

【搬出故事】

8月暑气正盛，嘉善县大云镇碧云花园里，杜鹃花期虽过，但绿意葱茏。

65岁的碧云花园创始人潘菊明拧开喷淋阀门，细密的水雾洒落在丛丛绿叶上。“天气太热，杜鹃怕旱又怕涝，浇水稍微拿捏不准，干尖、黄叶、掉叶全来了。”他边说边俯身查看盆土，没浇透的又补了一遍。

最近，他获评浙江省非物质文化遗产“杜鹃花造型艺术”代表性传承人。从服装厂老板到花卉产业带头人，潘菊明用48年时间，把一个关于“三间草房”的少年梦境，变成国家4A级旅游景区，近千亩的花园内拥有100余万盆造型杜鹃，涵盖130余个品种。

很少有人知道，如今这片生机盎然的花园，曾经历过怎样的质疑、挫败与坚守。



新闻 搬出故事 搬出态度

【捺出态度】

采访潘菊明之前，我以为会听到一个典型的转型故事——服装厂老板改行做花海，顺势而为，乘势而上。可谈话间，他几乎没有谈过什么“趋势”“风口”“商业模式”，翻来覆去说的，是17岁的三间草房，是病床上盯着天花板想的那句话——“钱赚来干什么？”

我突然意识到，这个人不是在经营一个项目，他是在种梦，是在等花开。

碧云花园的美，是肉眼可见的。千亩花海铺展开来，风车、木屋、蜿蜒的小径，随手一拍就是明信片。可真正打动我的，不是这些美景，而是潘菊明的坚持。

种梦的代价，远比我想象的沉重。

8000万元债务，银行紧闭的门，家人朋友轮番劝说，换作任何人，这都是一道再明白不过的选择题：套现离场，一身轻松。可潘菊明偏偏不。他讲“女儿”的比喻时，语气平静，甚至带着一点笑意。他不是算不清账，是算不清情。在他心里，碧云花园不是一个可以标价转让的资产，而是一个有生命、有灵魂的存在，如果卖了，钱是回来了，可梦就破了。

采访结束后，我沿着花园的路，走了半圈，游客们三三两两走过，孩子们在水池里玩耍，年轻人在咖啡吧里闲聊。我突然理解了潘菊明那句“越做越有劲”。

这个世界上，会算账的人很多，会种花的人也不少，但愿意用半生积蓄、一身债务去追梦的人，潘菊明算一个。

在大云镇，其实还有多种截然不同的“香气”，在酿造着同一个乡村振兴的梦。

距离碧云花园一公里外，是歌斐颂巧克力小镇，往里走去，仿佛步入一个童话般的甜蜜世界，空气中弥漫着浓郁的可可香气。嘉善青年莫雪峰留学归国后，打造了“巧克力王国”，2023年入选国家工业旅游示范基地，年接待游客近200万人次。

从一朵花的观赏价值，到一颗豆的产业延伸，大云用“甜蜜+”串联起生产、生活、生态的完整链条。不同的梦在此交织，澎湃“村”潮，激荡乡村振兴新气象。



从服装厂老板到非遗匠人，48年坚守——

他把少年梦境种成千亩花海

■ 记者 陈曦 通讯员 戴冬西 张莉 图片由受访者提供



“你们带儿子，我带‘小女儿’”

“做两杯饮料，葡萄冰茶和橙C美式。”在碧云花园的忘忧草堂里，潘菊明在前台点了两杯饮料后，寻了靠窗的位置坐下来。

说起碧云花园，这源于一个碧水云天梦，潘菊明一直记忆犹新。

1981年，他参军入伍，去安徽当了三年兵。“当兵是我人生最大的拐点。”退伍后，他被安排进大云服装厂，从普通员工一步步成为管理者。1991年，乘着改革开放的东风，他开始创业，到2000年已是嘉善服装行业的佼佼者，企业年产值3000多万元。

生意做得顺风顺水时，一场大病让他卧床3个月。“天天看着天花板，心想钱赚来干什么？”也正是在那时，17岁时的那个梦再次浮上心头。

梦里有三间草房，第一间，伙伴们结束一天农活后，聚在一起喝茶、畅谈理想；第二间，喜欢运动的乡亲在一张由旧门板制成的乒乓球桌前比拼；第三间是图书室，大家从家中带

来各种小人书，分享阅读的喜悦。草房前还有一个种满花草的院子。

恰好，他曾去日本大阪商务考察，路过一个绿树成荫、鸟语花香的休闲观光农庄，让他找到了理想的现实范本。欧洲音乐电视片里的田园风光、日本乡间的生态农庄，加上17岁时的那个梦，在他心里慢慢长成了一座花园的模样。

