

“花王”杨铁顺的故事

何建明



杨铁顺在他的全自动智能温室里 (资料图片)

编者按

杨铁顺何许人也?答案:天津花农,却又是中国花卉界响当当的“花王”。11月27日,《光明日报》头版头条洋洋万言,介绍杨铁顺放弃“铁饭碗”,敢闯敢干、有泪有笑的创业故事。本报今日予以摘发并配发评论,敬请关注。

11月13日,党的十八届三中全会闭幕第二天,天津滨海国际花卉科技园股份公司董事长杨铁顺给我打电话。杨铁顺人称“铁顺”,是中国花卉界响当当的“花王”。

终日与花为伴的铁顺长得憨憨的,总是话未出,人先笑,一副朴实实在的样儿,但在花卉界,他是呼风唤雨的人物。他的“家庭工厂”——30万平方米的单体花卉温室,面积为世界最大,不仅气势磅礴,且全自动化的设备令人叹为观止。

铁顺告诉我,这里的高科技、名贵花卉、管理模式,都是他自己“弄”出来的,“我们公司在花卉界拥有两个‘全国第一’,单体温室种植量第一,公司独立销售量第一”。

你能相信这是一个技校毕业的普通中国花农所创造的奇迹吗?它就发生在我们身边。

他毕业于技工学校,但他不信中国出不了荷兰尼克式的“世界花王”。迎着改革开放的春风,他走出校门后淘的“第一桶金”着实让单位致富了一回……他明白了一个道理:干什么事,都得敢,还得实,更要巧

铁顺第一次听尼克的故事就在内心藏下了一个梦想:有一天我也要像荷兰人一样做“世界花王”。

尼克是世界花卉界无人不晓、声名远播的一个传奇。40年前,他起名为“安祖”的培育花卉的公司正式成立,并由他与妻子一起经营。安祖公司专业从事的是育种和幼苗生产,当时公司只有尼克和妻子两个人。时间不长,尼克的“夫妻店”成了荷兰最大的花卉育种、育苗公司,到20世纪80年代,已经成为世界上最大的花卉公司,拥有160多名雇员和13.6公顷温室的大型企业。

尼克第一次到中国是1991年。那时在这位“世界花王”的眼里,中国的花农大部分都种植康乃馨、菊花和月季等一些传统花卉,培育技术水平低,设施也很简陋,说白了就是一些塑料大棚。

1996年,尼克参与中国第一个安祖花生项目时,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技术和优良品种,从渐渐富裕起来的中国人手中赚足了钱。尼克甚至笑言:安祖公司只要在中国一个国家站住脚,钱袋就可以装满。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,此人就是铁顺——天津城郊的一位花农。

铁顺的家在海河边的天津东丽。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。

“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。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。”

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,

一棵直径3厘米的铁树苗,两块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:那是树苗呀,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。’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啊。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。他将对方所有的铁树全部运到火车上,整整装了两车皮。

铁顺开始折腾铁树,将园林局的60亩花圃地全部占了。

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。

铁顺的心眼儿跟他名字一样,特别实在,但也有人觉得,既然他能为单位轻轻松松赚那么多钱,自个儿还不知发成啥样了!

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。几年下来,制药厂变成花园式工厂。但传出来的话也不少:“绿化绿化,花上点钱谁不会搞?”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目标:“那时上班一个月才50多元工资,一年一分不花600多元,干10年6000多元,活100年也就6万多元,所以我给自己定了回家种花赚10万元的奋斗目标。”

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,并在那里洒下了自己的汗水和泪水……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,车流如潮

养花就得有地,铁顺哪来地?于是他把自己身上仅有的6000元钱换成一辆摩托车,开始寻找他的花路——“就这里了!”在市郊张贵庄路旁,铁顺看见电瓷厂后墙边的一片荒废的垃圾场,两眼顿时发亮。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。

郊外北风呼啸,垃圾山灰尘飞扬,铁顺第一次感受到了什么叫“超级龌龊”、什么叫“臭气熏天”。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,把垃圾场平整成一块块可以养花的苗圃地,几年之后,这里成了津门第一大鲜花世界。

铁顺想着往年津门各家各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1000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,铁顺便搭了一个塑料简易暖棚,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,加之塑料棚内温度时热时冷,春节未到,花儿已经盛开。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花设备。”铁顺从失败中找出原因,那憨厚的脸上多了一份刚毅。第二年,他依旧看好杜鹃,并且着手改造暖棚设备,结果临近春节,1000株杜鹃争芳斗艳,卖了个精光!

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

花卉王国有安祖,我古老中国乃花卉之乡,当仁不让,我们也应该有个响当当的花卉企业名称。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。

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。“这次展会上,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,而且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。

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

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。

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,并把它输送到了世界各地,占国际花卉市场的40%—50%。荷兰人变法子推出新品种,通常专家用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。

“花卉王国”如此魅力,叫人好不羡慕!而号称花卉之乡的我美丽中国,为何就不能成为一个自种自植各种花卉而造福万家的国度呢?

