



独自一人在家,她种了50多亩杭白菊,吸纳村民田间务工,去年发放劳务报酬10多万元。大学生村官李艳——

“村民增收也是我的一个收获”

□全媒体记者 李祝海 通讯员 顾中梗

油菜渐渐结荚了,担任千垛镇瞿冯村党支部副书记的大学生村官李艳也多了些期许:但愿菊花销售顺利,像油菜花那样受人喜爱。

在去年批量卖掉加工好的杭白菊后,李艳特地留下50公斤左右的干品,制作成1000瓶菊花茶,留在菊花节期间销售,以便观察一下零售市场的反应。“杭白菊具有去火明目的功效,可以泡茶,也可以药用。一瓶胎菊菊花茶50克,售价10元。”李艳说,她目前一个人在家,分不开身,是请家中亲戚代为到景区销售的。

一个人在家的她怎么会种起了杭白菊?

帮公婆干活,不经意间“看上”杭白菊

李艳是宜兴人,她的老公李江是千垛镇万旺村人。因为前些年李江的父母,也就是她现在的公公婆婆在宜兴做塑料粒子生意,李江就在宜兴上学,两人由同学关系转而发展为恋人关系、夫妻关系。2013年7月,大学毕业后的李艳考上大学生村官,来到兴化后担任瞿冯村村干部。

因为当地取缔塑料粒子的生产与加工,2015年,公公婆婆又回到了村里。以前受邻近乡镇种植杭白菊的影响,外出做生意前,他们就曾有种植杭白菊的想法。闲在家里没事干,他们又记起了多年以前的事,于是通过生意场上的朋友,联系上浙江的杭白菊种植户。2017年,他们流转4亩地,加上自家的6亩承包地,开始了杭白菊的种植。

公公婆婆虽钟情于杭白菊,却没有种植比历,栽种和管理都是学习的浙江经验,而兴化的土壤特点、气候条件等与浙江又有所不同。菊苗移栽时,浙江师傅叮嘱不要浇水,第一次他们真的没浇水,结果小苗死了三分之二,不得不又补上一卡车的苗重新移栽。杭白菊喜干怕渍,墒情要求高,而他们只在田间铲了一条沟。那年6月下了一场大雨,因雨水没有及时排出,不少菊苗几近被淹死。生长旺季,杭白菊需要打头防疯长、压条促分枝,但这些管理没跟上,也影响了产量。公公婆婆都是将采摘的菊花用卡车运到浙江去卖,路上需要五六个小时。因为运输过程中没法采取保鲜措施,容易受闷、发热,大花(盛开的花)运到那儿时品质已有所影响,每斤价格只有3-3.8元,而一趟运费就需1500元。忙了一年算下来,亩产值也就

2000元左右,除去各种成本,收支基本平衡。

在帮公婆下田干活的过程中,李艳对杭白菊的种植有了初步的了解,并从中总结出几个方面的经验和教训。去年10月,她甚至跟着送花的货车到浙江去,用10天时间专门学习菊花的加工制作技术。于是,她自信地认为:如果自己种植杭白菊,一定会比公公婆婆做得好!

瞿冯村留守村民除了搞养殖外,就是守着几亩田种植粮食,增收的路子较为单一。全民创业大潮中,李艳也有了创业的想法,想以此开拓新路,带动村民增收。“投资说大也不大,管理说难也不难,即使赚不了也亏不了几个钱。”自觉心里基本有底的她,自然而然地想到了规模种植杭白菊。

