



贵妃红姜种出致富好“丰”景

平度市戴兴坤引种特色红姜亩效益超3万元,带动乡邻增收

三年前,一次不经意的发现,让平度市大琛农产品开发家庭农场的戴兴坤与南方的贵妃红姜结下了不解之缘。他大胆尝试,借助组织培养法成功将这一品种“北移”安家,并反复进行本土化改良。眼下,贵妃红姜进入收获季,采收期一直延续到10月上旬,预计亩产轻松过万斤,每亩效益可达3万余元,种植前景十分可观。下一步,戴兴坤将扩大贵妃红姜种植规模,带动周边乡邻抱团种植、携手增收,让这抹“贵妃红”成为乡村振兴路上亮眼的增收底色。

贵妃红姜喜获丰收

古岬镇大朱毛村地处大沽河与小沽河交汇地带,地下水资源丰沛,灌溉条件得天独厚。辖区内沙壤土质疏松透气、保水保肥,为蔬菜种植提供了优越的天然条件。大姜作为当地的传统主导产业,虽然种植历史悠久,但品种单一,不少大姜种植户希望引进高产、抗病、优质的生姜新品种。

平度市大琛农产品开发家庭农场位于古岬镇大朱毛村,负责人戴兴坤深耕农产品种植多年,深谙本地姜类种植的痛点与短板。1990年,戴兴坤毕业于莱阳农学院农学与食品管理工程专业;2003年5月,戴兴坤被青岛市职业技能鉴定中心评为高级农业工艺师,曾任青岛市出入境检验检疫局核定植保员、日本JAS有机基地中国大陆监督管理员。

戴兴坤始终聚焦产业结构调整、蔬菜订单种植及大姜品质多样化等课题,



戴兴坤正在收获贵妃红姜。

开展了系统性、深层次的研究。三年前,他秉持南北姜种优势互补的核心理念,精选潮汕地区的南姜和云南的贵妃红姜,借助组织培养技术,正式开始试种工作。

试种过程繁琐且严苛,戴兴坤潜心钻研,逐步融合南北姜的优质特性。“潮

汕南姜药性成分高、姜味浓郁,适配药材加工、火锅底料制作,但质地坚硬、口感粗糙,不适合鲜食。”戴兴坤说,经过反复试验、筛选改良,他终于种植成功。收获的贵妃红姜除了具有当地黄姜的各种食用方法外,还可以切成薄片,蘸着蜂蜜、味达美等调料食用,也可以腌制一晚上或几个小时后再来食用,是一道不可多得的开胃小菜。三年来,戴兴坤从小范围试种、多地试点种植,到今年在平度小规模试种,贵妃红姜已完全适应北方生长,且品质、产量不逊于本地黄姜。

每亩收入超3万元

在古岬镇大朱毛村的贵妃红姜种植基地,放眼望去,大片姜田绿意盎然,长势正旺。戴兴坤正与妻子躬身田间,忙着收获成熟的贵妃红姜。“从8月下旬起,鲜红饱满的贵妃红姜开始上市,凭借独特的品质收获满满好评,经济效益非常可观。”戴兴坤说,贵妃红姜上市时间为8月下旬至10月上旬,不同生长期产量、价格各有优势。

9月初上市的新姜口感最嫩、姜味最足,属于优质鲜食姜,此时产量相对偏低,亩产约6000斤,但市场价格较高,地头稳定售价可达每斤8元至10元。按照这个价格计算,除去种子、肥料、农药等种植成本约五六千元,纯收益稳定在3万元以上,远超传统农作物和普通黄姜的种植效益。

在种植管理上,贵妃红姜已适应北方生长,生长周期五至六个月,每年4月

初播种,通过小拱棚保温保湿规避霜冻影响。贵妃红姜生长期喜阴,需使用遮阴网。贵妃红姜喜欢大肥大水,管理模式与传统黄姜相近,种植门槛不高,适合在当地推广种植。若延后至10月上旬收获,贵妃红姜产量将大幅提升,亩产可达12000斤,整体产量不输甚至远超当地种植的传统大姜。

深耕产业带乡亲们致富

目前,不仅本地老客户争相订购,江苏、浙江和河北等外地客商也纷纷下单。多年来,大朱毛村村民依托本土种植优势,深耕蔬菜种植,但大多以传统品类为主,利润空间有限。看着贵妃红姜这么受青睐,戴兴坤对特色种植产业的信心愈发坚定。

“这种红姜种植效益远超传统作物,市场反馈特别好,明年我打算扩大种植面积,把特色产业做大做强。”谈及未来规划,戴兴坤信心满满地说,“我愿意分享三年积累的种植经验,从播种覆膜、水肥管理、病虫害防治到适时采收、市场销售,全程提供指导,毫无保留地传授经验,降低种植风险,提高种植收益。”

