

移风店镇女儿村党支部书记李成秋打造“女儿村”牌姜产品品牌 年产值超1600

万元——

# 开“姜”拓土 土里创金

在移风店镇,有一个与生姜有着百年渊源的村庄——女儿村。走进女儿村双创中心,琳琅满目的姜制品让人目不暇接:晶莹剔透的姜糖、醇厚绵柔的姜酒、辛辣回甘的姜粉、清新自然的姜洗发水、带着草本芬芳的姜洗洁精……这些精致的产品,是女儿村党支部书记李成秋带领村民奋力拼搏,用汗水与智慧打下的“姜”山印记,更是让村民生活富足的“金”山财富。

全村360多户 过半种大姜

移风店镇紧邻大沽河,域内流浩河、麦七河,小月河纵横交织,水资源充沛,具有先天的育种育苗和蔬菜种植优势。其中,女儿村位于大沽河和流浩河汇流处的北岸,地势低洼,古来多水灾。但也正是这片独特的土地,孕育出了品质上乘的生姜。近年来,移风店镇结合市场需求,采取“合作社+农户”经营管理模式,引导农民开展生姜种植,开辟农民创收新路径。

李成秋介绍,生姜是女儿村农民增收的特色产业之一,为此,女儿村通过党支部领办合作社,打造“女儿村”牌姜产品品牌。作为村党支部书记的李成秋,始终致力于在生姜全产业链发展上做文章,不断延伸产品产业链,制作的姜糖、姜片、姜粉、腌制姜芽等产品,深受消费者喜爱,使大姜的收益翻番,村民们也因为种植大姜拓宽了致富路。“种姜,价格就像坐‘过山车’。赚钱年份多,价格低迷时也有,‘姜你军’就是这么来的。”李成秋告诉记者,如果遇到行情低迷,村民就把生姜窖藏起来,等价格高了再出手,“这就是‘贱时储存贵时卖’。”

“全村360多户,有一半多种植大姜。”谈到村里的生姜种植现状,李成秋禁不住喜上眉梢。他告诉记者,近年来,移风店镇结合市场需求,不断优化产业结构,采取“合作社+农户”经营管理模式,发展壮大特色种植业,引导农民发展生姜种植,开辟农民创收新路径,全方位促进农业增效、农民增收,农民的日子越过越红火。“每年到了10月底就是生姜收获的季节,商超工作人员会主动联系收购,众多商贩也‘闻’香而来。我们村的生姜产量高,行情好,可以说是供不应求。”李成秋笑道,如今,女儿村生姜产业年产值达1600余万元,“姜”山成了名副其实的“金”山。而在几年前,这还只是“天方夜谭”。

科学育姜 亩产量达1.5万斤

虽说移风店镇的地理环境得天独厚,丰富的水资源和肥沃的土地,为育种育苗和蔬菜种植提供了先天优势,然而,在很长一段时间里,女儿村的生姜产业却面临着发展瓶颈。传统的种植和经营模式,让生姜产业难以做大做强,村民们虽守着“姜”山,却未能实现富裕。作为百年姜村的“当家人”,李成秋上任时便面临“靠天吃饭”的困局:在传统的生姜种植中,“炕上催芽”



李成秋介绍村庄的姜产品。

法是主要的育苗方式。这种原始方法不仅耗费大量的人力和时间,而且姜苗的发芽率无法得到有效保证,严重影响生姜的产量和质量。

为了打破这一困境,李成秋展现出了强烈的求知欲和行动力。他多次前往新盛禾种苗场等专业种苗企业,虚心向专家和技术人员请教,深入学习先进的生姜育苗技术。经过反复研究和实践,他决定对传统的催芽方式进行革新,将炕上催芽转变为恒温室和空调催芽。这一转变看似简单,实则需要投入大量的资金和精力进行设施建设和技术调试。在李成秋的不懈努力下,女儿村的生姜出成率飙升至95%以上,亩产量高达15000斤,较以往提升了6%。如今,移风店镇大姜不仅产量大幅提高,还凭借块大皮薄、色泽鲜亮、丝少肉细等独特品质,在市场上供不应求,成为当地响当当的特色农产品。

李成秋并没有满足于生姜产量和质量的提升,他深知,要实现生姜产业的可持续发展,必须走规模化、专业化的道路。以女儿村为核心,他开始走家串户,向村民们描绘规模化种植的美好蓝图。在这个过程中,他遇到了不少困难和阻力,部分村民对规模化种植心存疑虑,担心风险过大。李成秋没有放弃,他耐心地为村民们讲解规模化种植的优势,用实际数据和案例打消他们的顾虑。在他的努力下,村庄及周边闲置土地被流转,女儿村的大姜种植面积迅速扩大到800多亩,其中近百亩采用大棚种植。为了实现专业化种植,李成秋带领村民统一实施开沟下种、覆土覆膜、精准滴灌等标准化流程,他还定期组织村民进行技术培训,邀请专家到田间地头进行指导,不断提升村民的种植技术水平。在李成秋的示范引领下,全镇种姜农户如雨后春笋般增长至1100余户,常年种植面积达8000余亩,形成了颇具规模的生姜种植产业带。

建起“江北第一姜窖”

