

# 大众周末

■ 新闻关注



位于青州市黄楼街道的绿圣兰业新基地。(企业供图)



绿圣兰业工人在花卉大棚中工作。(企业供图)



工人在移栽蝴蝶兰小苗。



王珉芝在查看兰花长势。(本版图片除企业供图外均由王建摄影)

## ■ 周末人物 从富起来到强起来·庆祝改革开放40年

王珉芝认为，青州花卉要在全国花卉产业中有发言权，进而走向世界，必须培育自己的新品种。2015年，他培育的第一个蝴蝶兰品种通过审定，他将其命名为“青州金凤”，“这个品种不光是我自己的，也是青州的。”花卉大棚里一些蝴蝶兰身上别着小卡片，上面写着一组数字，那是尚未定名的蝴蝶兰新品种……

# 王珉芝：南兰北种，放飞梦想

□ 本报记者 王建 杨国胜 本报通讯员 郑秀宝



王珉芝培育出的第一个新品种青州金凤。

深秋，走在青州市黄楼街道，看着树叶凋零，草木一片萧瑟，然而，当记者拐入山东绿圣兰业花卉科技有限公司的花卉大棚时，发现了别有洞天的景象：成千上万的蝴蝶兰争奇斗艳，兰香幽幽，沁人心脾。

如此美景出自69岁的王珉芝之手，他是绿圣兰业花卉科技有限公司的董事长。20多年前，王珉芝一没资金二没技术，只凭着一腔热血，开启了种植兰花的梦想之路，其中，经历多少辛酸与曲折，连他自己也没有想到。20年后的今天，王珉芝把小小的蝴蝶兰“种”成了一个产业。

### “种”出一个大产业

走进王珉芝的办公室，乍看感觉有些凌乱，仔细一瞧才能看出其中的门道：桌上摆着一株株蝴蝶兰，墙上挂满了各种各样的牌匾；椅子上摆着一叠厚厚的证书，再就是与兰花的合影和各种兰花的书籍资料，屋里所有的陈设，都与兰花有关。牌匾、证书都是参加各类兰展所获的荣誉，其中，新品种“绿圣小钻”在今年的青州花卉交易博览会上获得“金花奖”，这是最让王珉芝得意的。

王珉芝对兰花的喜爱溢于言表，有客来访，他总会“显摆显摆”，要亲自带着进大棚转一圈。在绿圣兰业8万平米的花卉大棚里，这位近70岁的老人步履矫健，穿梭自如。王珉芝边走边说，将兰花的习性特点娓娓道来，看着心爱的兰花，他脸上满是笑容，连皱纹都舒展开来。淄博兰友韩卫国与王珉芝相交多年，熟悉他的脾气秉性，他说王珉芝不善表达，唯独谈起兰花时例外。

王珉芝是何时爱上兰花的已无从追溯，在他的儿子、绿圣兰业总经理王广磊的记忆里，父亲年轻时喜欢养花，小时候家里经常被各种颜色的花卉装点，花香不断。要说起王珉芝涉足兰花产业，第一个重要的时间点应该是1986年。当时，王珉芝在东营镇种子站工作，他在院子建了一个小花棚，养上国兰，作为工作之余的爱好。那时候养的国兰，大都被王珉芝分给了亲朋好友，也有一部分仍在绿圣兰业的花卉大棚中茁壮成长。

1996年，做蝴蝶兰生意的想法第一次在王珉芝的脑海中萌生。那一年，王珉芝与朋友一道去昆明参加花卉博览会。博览会上，各式各样的蝴蝶兰争奇斗艳，让王珉芝大饱眼福，也让他大为惊讶，“一株蝴蝶兰竟然能卖到200多块钱。”后来，王珉芝从单位下岗，经过短暂的迷茫后，这一想法又渐渐清晰起来，他又两次南下昆明考察。“蝴蝶兰是高档花卉，价格相对较高，但和国兰比起来还是大众化消费，能够进入千家万户。”经过考察，王珉芝对蝴蝶兰的市场前景更加看好，回来后他在东营镇建起第一个基地，从此一干就是20多年。

一开始是倒，从南方进成花，在这边卖。“倒卖”了两年成花后，王珉芝发现，蝴蝶兰产业越在上游越能赚钱，“进成花一株上百块钱，进一棵苗子只要十几块钱，进成花不如进小苗。”1998年，王珉芝进了几千棵蝴蝶兰幼苗，迈开了向蝴蝶兰产业上游进军的步伐。

“蝴蝶兰是南方花卉，当时这边几乎没有有人种植，对于南北种，周围的人都觉得不现实，劝我别种了。”但王珉芝觉得这是一个花卉新领域，种好了能发展出一个大产业，他下定决心要做第一个吃螃蟹的人。