下一步,戴兴坤将持续深耕贵妃红姜产业,不断优化种植技术、拓展贵妃红姜深加工,以特色种植为抓手,带动乡邻携手增收,让贵妃红姜成为乡村振兴的“致富姜”“黄金姜”,为乡村产业高质量发展注入新活力。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛
记者 马丙政 摄影报道

百名农人下江南 电商实战显成效

青岛市2026年高素质农民培育市级专题培训班收官

8月29日,为期12天的青岛市2026年高素质农民培育市级专题培训班圆满结束。本次培训以“数字赋能+文化传承”双主线贯穿始终,设置了农产品电商实战、非遗茶文化传承两大专题,来自青岛7个涉农区市的92名学员跨越山海,奔赴浙江杭州、湖州两地,开展了一场理论与实践深度融合的“赋能之旅”。

直播赋能 锻造尖兵

农产品电商培训班创新构建“课堂教学+实践教学+带货实战+导师点评”四位一体培育模式,将知识转化为可复制、可落地的“实战工具包”。

在课堂教学环节,来自电商平台一线的导师团队围绕直播间数据运营、精准投流策略、AI营销工具应用场景等核心议题展开系统化授课。从“流量漏斗”分析观众流失节点的底层逻辑,到AI一键生成带货脚本与短视频素材的操作技巧,将复杂理论拆解为可操作步骤。

在实践教学环节,学员们走进抖音巨量星球、“江南舅舅”等头部直播电商基地,沉浸式体验专业直播间的全流程运作,调试补光灯角度、切换绿幕背景虚实、监测中控台实时数据、把握助播配合节奏……每一个环节都需亲自动手操作。在安吉白茶本土头部电商企业,学员们实地探访从仓储物流到客服运营的县域直播电商全链条,看着一箱



学员们体验专业直播间的全流程操作。 市农业农村局供图

箱茶叶通过网络发往全国,有人当场掏出手机记录仓库打包流程与直播排期表,兴奋讨论着“回青后要把车间改造成这样的场景”。

在实战考核环节,学员以三人小组形式围绕选品定位、话术设计、节奏把控等环节策划模拟直播,一人主讲、一人助播、一人控后台,配合默契。专业导师紧盯屏幕数据逐项点评:“开场太硬,没营造氛围。”“互动环节要留时间看评论区,别冷落观众。”……通过手把手纠偏、面对面打磨,47名学员全部顺利通过考核,产出十几套可直接落地的

直播间运营方案。更令人振奋的是,培训尚未结束,转化已在悄然发生,王哥庄大馒头非遗代表性传承人荆长艳迅速组建临时团队,在微信视频号开播带货,36单成交额达1412元,真正实现了“结业即上岗、学成即变现”。

茶旅融合 文化兴村

乡土文化能人(非遗茶文化传承)专题班立足非遗保护与产业振兴融合目标,采用“课堂教学+实践教学+观摩交流”三维培养模式,让学员在炒茶中

感悟匠心、在翻炒间淬炼真功。课堂教学聚焦“政策+品牌+产业”三重维度:既有非遗保护政策解读、茶文化品牌建设实战等宏观指导,也有安吉白茶标准化管理体系拆解、“一片叶子富一方百姓”产业案例分析等具体实践,每堂课都干货满满。

在实践教学环节,学员们走进西湖龙井非遗工坊、白头红九曲红梅基地、宋茗茶博园等3个传承基地,在非遗代表性传承人手把手指导下,完成绿茶、红茶手工炒茶全流程实操:鲜叶分拣、杀青炒制、揉捻成形……从“抖、搭、撮、捺、甩”等传统炒茶手法,到200℃高温铁锅中的反复练习,学员们在实践中感受“手不离茶,茶不离锅”的匠人精神。

在观摩交流环节,学员们实地走访长埭村、径山村、杭州龙冠实业等9个茶文旅融合示范点,学习“以茶促旅、以旅兴茶”的发展经验。在禅茶一体的沉浸式体验场所,传统手工坊与智能化生产线并存的生产场景中,大家耳目一新,纷纷记录细节。

从培训满意度测评和学员反馈看,学员们用“实战性强、干货满满、回去就能用”精准概括12天的收获。他们普遍表示,这次学习之旅既开阔了眼界、刷新了理念,更实现了带着问题学、带着方案回,真正达到学有所思、学有所获、学有所用的目标。

青岛晚报/观海新闻/掌上青岛
记者 高静文 通讯员 王晓梅 傅景敏