

从浙江到崇阳，“甜蜜葡萄”绘就致富新图景

——崇阳县铁强葡萄种植合作社打造乡村振兴“崇阳样本”

●记者 叶和平 杜培清

八月流火，正是葡萄满枝的丰收时节。崇阳县白霓镇杨洪村106国道旁，铁强葡萄种植专业合作社的大棚里一派生机：串串葡萄如紫玉雕琢，饱满果实缀满枝头，清甜果香在空气中弥漫。路边销售点前，闻香而来的采摘客络绎不绝，送货车辆排起长队。戴着斗笠、身着灰T恤的黄铁强在堆满地的葡萄箱间穿梭，一边指挥工人装箱，一边用夹杂着浙江口音的崇阳话与客户熟稔交流。

“村里办婚宴，要150箱葡萄当伴手礼，大家抓紧装！”挂了电话，他转身走进大棚，安排工人按成熟度分级采摘。这忙碌而充实的场景，正是他扎根崇阳13年，用葡萄串起乡村振兴路的生动缩影。



■ 十三载匠心坚守，异乡拓荒种出“甜蜜事业”

黄铁强的故乡，是有着40多年葡萄种植史的浙江金华浦江县。当地以“巨峰”为主导，辅以“天工墨玉”“阳光玫瑰”等30多个优质品种，葡萄产业早已融入乡亲们的生活。耳濡目染间，黄铁强对农业也结下了根深蒂固的情结。

2010年的一天，黄铁强与到浦江打工的湖北人闲聊，听到一个崇阳人在接完家里的电话后发牢骚：“家里种田收入低，出来打工田地又抛荒，太可惜了！”

崇阳老乡的感叹，让黄铁强忽然萌生一个念头：浦江县土地资源有限，葡萄种植发展受限；崇阳抛荒地多且成本低，或许是拓展事业的新空间。说干就干。2012年，黄铁强带着妻子来到崇阳白霓镇，流转30多亩荒坡，正式开启葡萄种植创业路。

原以为有技术傍身便能顺风顺水，现实却给了他一记重击：崇阳高温多雨的气候，加上偏酸性的土壤，必须经过三年改良

才能种植巨峰葡萄。但在黄铁强看来，风险与机遇并存，越是挑战越要迎难而上。

他手持测土仪反复丈量土地，通过施加石灰调节土壤pH值。对流转土地进行彻底清理与翻新改良后，又从老家移栽了十多种葡萄幼苗，同步引进智能化设备与新技术。

为了就近管理，夫妻俩在葡萄园旁搭起简易棚子，煮饭、休息都在这方寸之地。黄铁强成天带着工人在烈日下垄、搭架、铺设滴灌带，皮肤晒得黝黑，手掌布满裂口。一次暴雨冲垮新建棚架，他凌晨三点冒雨抢修，归来时浑身泥浆，却笑着对家人说：“葡萄藤比人结实，冲不倒。”

2016年，巨峰葡萄首次挂果，甜度检测达21度，远超老家产地。凭借过硬品质，首批成熟的葡萄被周边农户抢购一空。看着客户咬下果粒时满足地眯眼的模样，黄铁强欣慰一笑：“土地从不说谎，你对它用心，它就给你回报。”

■ 智慧赋能产业升级，带动乡亲共赴“致富路”

如今穿梭在合作社的大棚间，鲜少见到密集的工人身影。黄铁强解释，经过十余年实践与技术探索，基地已淘汰不适宜崇阳种植的品种，现在大棚里种植的葡萄除疏花、疏果、采摘等关键步骤外，其他管理环节几乎无需人工——智慧化、标准化种植模式早已落地生根。

“以往种葡萄靠经验，现在靠数据说话。”这些年，他持续加大智慧农业投入，引入滴灌系统、土壤监测设备、病虫害预警系统、智能施肥系统等先进设施，实现葡萄种植全流程监测与科学管理，既保障了产量与品质，更建立起智慧农业的本地标杆。

为提升效益，黄铁强科学布局种植区域，培育“巨峰”“夏黑”“阳光玫瑰”“妮娜皇后”“东方优系”等多个品种，早中晚熟搭配种植，让采收期从每年6月延续至10月；通过温度调控，使同一品种葡萄比市面晚熟约两周，进一步拉长销售周期。