2001年，潘菊明40岁。病愈后，他做了一个让所有人都觉得“疯了”的决定：拿着办服装厂攒下的积蓄，承包了村里110亩土地，创建了碧云花园。

他做的第一件事，就是按照梦里的样子建了一座忘忧草堂，格局和梦里的场景几乎一模一样。

建造一个美丽花园，他想了20多年。但这一做法遭到了亲朋好友的一致反对。

“服装厂效益这么好，产值达3000多万元了，怎么要去建花园？”

“石头能当饭吃吗？做农业赚不到钱的，是个无底洞啊！”

“现在田都没人种，怎么还想要种花？”

…………

反对的声音一浪高过一浪，亲朋好友轮番上阵劝说潘菊明，家人更是急得直跺脚，但他仍想试一试。

这股子劲，像一颗被硬土包裹的种子，旁人看着干涩，他却觉得里头藏着要破壳的“春天”。

既然都想好了，干就是了！部队的3年生活，教给他的，不是某个具体技能，而是一种信念——只要认准的事，就踏踏实实干到底。“生命不息、战斗不止”，这句当年入伍时的誓言，也被他从军营带到了田间。

2001年，他的儿子刚出生不久，他跟家人说：“你们带儿子，我带‘小女儿’。”

在他心里，把碧云花园当成了“小女儿”，可见其爱之深。

“三次失败，教会我怎么和土地打交道”

有了这“小女儿”，可日子并没给他好过。第一年，她就给了潘菊明一个下马威。

2001年底，碧云花园刚建起来，潘菊明投资30多万元，搭起5亩简易大棚，种了5万枝香水百合。

初闯花卉产业，潘菊明为什么首选种植百合？

这源于他对荷兰花卉市场的考察。在荷兰市场上，一枝百合花的批发价折合人民币10多元，而国内百合花市场，销售价是10元一枝，1枝种植成本大概是4.5元，利润空间较大；当时国内市场有一部分百合花要从荷兰进口，这说明国内供应量不足。

百合花生长对温度要求苛刻，正常生长温度在15℃至25℃之间。嘉善虽没有昆明的气候优势，但临近上海、杭州等花卉高消费城市，这是商机。

可种花和做服装完全是两码事，第一次种植因技术不过关，5万枝百合赔了6万多元。2003年初，潘菊明选择两个最适合当地土质和气候的百合花品种，投入100万元，种植了15万支百合。到6月底，短短一周，10多万枝百合花全部销完，上海精文花卉市场一半的百合花出自碧云花园，碧云花园的名气一下子打响了。

可还没来得及高兴，市场就给了他第二记耳光——云南、辽宁的百合大量上市，由于自

己的百合上市时间不巧，又出现了亏损。

更大的打击还在后面。2003年12月的一个夜晚，浙江突然大降温。第二天清晨，潘菊明赶到温室大棚，眼前的一幕让他心都凉了——大棚里的百合花结了厚厚一层霜，花苞发黄，大部分冻死在地里。他蹲在大棚里，看着那些垂着头的百合花，欲哭无泪。

三次挫败，三次亏损。家人看在眼里，急在心里。当初那些“建花园是无底洞”的劝告，似乎正在一语成谶。

可潘菊明没有打退堂鼓，他加大保温设施投入，重新改造大棚保温系统。他还避开云南百合6到9月大量上市的高峰期，引入冷库贮藏技术，让百合在8月底上市。

“三次失败，教会我怎么和土地打交道。”那一年，他的百合错峰上市，一下子弥补了此前所有亏损。

一次偶然的机会，潘菊明的朋友带他去看嘉善杜鹃花展销会。“看到这么漂亮的杜鹃，我当场决定也要种。5000元钱买了12盆，就这么开始的。”杜鹃难养，浇水要学三年，但有了之前养花的经验，潘菊明信心十足，他请来了凌树森，这位之前在嘉善中专教盆景的退休教师。凌树森又带着几位老先生，不计报酬前来传授技艺。

在他们的帮助下，碧云花园的杜鹃扎下了根。

也是在凌树森的引荐下，潘菊明走进了嘉善杜鹃老一辈匠人的圈子，朱金海正是其中一位。每次去拜访，朱金海总是毫无保留地把自己几十年的手艺讲给他听。朱金海去世后，家人将他一笔一画手写的养花“家谱”交给了潘菊明。这份托付，成了他坚持至今的动力。

