

# 开“姜”拓土 土里创金

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

在青岛市即墨区移风店镇,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。日前,青岛早报记者走进女儿村,聆听李成秋讲述打造“女儿村”牌姜产品品牌,将小生姜做成年产值达1600余万元大产业的乡村振兴故事。



李成秋介绍村庄的姜产品。



“女儿村”牌姜产品。

## 人物名片

李成秋

年龄:59岁  
身份:即墨区移风店镇女儿村党支部书记

希望通过大姜深加工,不断扩大产品的销售范围,为移风店镇的乡村振兴作出贡献。”

你有故事,请联系我们  
早报热线:82888000

## 延伸

### 用责任与担当 绘就如画“姜”山

如今,“女儿村”牌姜产品不仅在本地畅销,还通过电商等渠道走向全国各地,年产值达1600余万元,小小的生姜真正成为了村民增收致富的“金疙瘩”。

从改良种植技术到建设现代化姜窖,从研发特色产品到开拓电商市场,李成秋用责任与担当带领村民们绘就了如画“姜”山。站在新的历史起点,女儿村正向着更高目标迈进。李成秋表示,下一步将继续深化产业融合,建设生姜文化产业园,发展乡村旅游;加强品牌建设,开拓国际市场;推进数字农业,打造智慧农业示范基地。这座百年姜村,在乡村振兴的道路上,正以昂扬的姿态,书写着更加精彩的篇章。

### 全村360多户 过半种大姜

记者了解到,移风店镇紧邻青岛母亲河——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。据了解,生姜是女儿村传统的种植作物,距今已有百年历史。这里的生姜以块大皮薄、色泽鲜亮、丝少肉细、营养丰富、耐贮藏等优良特性而闻名,兼有食用和药用双重价值。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”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。

但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,李成秋积极争取镇党委的支持,经过多方努力,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”牌姜产品。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。