

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专业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。

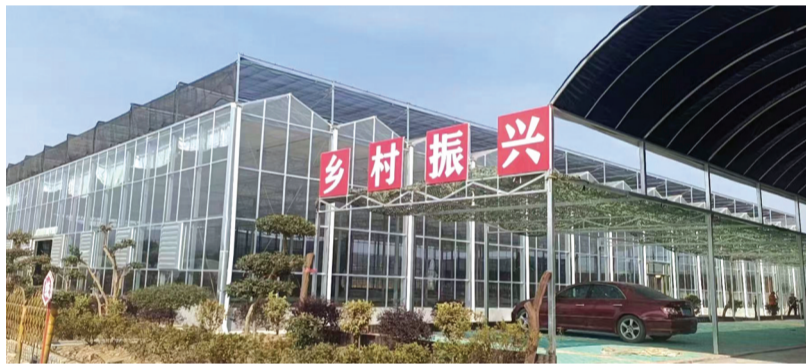
原以为有技术傍身便能顺风顺水,现实却给了他一记重击:崇阳高温多雨的气候,加上偏酸性的土壤,必须经过三年改良

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,更树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,只要有人来学技术,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”,浸润了无数乡亲们的心田。

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+’让传统葡萄产业升级。”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。