

你家挂的艾草可能都是这里产的

胶州洋河镇“新农人”卜钦龙把艾草变“黄金”一天卖出9000斤

民谚说:“清明插柳,端午插艾。”端午节,人们把悬挂艾草作为重要内容之一。过去,家家都洒扫庭除,以艾条、艾草插于门楣,悬于堂中。如今,几元一把的艾草,经花艺师巧手搭配黄金球、菖蒲叶,摇身变为售价几十元甚至上百元的门挂,成为年轻人追捧的“仪式感单品”。而支撑这一热潮的源头,就藏在胶州市洋河镇的田间地头,端午前夕,这里每天都有9000斤艾草发往世界各地,而这背后,是一位返乡创业者的10年坚守。

顶着质疑荒山种艾草

洋河镇艾山脚下,成片的艾草在夏风中翻涌,空气中弥漫着独特的清香。当地村民赵大姐麻利地收割着艾草,脸上挂着笑容:“以前山上全是野艾草,现在这可是‘金叶子’,我家一年能增收三四万元!”

这片“黄金草”的缔造者,是45岁的返乡创业“新农人”卜钦龙。2016年,在韩国从事国际贸易的他发现,日韩市场对源自《诗经》的艾草文化推崇备至,而家乡艾山脚下的传统技艺却濒临失传。“艾草是中华文化的瑰宝,不能在我们这代人手里断了根。”卜钦龙毅然返乡,开启了“野草变黄金”的传奇。

创业之初,卜钦龙遭遇的质疑比艾山上的石头还多。“漫山遍野的野草能卖钱?”“文化人懂什么叫种地吗?”……面对村民的质疑和不解,卜钦龙带着团队远赴河南南阳、湖北蕲春等艾草主产区考察,最终选择了成立农业发展合作社的破局方向。

艾草耐旱抗瘠、生长力极强,被村民称为“懒庄稼”。“种一次可收10年,一年收割3茬,亩产达3000斤。”卜钦龙介绍。在当地政府的支持下,卜钦龙联合36户村民成立了青岛艾山泽丰农业专业合作社,通过开沟覆土、林下套种的模式,将1300亩荒山荒滩变为艾草田,既保持水土又提升效益。

种艾草能挣钱?为打消村民的顾虑,合作社推出了“免费发苗+保底回收”的模式。村民王大姐对此深有感触,“合作社派人手把手教艾草种植技术,收割后直接拉走销售,我们只管种好草,不愁卖不掉,收入比以前稳当多了!”她向记者算了一笔账:艾草一年能收3茬,一茬能赚2000元,一亩荒地能增收6000多元。

如今,在卜钦龙的带领下,越来越多的村民主动加入艾草种植队伍,曾经的“荒山坡”上正兴起一股“艾草热”。数据显示,合作社艾草年产量达150万公斤,平时的日均发货量达6000斤,端午前后发货量能达到9000斤,产品订单覆盖云南、新疆等全国市场,深加工产品远销海外,成为当地农民增收的“绿色引擎”。



洋河镇村民忙着收割艾草。



卜钦龙(蓝色马甲)向游客普及艾草知识。

对话

带动村民致富 打心底里高兴

记者:是什么支撑您将小艾草做成大产业?

卜钦龙:看到大家因为艾草产业日子越过越好,我打心底里高兴。这不仅增加了村民的收入,更激活了乡村消费市场,形成了良性循环。

记者:“有艾工坊”创立的初衷是什么?

卜钦龙:“有艾工坊”是我们传承非遗、推动文化消费的重要尝试。让孩子们在体验中了解艾草文化,他们不仅成为了文化的传承者,也带动了相关产品的消费。

部分产品远销海外

有丰富贸易经验的卜钦龙意识到,单一的艾草种植附加值低、利润微薄,并不能很好地带动村民致富,要想走出一条独具特色的乡村振兴之路,“一产种植、二产加工、三产融合”的全产业链模式才是破局之道。

在洋河镇,50多岁的李淑芳正麻利地缝制着艾草枕。“穿针引线咱在行,一个月挣3000元,比到城里打工强!”像她这样的“合作工人”,合作社吸纳了180多位。合作社孵化培育家庭作坊,培训村民掌握艾草制品技艺。村民在合作社领取艾草枕、艾草香囊等产品的加工原料,回家装包、缝制、加工,每人每月能挣3000多元。卜钦龙的合作社为村民打造了家门口的“致富车间”,让村民实现“离土不离乡”,像李淑芳这样上午收割艾草、下午缝制香囊的村民,一年增收5万余元。

在卜钦龙的带领下,合作社在产品开发上不断推陈出新,部分产品远销日本、韩国和阿联酋等国家。手工制品方面,推出养生枕、艾绒包等19

款手造产品,巧妙结合季节与节气(如春分、谷雨)设计,精准把握市场需求;文创产品达27种,结合市场需求动态调整,如端午节后将结合高考主题推出“金榜题名”主题香囊。

艾草产业的蓬勃发展,为乡村注入了人气和财气。在古色古香的“有艾工坊”里,一群小学生正专注制作艾草枕。木柄缠上彩绳,填入艾绒,再点缀流苏,传统养生工具变身国潮伴手礼。“去年我们接待研学1.5万人次,今年端午假期预约全满了。”卜钦龙说。工坊的墙上挂满十二生肖香囊、事事如意艾草枕,卜钦龙介绍,目前工坊已与胶州市约40所中小学合作,开展研学项目,研学活动涵盖艾草国学讲堂、手工香囊制作等,不仅能传播中医药文化,还能带动当地旅游及文创产品销售,为乡村经济注入新活力。

扩建基地打造特色产品

“我的目标是让世界爱上中国艾。”卜钦龙站在“有艾工坊”前,望向远处的艾草田,产业融合的蓝图正在田间地头展开。“合作社正计划将艾草

衍生品推向全球市场。”卜钦龙说,“合作社的艾草原材料已凭借品质优势,通过代理渠道成功打入国际市场。”目前,他们与阿联酋、哈萨克斯坦、沙特、韩国、日本及俄罗斯等国客商均有订单。

卜钦龙介绍,明年艾草基地将扩至2000亩。从端午门挂到国潮文创,从荒山野草到跨境商品,小艾草在卜钦龙手中变成了能挣钱能致富的“黄金草”。未来,卜钦龙希望能延伸产业链,全力打造“艾草+”全产业链“王国”。卜钦龙介绍,在康养体验方面,合作社计划建设艾灸馆、康养体验中心;在特色餐饮领域,开发艾草农家宴、艾草馒头、艾草面条、艾草麻花及艾草月饼等食品;创意饮品方面,与酒厂合作研发艾草酒,还规划推出艾草矿泉水、艾草可乐等特色饮品。

10年前,村民曾质疑“野草怎能赚钱”;10年后,连阿联酋迪拜客商都慕名而来。卜钦龙用艾草书写了“野草变黄金”的传奇。正如艾山上生生不息的艾草,这个关于文化传承与产业创新的故事,正在续写更蓬勃的篇章。