随着生姜种植规模的不断扩大,新的难题又摆在了李成秋面前。生姜收获后,存储成了制约产业发展的关键因素。传统姜窖“口小肚大”,不仅存储量有限,而且存在极大的安全隐

患。一旦遇到收获旺季,大量生姜无法及时存储,很容易造成腐烂变质,给姜农带来巨大的经济损失。为了解决这一问题,李成秋积极争取多方支持,投资300万元的“江北第一姜窖”在女儿村南建成。这座现代化的姜窖占地3000平方米,拥有98个独立姜窖,内部温度恒定,常年保持在13℃-16℃,让女儿村的大姜住上了舒适的“空调房”。在这里,生姜可以安稳储存3年以上,彻底解决了收获旺季的存储难题,也为姜农在市场价格波动时灵活销售生姜,实现增收赢得了宝贵时间。

存储问题解决后,李成秋又将目光投向了生姜的深加工和品牌打造。他深知,只有延长生姜产业链,提高产品附加值,才能让生姜产业真正实现可持续发展。为了让女儿村大姜的品牌效应充分释放,村庄建立了大姜共富工坊,将村中加工能手、集体资金、闲置土地等要素巧妙整合,注入共富公司统筹管理,农户统一采购生姜去皮、加工、仓储等专业设备。李成秋带头钻研生姜深加工技术,日夜奋战在研发一线,不断尝试新的配方和工艺。在他的带领下,团队成功研发出姜酒、姜糖、姜粉、姜奶茶、姜洗发水等一系列“女儿村”牌拳头产品。这些产品一经推出,便受到了市场的广泛欢迎。

当直播带货的浪潮席卷而来,李成秋敏锐地捕捉到了商机。他积极通过抖音等社交平台发布短视频,以视频形式展示“女儿村”牌姜产品的种植过程、独特品质与多样用途。不仅如此,他还大胆创新,与社区团购组织深度合作,打造高效便捷的社区团购模式,推动姜产品销售。此外,为积极拓展营销渠道,团队携手大V、网红主播等,借助其强大的影响力和流量优势,进一步提升产品知名度。2025年,即墨区“女儿村”牌姜产品凭借卓越的品质和广泛的市场影响力,成功荣获第二批青岛“网红农产品”称号,成为当地农特产品的一张亮丽名片。

(康晓欢 袁超 刘延芝)



(上接一版)

绿色能源“风光”正好

肩负青岛市绿色能源发展主阵地重任,即墨在绿色能源产业链上持续下功夫,加大招商引资力度,推动光伏、风电、氢能、储能等清洁能源产业一体化发展。

今年,女岛绿色能源装备产业园被列为即墨“一号工程”。该产业园计划布局风电装备制造区、智能船舶制造区、配套及预留发展区三个板块。目前,即墨已成立女岛绿色能源装备产业园推进工作指挥部,按照全产业链发展的思路,分类推进项目招引——

能源项目方面,中电建即墨海上光伏建设加快推进。同时对接洽谈华电、华能等7个海上风电项目;海风装备项目方面,东方电气海上风电北方总部产业项目已签约并完成选址;智能船舶项目方面,招商局工业集团控股青岛造船厂,布局建造三大主力船型(集装箱船、散货船和油船)和邮轮,打造中国领先的海洋装备制造及修理改装基地。

此外,升级改造后的女岛港,将成为一座集快速物流、服务贸易等为一体的现代化综合港口,后期规划中日韩集装箱、客滚航线。届时,女岛港将升级为国家一类开放口岸,在口岸查验单位的监管下,世界各地的船舶将在这里自由进出和贸易。

风从海上来。随着女岛港的进一步升级,以及绿色能源、智能装备等产业项目的持续推进,这片“传说”之地正在书写新的故事。

(王涛)

通济新区祥和社区:

## 排查安全隐患 筑牢安全防线

近日,通济新区祥和社区联合公安、物业公司、业委会等多方力量,开展住宅小区消防安全隐患排查整治专项行动,以精准施策、闭环管理的工作模式,织就一张坚实的社区安全防护网。

社区牵头组织社区民警、物业公司、业委会召开专题会议,对安全隐患排查整治工作进行详细部署,根据辖区实际情况,明确将楼道消防安全、用电安全等作为排查重点领域。制作排查计划,细化责任分工,形成“横向到边,纵向到底”的排查责任体系。同时,安排网格员通过张贴《楼道清理告知书》、业主群推送通知、入户沟通等方式,告知居民限期自行清理楼道杂物。针对独居老人、行动不便家庭,社区安排志愿者“一对一”协助搬运,将“刚性整治”与“柔性服务”相结合,累计张贴通知100余份,发放宣传材料500余份,覆盖辖区105个单元。

小区楼道内乱堆乱放的纸箱、废旧家具等,不仅影响环境卫生,还严重堵塞消防通道。行动中,工作人员按照“全覆盖、无死角”的原则,对社区内所有楼栋的楼道进行集中清理。对于居民主动清理的杂物,工作人员协助搬运;对于无人认领或居民不愿自行清理的杂物,在张贴限期清理通知后,进行统一清理。在清理过程中,工作人员还对楼道卫生死角进行了清扫,有效改善了楼道环境,消除了潜在的安全隐患。

在开展楼道清理的同时,消防安全专项检查同步进行。检查小组对各楼栋的消防设施设备进行了全面细致的检查,包括灭火器是否在有效期内、压力是否正常,消防栓是否能正常使用,应急照明灯和疏散指示标志是否完好等。此外,还重点排查了楼道内是否存在私拉乱接电线、电动车违规充电等现象。针对检查中发现的问题,检查人员现场进行记录,并要求物业立即启用电动车进入电梯智能阻车梯控系统,防止上楼充电,并协调物业在小区内增设智能充电桩17处,有效解决居民充电问题。

(郑文)