！

色夺人间艳，香从天上来。在牡丹反季节催花史上，无论是南方室外催花还是北方温室催花，菏泽始终占据领导者地位。看似寻常最奇崛，成如容易却艰辛。菏泽牡丹催花走过了一条异常漫长艰辛的探索之路，也留下了很多令人难忘的故事。

1 驢车子闯出催花路

“我们计划于月底前后

陆续下广，我今年的催花地点在广东省佛山市顺德区，数量在1000盆左右。”11月21日，牡丹区牡丹办事处花农赵弟栋告诉记者，“今年下广催花的牡丹，主要为大胡红、卷叶红、乌龙捧盛等花大色艳、比较喜庆的品种。”

目前已到农历十月下旬，菏泽广大花农正在为“下广”做着最后的准备工作。赵弟栋告诉记者，今年“下广”催花的花农不再集中装车、一同出发，而是通过物流或拼车的方式灵活启运。“这样更灵活方便，节省人力物力。”赵弟栋说。61岁的李洪曾有30多年的下广催花经验，他今年选择拼车的方式“下广”催花。

菏泽牡丹“下广”催花具体源于何时、何人，现已不可考。不过，据现有史料和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。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。”

据老花农赵守先回忆，那时候“下广”没有汽车、火车，交通不便。广大花农都是用驴车子(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。

这种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？

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，花农除了在本地及周边销售外，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，然后装上驴车子，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，每辆驴车子装两三包牡丹，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。在当地的历史记载中，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，这种合作模式一直延续到现在。



菏泽牡丹进入催花季。

2 “弄拙成功”的催花经验

了解牡丹催花情况的人都知道，目前在牡丹装盆进棚之前，首先要进入冷库存放。催花牡丹入棚前，为什么要先“冻”几天？“反季节催花技术就是通过一系列科技手段，打破牡丹的正常休眠状态，使它在春季以外的季节开放。”菏泽牡丹商会会长吴勇华说。打破牡丹的休眠状态，一般通过两种方式，其一是通过晾根脱水，其二是通过低温冷藏。

说起通过晾晒脱水来打

破牡丹的正常休眠状态，还有一个有趣的小故事。老一代花农赵经刚回忆，菏泽花农开始“下广”催花的时候，出于防止牡丹脱水的考虑，通常在其根部带着小土球。有一年，他运送牡丹到广州催花，因为包装不完善，打开一看不少植株土球散了。再看这些牡丹，因为根系严重失水软得像面条一样，几近半干。赵经刚认为这些牡丹铁定不能成活，便准备扔掉。这时候，一个老乡建

议他栽上试试看，赵经刚就把这部分散土球的牡丹单独栽种了起来。

令人想不到的是，这些散土球的牡丹却长得非常好，成花率也高。从此以后，再也没有人带土球“下广”了。后来，就产生了一个业内名词，即“涮根”，指的是牡丹根部无土，像在水里涮过一样。事实上，“涮根”就是通过晾晒脱水来打破牡丹的正常休眠状态，是有科学道理的。

3 深圳牡丹展换回两辆面包车

“深圳对外开放之初，我们菏泽牡丹为当地做了很大贡献。”回忆起菏泽牡丹当年在深圳展出的往事，牡丹专家赵孝庆感慨万千。

1979年前后，深圳掀起对外开放的大潮。为吸引港澳人士、引进外资，深圳有关部门决定在春节期间举办一届催花牡丹展览。“当时负责催花的技术人员包括我和赵建修等人，在深圳东湖公园进行催花，在深圳工人文化宫进行展览。”赵孝庆回忆。

经过几个月的前期准备，菏泽催花牡丹获得成功，一朵朵雍容华贵的牡丹在春节前怒放，吸引了社会各界人士，也吸引了香港媒体记者。“在这张照片里，几位穿戴比较时髦的人士，便是香港记者。”在几年前的一次采访中，老摄影家薛玉玺回忆，他将当年拍摄

的一张合影保存多年。这张合影拍摄于深圳东湖公园，前景是一盆盆生机盎然的牡丹。在这张合影中，有穿着中山装的也有穿着西装的。后排左一是薛玉玺，前排左一是赵孝庆。

菏泽催花牡丹一炮走红，继深圳展出之后，1980年移师澳门，也获得了成功。据赵孝庆回忆，为感谢菏泽，当时深圳市人民政府承诺划拨一块地供菏泽无偿使用。“当时我们没有意识到土地的重要性，便婉言谢绝了。”赵孝庆回忆，“后来他们又承诺赠送给我们的两条现代化的方便面生产线，方便面对我们来说是新生事物，大家也拒绝了。几经反复，深圳赠送给我们的两辆面包车。”

“1979年，深圳还比较落后，连一座像样的楼房都没

有，在我的记忆中，百货公司是一个大草棚。”薛玉玺回忆，“当时准备出版的牡丹画册无法在深圳印刷，只有到毗邻的香港印刷。在香港印刷画册需要港币，而我们没有港币。”就在他为如何出版画册而绞尽脑汁的时候，一位香港印刷厂的老板主动找上门来，承诺免费印刷。“一开始，我还在想这位老板为什么这么大方，免费给我们印刷，画册出来后，我才发现他在里面插入了一些广告，而我们那时候还没有广告意识。”薛玉玺说。

回首往事，令人感慨万千。多年来，1500余公里的“下广”催花之路，成了菏泽与广州等地经济、文化交流的桥梁和纽带。一盆盆催花牡丹，满足了广东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。