“做杜鹃，第一要有情。”老一辈人种杜鹃，不是为了卖钱。花开时节，摇船送到邻村，你送我盆红的，我回赠盆紫的，“是情感交流的纽带，而不是一个商品”。

种杜鹃越久，潘菊明越觉得，这门手艺不能只守在家里。

他开始琢磨一件事：怎么让嘉善杜鹃走出去，让更多人看见。2006年，嘉善出台政策支持杜鹃花产业。次年，嘉善县首届杜鹃花展在碧云花园开幕。布展期间，潘菊明每天从凌晨四五点忙到深夜。

他女儿看在眼里，跟妈妈说说想考浙江农林大学，学成回来帮爸爸。潘菊明说：“那一刻，我觉得值了。”后来，他女儿真的考上了。

“做休闲农业一定要扬长避短，千万不要取长补短。”潘菊明总结出一条经验，他种杜鹃卖杜鹃，跟老百姓一样，那没什么优势，“做平台——每年办杜鹃花展，吸引游客来赏花，带动老百姓销售，我们靠门票和盆景租卖，赛道就不一样了。”

“不仅是我的，更是我们的”

在嘉兴，碧云花园的四季花海是孩子们的春游地，是老人的散步场，是周边农户学技术的活课堂。潘菊明常想，那三间草房里喝茶的伙伴、打乒乓的乡亲、换书看的邻人，不正是眼下这满园游客的样子吗？

可这份“大家”的分量，在现实面前几乎压垮了他。建设碧云花园像个无底洞——先拿服装厂赚的钱往里填，填不上就贷款，一笔接一笔。最难是2015年，银行的门再也敲不开，账上欠着8000万元，像座山压在胸口。就这时候，深圳来了一家公司要收购，价格不低。所有人都松了一口气，家人、朋友轮番劝他：“卖了吧，趁还值钱。”

潘菊明坚决不肯。他说得朴素，却没人能反驳：“假设我‘女儿’走投无路，来个富翁要出一个亿买她，可她心里有个穷小子，两人真心相爱。你说，我是把她嫁出去，还是卖出去？”

那就卖服装厂！从2015到2021年，他硬生生卖掉了三个，如今只剩一个。2016年6月，卖第一个厂那天，妻子下午去签合同，下午三点不到，潘菊明就病倒了。

“不卖，你倒下了就再也起不来。”朋友

劝他。

熬到今天，贷款金额总算不再涨了，这就是好事。今年“五一”，碧云花园一天就涌进一万多人，当天门票收入就达30余万元。他站在田埂上，看着那些花、那些树，像看着一个终于站稳了的孩子。

如今，时常有人对他说：“你的碧云花园，现在越来越好了。”潘菊明时常感叹：“碧云花园，不仅是我的，更是我们的。”

这个“我们”是一群从各地来到碧云花园的年轻人。碧云花园有1名总经理、6名副总经理，分别来自杭州萧山、衢州柯城、丽水遂昌、金华武义，都是大学毕业后便进入碧云花园，短的供职15年，长的已超过20年。

“潘总身上有军人魅力，有一干到底的劲头……”副总经理叶琳琳这样解释留下来的理由。她已在碧云花园工作16年，把这里当成了家：“我们是‘甜蜜筑梦团’，筑梦碧云花园，筑梦乡村振兴。”

另一个“我们”，是杜鹃花本身。

杜鹃是嘉善县花，栽培历史可追溯到乾隆年间。潘菊明把杜鹃视为碧云花园的“主角”，已连续举办了20届中国·嘉善杜鹃花展。2010

年，嘉善杜鹃花走进上海世博园，成为嘉善一张农业名片。

2015年，“嘉善县杜鹃花造型技艺”列入嘉兴市非物质文化遗产名录。如今，碧云花园储备杜鹃花精品盆景3万多盆，精品盆栽百万盆，每年吸引约30万人次前来观光。

“我是农民出身，不会写华丽的诗歌，但我把对家乡的感情化作诗意，表达在一盆盆杜鹃花里。”在技艺创新上，潘菊明突破行业瓶颈，研发“商品化盆景快速成型技术”，将传统杜鹃盆景五至八年的培育周期大幅缩短至两至三年，极大地提升了优质杜鹃盆景的量产能力。同时，他还首创“造型杜鹃山水盆景组盆技术”，让高端杜鹃花艺走进大众消费市场，实现非遗技艺落地惠民，其精心打造的《吐蕊玫瑰》曾荣获造型类国家级金奖。

2023年，“杜鹃花造型艺术”入选第六批浙江省级非物质文化遗产代表性项目名录。

站在碧云花园的草坪上，远处是白鹭飞过的水乡，近处是造型各异的杜鹃盆景。17岁那年的梦境，变成了近千亩花园；当年那个在田间畅谈理想的少年，成了“让一朵花激活一个产业”的主人。