回国时,铁顺一下订购了5000株被国际花卉界誉为“骄傲的欧洲公主”、后来被中国人称之为“宝莲灯”的一种名贵花种苗。中国土农民娶“洋公主”回家,惹得国际花卉界一片惊诧。

任凭你如何花言巧语,没有全自动化的温室条件和百般精心的伺候,“洋公主”绝对当不了中国媳妇!外国花卉人士这样断言。别看铁顺脸上总是一片憨厚微笑,心底却格外倔强。没有全自动温室,他用心血浇灌与呵护;没有流水线施肥送氧,他靠土法蒸汽换气……一年后,曾跟着铁顺一起娶“洋媳妇”的一家上市公司几千株“骄傲的欧洲公主”全军覆没,铁顺的5000株“洋媳妇”则娇艳无比地在春节前闪亮登场,他以500元一盆批发上市,零售市场价格一路狂飙,成都有一名花商竟然卖出每盆8000元的价格。这就是铁顺一手引进自培的中国媳妇“宝莲灯”。

正当外国花商惊诧之余又热切期待铁顺这位中国花王再度大批引进他们的“洋公主”种苗时,却迟迟不见来自东方的订单。怎么回事?问到铁顺,他坦言:我们已经可以自己育苗了!

2009年年底,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大,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形室内,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”,或可成多云天色,或可成细雨春色,只需自动调控室的值班姑娘轻触按钮……

“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有230多项。”铁顺说,仅地下潮汐式灌溉一项,他同国内科研部门合作,共同开发的管道装置和控制技术就有20多个专利。

这在几年前还是不可想象的事,现在却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”,规划占地3400亩,并被列入天津市政府督办的小区重点项目。该园区以高科技为支撑,计划在5年内建成。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。

这些数字能说明什么?铁顺心语:它能让全国每个家庭平均有一盆名贵而低价的中国花观赏。再有3个至5个“克隆”基地的诞生,我们就可以让世界一半以上的养花者分享到中国花的芬芳与美丽了!

我市启动农民工工资支付情况专项检查

本报讯(记者 常书香 特约记者 李帆 实习生 石玲玲)即日起至明年1月20日,我市在全市范围内开展农民工工资支付情况专项检查行动,严厉打击拖欠农民工工资行为。昨日,我市召开的2014年元旦春节期间农民工工资支付专项检查工作电视电话会对此项工作进行部署。

据介绍,此次专项检查的重点是使用农民工的各类用人单位,特别是招用农民工较多的建筑工地、加工制造、餐饮服务及其他中小型劳动密集型企业、个体工商户等。检查内容为用人单位按照国家工资支付有关规定支付农民工工资情况、遵守最低工资规定情况及依法支付加班工资情况,企业经营者拖欠农民工工资逃匿情况,用人单位与农民工签订劳动合同情况等。

检查中,对存在拖欠工资问题的用人单位责令其整改,拒不整改的,处以罚款;对拒不支付劳动报酬的拖欠农民工工资案件,及时向公安机关移送;对无故拖欠农民工工资数额大、时间长、性质恶劣的用人单位,在依法处理的同时,将向社会公布;对恶意拖欠、情节严重的,将依法责令停业整顿,降低或取消建筑施工企业资质,直至吊销营业执照。

市人力资源和社会保障局有关负责人介绍,我市各级人社部门已设立24小时劳动保障监察投诉举报电话(见下表),接受群众举报、投诉,对查实的问题将及时进行处理。

市委常委、常务副市长吴中阳参加会议。

市本级	63221615	汝阳县	68216240
偃师市	67786033	涧西区	64816809
孟津县	67912235	西工区	63892676
新安县	65088567	老城区	65277871
宜阳县	68890210	瀍河回族区	63988831
洛宁县	66231909	洛龙区	65523790
伊川县	68363123	吉利区	66910257
嵩县	66315490	高新区	64310283
栾川县	1394920029	经济技术开发区	65959104

我市2014年重点党报党刊发行工作进展顺利

本报讯 昨日,全市2014年度中央、省级重点党报党刊发行计划已圆满完成。其中,《人民日报》《河南日报》《求是》杂志等重点党报党刊按照省委下达的发行任务已全部完成。市委机关报《洛阳日报》发行量保持稳中有增态势,全市除西工区尚在组织征订之中,其他县(市)区均已完成发行计划。

今年10月底全省党报党刊发行工作会议之后,我市高度重视,按照省委和市委要求及时动员部署。市委常委、宣传部部长杨炳旭在全市党报党刊发行工作会议上强调,各级党委都要将党报党刊发行工作作为一项重要政治任务,从推进党的建设新的伟大工程的战略高度,进一步提升各级党员干部对重点党报党刊在意识形态领域主导地位和巩固壮大主流思想舆论阵地重要作用的认识,保质保量完成发行任务,并要求在全省保持先进位次。