回忆起这个决定，王珉芝说自己是被逼的。他拿养国兰与养蝴蝶兰的不同来说，养国兰是业余爱好，属于个人的闲情逸致，专业养花是经营活动，有经济压力了。那时候工资很少，最开始进花的时候要贷贷款，卖了花再还上。现在这个基地是贷了一两千万才建起来的。”蝴蝶兰产业越做越大，王珉芝感到身上的责任也越来越大，不仅要带动花农致富，更要引领青州花卉产业继续做大做强。

### 为养蝴蝶兰交学费

“今年有70万株蝴蝶兰上市，明年将达到100万株。”在王珉芝的悉心照料下，大棚里的蝴蝶兰生机勃勃。因为兰花养得好，王珉芝是



王珉芝向本报记者介绍兰花的特点和生长习性。

青州远近闻名的花卉状元，在全国兰花界也小有名气。谈到这一切，王珉芝颇多感慨，“我是青州最早养蝴蝶兰的，当初走了不少弯路，交足了学费。”

在向上游进军的道路上，王珉芝最先触碰到的不是更多的利润，而是高大的技术壁垒。逆水行舟，每前进一步都充满艰辛。“第一批买回来的蝴蝶兰因为水土不服都死了，后来发现是土壤的问题。”冰冷的现实给了王珉芝沉重一击。

除了土壤，温度是另一个关键因素，“蝴蝶兰对温度要求比较高，夜温不能超过18度，否则就不抽梗，也就不开花，需要降温，而到了冬天就需要加温。”当时，王珉芝对此并不了解，而且条件也不具备，“东营镇的那个基地都是水泥板子扣起来的土棚，条件十分简陋，没有加温和降温设备”。因此，从台湾引进的1万多株蝴蝶兰幼苗种下去，都没开花。

当时，王珉芝着了急，满脑子想的是怎样让蝴蝶兰开花，最后甚至到了逼着花开的程度。“用了一些激素，把花催了出来。”但事实证明，逼着开花的办法是不行的，“开是开了，可前面开后面败，几天就都坏了。”一个接一个的挫折，让王珉芝吃了很多苦头，但是他并没有抱怨，而是想方设法一点点提高养花技术。“那时候没有电脑，只能从书上看，再就是四处拜师，到处参加兰展，学习新技术。光找适合蝴蝶兰的土就用了好几年，试验了十几种土，直到用上了一种从日本进口的材料，才越养越好。”王广磊毕业后就带着父亲，对其中的艰辛再清楚不过。

土壤的难题攻克了，温度怎么办？没有设备，就用土办法。为了掌握蝴蝶兰生长所需的温度，王珉芝夜里每两个小时起来一次，拿着温度计进花棚，把测量的数据一一记在笔记本上。这样记录了几年，王珉芝完全掌握了蝴蝶兰的生长习性，每个阶段时间多长，需要什么样的温度，他都了然于胸。绿圣兰业现有的8个花卉大棚，每个棚的温度条件都不同，以满足处于不同生长阶段兰花的需求。

当年的辛劳换来了如今满棚花香。“台湾养蝴蝶兰的技术是最好的，现在我们的技术和台湾已经没有区别了，温控等技术我们还根据当地的情况进行了创新。”王广磊说。

过硬的技术养出了高品质的蝴蝶兰，销路渐渐打开。“原来我们的产品仅限于山东，现在全国各个市场都有我们的产品。”王珉芝介绍说，绿圣兰业的蝴蝶兰远销全国十几个省市，“以前我从上海进货，现在他们到我这儿来进货。”说到这里，王珉芝脸上满是自豪。

### “兰师君子风”

兰花自古以来深受人们喜爱，不仅仅是由于花开动人、花香悠远，更离不开兰花文化寓意。兰花是中国的传统名花，据考古发现，早在5000年前的河姆渡文化时期，人们就开始培养、欣赏兰花，在漫长的历史过程中逐渐形成了博大精深的中华文化。

王珉芝喜欢兰花的艳丽，也对兰花文化着迷，他将孔子的典故信手拈来。孔子说：芝兰生于深林，不以无人而不芳；君子修道立德，不为穷困而改节。“孔子在赏兰时不仅称赞兰花是‘王者香’，还寓意于兰花之中，以兰花的习性比喻自己不因贫富而动摇自己志向的信念。”王珉芝解释道。

在为人处世上，王珉芝深受兰文化的影响，他常将孔子的另一句话挂在嘴边：“与善人居，如入芝兰之室，久而不闻其香，即与之化矣。”兰花花香清幽，入室扑面而来，时间久了却不闻其香，孔子根据兰花花香的这一特点，提出交朋友要择贤而交。因为王珉芝为人朴实，做生意讲究诚信，他最开始创业时的很多客户，一直到现在仍然和他保持着合作关系。