创业路上,有艰辛与困苦,也有收获后的快乐

李艳的老公李江在北京从事广告业务,公婆和两个孩子被住在深圳的小姑子接去照顾。虽然家人支持她种植杭白菊,但却没人能帮得上忙。

创业的念头驱使她继续走下去。在村里的支持下,李艳以每年每亩800元的价格,在瞿冯村流转50多亩土地种植杭白菊,并成立了江枫菊花种植专业合作社。

李艳打小没种过田,大学里学的是计算机专业,只是因为公婆才认识了杭白菊。“只有走过了、实践了,才知道创业的路不是一帆风顺的。”虽然总结出一些教训,但一些从没经历过和独自面对的事,还是让她措手不及、难以应对。去年9月,久旱未雨,杭白菊叶子已开始发卷,而浙江的师傅说不需要补水。在她左右为难时,村里的老农建议她立即打水。补水过后,田里恢复了绿油油的叶色。

胎菊(花骨朵)的价格要高于大花,也是听了浙江师傅的建议,去年的采花时间被推迟了两周。一步迟、步步迟,采花期间,菊花陆续开放,一些本应采收的胎菊变成了大花,因为时间上来不及,还有一些菊花没能采收上来,白白浪费掉了。

瞿冯村不少村民有种植棉花的经验,他们比照种植棉花进的方式管理杭白菊,倒也有“异曲同工”的奇效,这帮了李艳不少忙。采花时节就不一样了,李艳恨不得有个“分身术”,在10月中旬至11月中旬

的一个月时间里,她不得不将李江叫回来帮忙。每天,在提前组织和落实务工人员的同时,她还要到田间指导村民如何采摘,检查质量,称收各人采花的重量,有时忙得连饭也顾不上吃。为提高菊花的附加值,她建起了加工设施。一天的采收量有1吨左右,晚上回来后,首先要对菊花进行杀青处理。杀青的过程只有几秒钟的时间,需要掌握好火候,“杀”不好的菊花就报废了。虽然杀青的时间短,但因为量大,而且要一次次地装饰,每天她要操作到凌晨时分。那段时间,她只能强打起精神抵御袭来的困和累。

杀青完的菊花进烘房。烘房由李江看管,烘一次需3个小时;烘完后倒在仓库里回潮,两天后再烘第二次,又是3个小时,走完这个过程才算半成品。

去年,李艳共加工了1吨小花、4吨大花,分别以每吨7万元和3万元的价格批量销售,产值20万元左右。因为菊花未能全部采收,没能达到她所预估的25-30万元的产值。除去建设加工设施的几万元投资,算下来,又是一个“收支平衡”。

个人看似没有收益,但李艳还是认为自己“赚到了”,村民在合作社10多万元的务工收入就是她的一大收获。

平时正常有8-10个村民在田里负责除草、打药、施肥、打头、压枝等,采收时节,最多的一天有50人在田间摘花。胎菊每采摘一斤1.5元、大花0.8元,多的人每天有近百元的收入,少的也有几十元。除获

得6400元的土地租金外,70多岁的瞿国宝和老伴去年从合作社领到了近万元的务工收入。

探索新路,引导村民爱上杭白菊

种植杭白菊,第一年李艳只是个帮手,第二年才真正“当家”,从中体会创业的各种滋味。年年岁岁花相似,岁岁年年事不同。现在进入第三年了,在总结往年经验教训的基础上,李艳又有了新的想法,总的目标是增加产值10万元,让自己也“有利可图”。

用工管理是李艳感到头疼的事之一。去年,李艳优先让流转土地的人家来基地打工,但有的人有点挑肥拣瘦,天气热又不愿做。她今年设想采取分片包干的方式,落实“总管式”的承包人,负责平时的用工、管理等,李艳给予其相应的报酬。

提早采花,以采胎菊为主也是李艳今年放在心上的大事。在销售方式上,她也有了新的打算,已请老公设计了“千垛菊花茶”的包装,并申请自己的商标,将借助抖音、淘宝等平台实施网络销售。

通过调查了解自己的亲身体会,李艳认为,种植杭白菊的收益肯定高于种植粮食,因此,带动农户种植杭白菊是她最大的心愿。李艳希望通过自己的实际行动,让农户了解杭白菊,学到种植技术,进而自发地种植。她期待有一天,村里的杭白菊形成气候。



李艳(右)在向朋友推介菊花茶。