随着种植规模扩大，他在葡萄基础上拓展出草莓、桃子、火龙果、猕猴桃等品类，总面积达300亩。丰富的果品结构既满足多元市场需求，又有效降低了

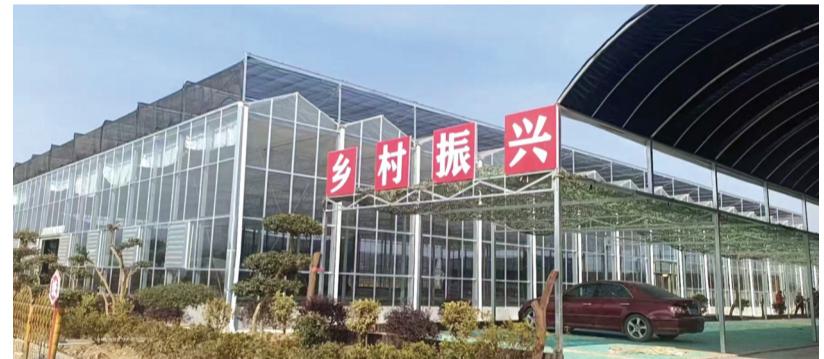
单一品种的市场风险。

“来采摘的回头客多，都说我们的葡萄清甜果香味浓。”说起自家产品，黄铁强满脸自豪，“因为我们用生物源技术防治病虫害，从不打催熟剂，让每串葡萄自然成熟，采摘后常温放两天都不坏。”

一人富不算富，众人富才是真富。果园规模渐成、收入可观后，黄铁强毫无保留地分享种植技术。有感于咸宁良好的投资环境，他不断引进家乡种植人才，到咸宁当地兴建种植基地。

看到周边村民跟着种葡萄，只要有来人学技术，他总是倾囊相授：“我从零开始种葡萄，吃过天气和病虫害的亏。有人来学来交流，我把经验分享给他们，大家才能都种好。”

十余年来，他将巨峰、阳光玫瑰等葡萄优质品种从家乡推广到咸宁及周边，先后服务108个水果基地，带动龙林、拾绿等一批水果致富能人和品牌成长。合作社用工全部就近招纳，播种、施肥、采摘等工作长期用工52人，其中脱贫户20人，年用工量达8000人次，每年发放村民工资40余万元，让乡亲们在家门口就能挣到钱。



■ 两代接力续新篇，让丰收故事甜透乡间

如今的合作社里，黄铁强负责技术培训与推广，妻子应秀莲掌管基地及工人管理，夫妻俩配合默契。销售端更是注入了年轻活力——女儿黄佳妮女承父业，带着闯劲与头脑，把直播间搬进葡萄园，让网友直观看到农产品生长环境与种植过程。镜头前，她熟练讲解葡萄成熟度辨别、保鲜技巧，与网友互动答疑。去年夏天一场直播，单场销售额就突破50万元。

“不光卖自己的，还要帮乡亲们卖。”黄佳妮还带领团队跑遍咸宁水果基地，将龙林村猕猴桃、拾绿合作社草莓等108个基地的优质农产品纳入供应链，通过她的渠道销往全国。截至去年，铁强葡萄种植专业合作社种植面积超300亩，实现年销售收入近500万元。这份从舌尖蔓延开的“甜”，浸润了无数乡亲的心田。

为锻炼女儿能力、激发创业动力，黄铁强索性将合作社运营、项目打造与水果销售全部交由黄佳妮负责，助力她打响葡萄品牌，推动当地农业产

业化发展。

现在，铁强葡萄园四季有果、三季有花：春采草莓、夏摘葡萄、秋收火龙果、冬品猕猴桃，吸引着城里游客络绎不绝来体验农趣。园区先后荣获“咸宁市精准扶贫精准脱贫优秀产业合作联盟园区”“咸宁市农业科技示范基地”“崇阳县示范专业合作社”“爱心企业”等多项荣誉。这些奖牌被黄铁强郑重挂在办公室：“这是我们两代人共同书写的成绩单。”

“未来，我们会持续优化种植品类、提升产品品质和服务水平，用‘互联网+’让传统葡萄产业升值。”在女儿的影响下，黄铁强的思想更加开阔：“合作社还将借力崇阳白霓古堰、浪口温泉等景区资源，开启‘观光+采摘’模式，把农产品变成旅游产品，让农区变景区，延长产业链条，助力乡村产业加快发展。

在这片充满希望的土地上，黄铁强一家用坚守与创新，让葡萄的甜蜜不断发酵，也让乡村振兴的蓝图在田间地头徐徐铺展。