在韩卫国眼中，王珉芝不仅兰花养得好，还是一个君子式的人物。

王珉芝的蝴蝶兰越养越好，不少人上门请教。对于自己辛苦摸索出来的蝴蝶兰种植技术，王珉芝毫无保留，他将公司大棚的大门敞开，让前来“取经”的花农自由参观。来问的人越来越多，王珉芝索性办了一个兰花培训班，有20多人参加。“现在在养得比我好的。”王珉芝笑着说，现在青州的蝴蝶兰产量大概有1000万株，王珉芝的公司只占十分之一，剩下的当中有不少是他带动起来的。

对于两人第一次见面的情景，韩卫国仍历历在目，“我通过兰友介绍去找他玩儿，在一块儿吃了饭，感觉他是实在人。”韩卫国对王珉芝的第一印象不错，“所以就玩到一块儿了。”

我经常到他那儿去玩儿，玩儿够了就走，他很不愿意，每次都叫我住下。”由于来往频繁，韩卫国对王珉芝脾气性格摸得很透，“他没有太多语言，但兰花养得很好，是个实干家。”对于王珉芝创业的艰辛，韩卫国也感触颇深，“他在一穷二白到现在很不容易，受了很多罪。”

王珉芝养兰花远近闻名，他却说自己谈不上有多厉害，只是实践经验多一点，“养了20多年了，稍微懂一点。”韩卫国听了呵呵一

笑，“他从来不说自己多好，其实他的名气很大，在南方也很有名气，大家都认识他。”

兰友之间相互交流，韩卫国在阳台上养了七八十盆国兰，其中就有王珉芝所赠，“我拿花他都不收费，一些很贵的花他也说你拿走吧，养着玩儿，我很不好意思。”

关于王珉芝的为人，韩卫国想了两句话来概括：“幽兰王者香，兰师君子风。”他找了当地一位校长把这两句话写成书法，裱好了给王珉芝送了过去。

### 还缺一个“巢”

2011年，王珉芝启用黄楼的新基地。新基地占地80亩，是老基地的好几倍，而且技术设备有了质的飞跃，大棚内控温控湿、卷帘卷帘、喷肥喷药、水处理等全部实现了自动化。“以前夜里起来记温度，现在在手机上就能看到棚里的温度，超过一定温度，风机会自动打开，把热气排出去。”王珉芝介绍说。

比起这些，更让王珉芝宝贝的是组培室。紧挨着他的办公室的一间房子就是绿圣兰业的组培室，王珉芝把参观的第一站放在这里。组培室面积不大，透过窗户可以看见一排一排的玻璃瓶码放得整整齐齐，每个瓶子都呵护着一棵稚嫩的蝴蝶兰幼苗。王珉芝说这些都是瓶苗。

花卉大棚里，工人们正在把蝴蝶兰苗从小花盆移到稍大一点的花盆里。王珉芝介绍说，蝴蝶兰在大棚里的生长过程可以分为小苗、中苗和大苗三个阶段，“小苗用1.5寸的盆，中苗用2.5寸的盆，大苗的是3.5寸的盆，每个阶段三四个月，到了时间就要换盆。”其它地方都实现了自动化，换盆得人工做，现在是大棚里需要劳动力最多的环节，“小苗移栽有专门的队伍，移栽的时候有技巧，不能太紧也不能太松，深了浅了都不行，技术好的工人一天能移栽2000棵。”

不论是工人，中苗还是大苗，它们的起点都是一棵小小的瓶苗，“蝴蝶兰的种子不能自己发芽，没法种到土里，必须放到组培室里组培，变成瓶苗才能拿出来。”王珉芝道出了组培室的秘密。

除了育苗，在培育新品种方面，组培室的作用也至关重要，决定着王珉芝能否在蝴蝶兰产业的最上游站稳脚跟。

王珉芝最看重的组培室，也是最让他发愁的地方：大棚里的蝴蝶兰越来越多，可组培室面积太小，组培出的瓶苗数量有限，无法满足需要，还要从外面进一部分苗；现在兰花种植技术已经发展到了遗传育种、分子育种的阶段，周期短效率高，需要专业的科研团队和先进的技术设备，这些靠个人没法实现，王珉芝向大专院校“借智”，与中科院兰花所、华南农业大学、山东农业大学签订了合作协议，可现在的组培室面积小设备简陋，科研团队无法进驻。

“现在还缺一个‘巢’。”王珉芝想建设一个科研中心，可资金成了最大的“拦路虎”，“建科研中心至少需要七八千万元。”养蝴蝶兰的成本很高，王珉芝告诉记者，这个季节每晚给大棚加温的费用高达四千元，到最冷的时候要上万元；另外，基地每年光电费就要花四十多万元。绿圣兰业每年的销售收入1000多万元，还有1000万元的贷款，王珉芝手头很紧，短时间内拿不出这么大一笔钱。