2014年度党报党刊发行工作面临经济指数下滑、新媒体竞争等一些新情况,各县(市)区、市直各单位结合实际,研究制订了具体应对措施,积极拓宽党报党刊订阅渠道,努力拓展党报党刊发行新的增长点,着力抓好大企业、驻洛单位、垂直管理单位、高等院校、科研院所及条件较好企事业单位的订阅工作。组织和财政部门通过财政拨款、党费补贴等形式,多方筹措经费用于重点党报党刊面向贫困地区和困难群众党员以及重点窗口单位的赠阅。

2014年度党报党刊发行工作面临经济指数下滑、新媒体竞争等一些新情况,各县(市)区、市直各单位结合实际,研究制订了具体应对措施,积极拓宽党报党刊订阅渠道,努力拓展党报党刊发行新的增长点,着力抓好大企业、驻洛单位、垂直管理单位、高等院校、科研院所及条件较好企事业单位的订阅工作。组织和财政部门通过财政拨款、党费补贴等形式,多方筹措经费用于重点党报党刊面向贫困地区和困难群众党员以及重点窗口单位的赠阅。

目前,各征订发行单位正在对发行工作的基层空白点进行核查,并组织有条件的单位实施赠订帮扶工作,确保基层组织不留党报党刊发行盲区 and 空白点。(庆闻)

“第四届河南省道德模范”评选结果揭晓

杨奎烈当选“敬业奉献模范”

本报讯(记者 韩轶松 通讯员 张峰)昨日从市文明办获悉,由省委宣传部、省文明办等共同主办的“第四届河南省道德模范”颁奖典礼日前在郑州举行,经过群众推荐、组织审核、社会公示、群众投票、组委会投票评选等程序,10人被评选为“第四届河南省道德模范”,11人获得“河南省道德模范提名奖”。中信重工机械股份有限公司下属能源供应公司原经理、党委书记杨奎烈被评为“敬业奉献模范”。这是我市自2007年以来涌现的第四位“河南省道德模范”。

1978年,杨奎烈同志从部队转业到中信重工机械股份有限公司。他数十年如一日,不懈践行“亲民爱民、艰苦奋斗、科学求实、迎难而上、无私奉献”的焦裕禄精神,恪尽职守、无私奉献,罹患绝症后仍以坚强的意志和毅力坚守岗位,为中信重工打造国家重型装备制造制造业基地奋斗到生命的最后一刻。2012年3月9日,杨奎烈因病医治无效去世,后被全国总工会追授五一劳动奖章,被洛阳市委、市政府追授为“新时期焦裕禄式的好干部”。

河南省道德模范评选分为“敬业奉献模范”“诚实守信模范”等奖项。

呼唤洛阳的“杨铁顺”

把垃圾山变成花园,几年之后这里成了津门第一大鲜花市场;以花为伴,他曾是天津市的一个花农,却让“世界花王”荷兰人尼克的安祖公司在中国节节败退——《“花王”杨铁顺的故事》,读来令人心潮澎湃、豪情满怀!

联想到洛阳,则更添几分羡慕。洛阳是牡丹花城,牡丹是花中之王。近年,洛阳牡丹生产和种植形势向好,但种、产、销“三驾马车”的速度并不高,尤其是龙头企业规模及其国际市场营销规模都不大,以至于不得不面对来自其他牡丹产地的挑战。

“着力发展以牡丹为核心的花卉苗木产业”已写入洛阳“十二五”规划,以牡丹为主的花卉产业已被列为洛阳农

业产业化六大支柱之一,面对巨大的国内外花卉市场空间,洛阳迫切需要“杨铁顺”式的“花王”担当龙头、打响品牌、做大市场!

杨铁顺的经验是什么?“干什么事,都得敢,还得实,更要巧!”话虽直白,却是摸爬滚打中淬炼出的智慧结晶,耐人寻味、给人启发。培育洛阳的“杨铁顺”,同样需要这“三字真经”——

吃透“敢”字,就是要充分解放思想,抓住新一轮改革开放的历史机遇,站位更高一些、眼光更远一些、胆子更

大一些,不断增强进取意识、竞争意识、创新意识,敢想敢干、敢闯敢试,推进牡丹园彻底改制,全面支持民营企业做大做强,打造一批富有活力、带动牡丹产业快速发展的现代企业和龙头企业。

吃透“实”字,就是要善于结合实际。充分发挥洛阳牡丹产业在政策、人才、技术、文化、节会等方面的优势,坚持走规模化、规范化、标准化的道路,坚持观赏与深加工产业“双轮驱动”,将大科研究所、大示范区、大种植户结成利益共同体,逐步实现“扩面积、提质

量、上档次、增效益、促联谊”融合发展。

吃透“巧”字,就是要准确把握市场。市场将在资源配置中起决定性作用,要建立政府引导、市场化运作的模式,运用展会、论坛等多种手段不断开拓国际国内两个市场,并且根据市场需求,不断调整优化品种结构,在市场化 and 专业化发展中扩大市场份额,提高企业知名度。

洛阳的发展需要“百花称王”的雄心壮志,洛阳的“杨铁顺”也许就是您!

洛平感言