### 青州的“金凤”

老骥伏枥，志在千里。古稀之年的王珉芝精神矍铄、身体硬朗，还在为培育蝴蝶兰新品种而不懈努力。

2011年，封国安到绿圣兰业担任科研经理，协助王珉芝培育新品种。他向记者介绍了蝴蝶兰新品种的培育过程：首先选择父母本，然后杂交，产生果荚后播种，再组织培养，培养出来的小苗有上万株甚至几万株，考虑到成本因素，从里面选择至少两千株继续培养，直到开花，然后再选择符合要求的品种，还要通过审定，拿到良种证，整个过程非常漫长。

培育出新品种，拿到了良种证，并不意味着

着就万事大吉。新品种还要经受市场的考验，如果没人愿意买，那么几年的辛苦等于白费。培育新品种不仅是个慢功夫，还要考验眼力劲儿。

既然培育新品种如此艰辛又充满风险，为何还要不断尝试？王珉芝说，蝴蝶兰讲究新奇、特，用别人的品种就做不到新、奇、特，必须自己培育，“有自己的东西，才能在市场上占据一份额。”

除了让自己的企业更有竞争力，带领青州花卉产业继续做大做强的责任感也驱使着王珉芝，“青州花卉全国著名，种苗却是弱项，这么多养花的，种苗却都用人家的，去卖人家的种苗不仅价格贵，量给得也不多，没有发言权。青州花卉一定要有自己的东西，必须培育自己的新品种，自己的品种多了，才能在全国花卉产业中有发言权，进而走向世界。”

绿圣兰业花卉大棚的一个角落里，一片蝴蝶兰绽放出靓丽的金黄色花朵，非常漂亮。在王珉芝心中，这金黄色的小花有着非凡的意义——它是绿圣兰业培育的第一个蝴蝶兰新品种。王珉芝给它起名“青州金凤”。

2015年12月28日，“青州金凤”通过审定，获得了林木良种证。此时，距离王珉芝开始培育已经过去了六年时间，整个过程他全部参与。“先远看近看侧看，再组培盆来看，然后用仪器测量。”封国安说，王珉芝亲自从2000多个子代中选出了“青州金凤”。

审定的那一天，专家都对“青州金凤”非常看好，但王珉芝并没有放松紧张的心情。后来，“青州金凤”上市，因为花色鲜艳，销量很好，一株比普通蝴蝶兰能多卖两块钱，王珉芝这才稍稍表露出感情，“大家都愿意要，我感觉很高兴。”

“新品种培育出来到拿到良种证需要三年时间，王总选定‘青州金凤’的时候实际上是在判断三年后的市场需求。”对于王珉芝的眼光，封国安非常佩服。

截至目前，王珉芝已经培育出了八九个新品种。在这些新品种中，“青州金凤”的名字与众不同，没有加“绿圣”二字，王珉芝说：“‘青州金凤’定名一定要加上青州，因为这个品种不光是我自己的，也是青州的。”

### 两代人的传承

王珉芝办公室一墙之隔的地方放着王广磊的办公桌。王广磊毕业之后和父亲一起创业，他笑称自己是“花二代”。王广磊说，在青州，像他这样的“花二代”还有不少。

王珉芝喜欢兰花，王广磊耳濡目染，也喜欢兰花。不过，父子两个并不是在所有方面都意见一致。“很多事情观点不一样，有时候也吵。”王广磊说。

随着年龄阅历的增长，王广磊说他越来越能理解父亲，而他注视父亲的目光中始终充满着崇拜，“他独具慧眼，眼光非常长远，可能能看到十年后的市场，这一点我比不了，我没他这样的眼光。”

王广磊刚毕业那会儿，对于种植兰花一窍不通，这些年跟着父亲摸索学习，技术越来越好。父子二人也讨论接班的问题，但王珉芝还不放心，“他现在还没评上中级职称，技术还差点。”对儿子要求严格的王珉芝道出了自己交接班的条件：“技术这块都得精通，学历职称再提升提升。”

年轻人有年轻人自己的方式。父子二人现在分工明确：王珉芝担任董事长，专注于新品种培育；王广磊是总经理，负责技术生产和销售。以前，王珉芝靠眼光决定选择哪个新品种，现在，王广磊经常全国各地跑，做市场调研，市场需要什么就生产什么。

不远处的花卉大棚里，有一些蝴蝶兰身上别着小卡片，上面写着一组数字。那是尚未定名的蝴蝶兰新品种。王广磊说，公司以后每年都会新品种，会有很多新品种。

■ 责任编辑 郭爱凤