古茗深耕产区赋能特色农业发展——

寻味建水 奔赴甜蜜

葡萄果园飘香。

早晨7时，颗颗饱满的夏黑葡萄裹着薄薄的果粉，在朝阳下泛着紫黑莹润的光泽，清甜果香随风漫溢。

在建水县惠慧果园里，古茗采购专家阿杰正在一串串葡萄前停留，他摘下一颗夏黑葡萄，将汁液挤到测糖仪的测试区域，数值显示17.2。每年3到6月，这片土地便是阿杰的“办公室”。他心里只想着一件事：“找到最合标准的夏黑葡萄。”

作为“中国早熟优质葡萄第一县”，建水县种植夏黑葡萄已有近20年，也见证着一场关于品质与共富的双向奔赴。

采购人员在检测葡萄糖度。

一双巧手一把金剪刀。

追鲜逐季 守住源头

建水县光热资源丰富，拥有干热河谷气候，为种植早熟葡萄提供了不可多得的自然条件。历经探索和实践，建水县实现了葡萄产业从无到有、从小到大、从弱到强、从强到优的跨越发展，成为全国成熟上市时间最早、种植规模最大、色泽风味最优的商品夏黑葡萄基地。

得天独厚的自然禀赋，是建水葡萄的先天优势；而政府的产业引导与企业的采购标准，则是让这份优势转化为发展胜势的关键密码。

自2019年起，古茗开始在建水采购夏黑葡萄。阿杰追着产季来到建水，却遭到不少种植户的不解与质疑。“我们要求底糖甜度必须达到15度，这与当时大多数农户追求颗粒大、串型长的品质相悖。”阿杰回忆起最初的场景，不少农户觉得他们太较真，甚至直接把他们拒之门外。

采摘前一天，阿杰和团队会对采摘区域的夏黑葡萄进行抽检，采摘当天、入冷库前、发车配送前，还会进行抽检，杜绝任何一颗不合格的葡萄上车。这样的操作流程，在不少种植户看来几乎苛刻。

“减少挂果量才能提高甜度，产量少了，收入不就降了？”“测来测去，耽误采摘进度，还容易错过最佳上市时间。”类似的质疑声，阿杰听了无数次。“我们希望把源头控好，推动整个行业往更好的方向发展。”

从企业坚守品质到带动产区升级，建水夏黑葡萄的产业底色正在悄然改写。建水县农业农村和科学技术局副局长张云松表示，古茗等新茶饮企业不仅带来了稳定订单，更用市场化、标准化的力量，倒逼种植端提质升级，同时也为产业发展提供了新思路，建水县将以区域品牌建设、种植端标准化建设、深化企业合作为主攻方向，持续做大做强葡萄产业，让小葡萄成为乡村振兴的大支撑。

时间酿甜 双向奔赴

“以前是自己拉着货出去找销路，如今是坐在果园里等订单上门。”位于建水县岔科镇阻塘子村的金葡园里，负责人英子姐正招呼采摘工人将所剩不多的夏黑葡萄摘下装筐，等待运输。“目前采摘工作已接近尾声，今年的销售额预计能达到700万元。”

英子姐还记得第一次与阿杰打交道时，他承诺：只要达到采购标准，不仅给出合理的收购价，还会长期收购。那一天，20吨夏黑葡萄从金葡园运出，驶向全国各地。

“他们的到来让我们知道了市场需要什么。”英子姐带着农户在疏花疏果上下功夫，将串长从20厘米缩短至17厘米，从而提升口感和品质。“我们的收购价比市场均价每公斤高出两元。不少种植户都跟着我们学。”

长期以来，传统种植加零散销售的模式，让种植户面临市场波动大、销路不稳定、抗风险能力弱的困境。“看天吃饭、看市定价”的被动局面，常常导致好葡萄难以卖出好价钱。

如今，英子姐最大的感受就是安心。“不用愁销路，不用怕压价，只要把品质做好，就有稳定的收入。”她的果园已扩展至800亩，还带动了100多户农户就业增收。

“想要达到15度以上的底糖浓度，需要时间的积累，让葡萄在藤上多待一会儿。”英子姐说。而时间积累的不仅是甜度，更是彼此之间的信任。

2024年，夏黑葡萄产量大幅减少，市场严重缺货。阿杰与英子姐口头约定，以每公斤18元的价格收购果园里的成熟夏黑葡萄。然而市场价格持续攀升，最高时涨到了每公斤24元。当时，不少外地采购商找到她，开出了更高的价格。“说实话，看着这么高的价格，我也动过心，算下来是一笔不小的收入。”

但英子姐最终还是拒绝了所有高价收购的请求。“不好卖的时候，他们照顾我；好卖的时候，我照顾他们。不能因为眼前的利益，就丢了信任。”

企业扎根产区，用长期稳定的合作与诚信守约的经营理念，稳定了夏黑葡萄市场价格，减少了价格大起大落对种植户的冲击，为产业良性循环、可持续发展提供了重要保障。

如今，夏黑葡萄的采购量逐年稳步提升。2025年，阿杰和团队在建水县采购夏黑葡萄超过6000吨，直接带动本地用工1.6万人次。今年的采购量预计达到8000吨。

旧雨新知 同向而行

在金葡园基地里，来自金平苗族瑶族傣族自治县的杨小四正忙着摆果、抬果。“每天工作9小时，加班了还有加班工资，别人都羡慕我们。”杨小四说，她和丈夫都在基地务工，夫妻二人每月有近7000元的收入，基地里像他们这样的夫妻有20多对，日子过得越来越有奔头。

葡萄藤串起的不仅是烟火日常，也联结着年轻一代的梦想。

25岁的李子怡戴着手套，手中的剪刀熟练翻飞。“这颗果子不到5克不能要，这颗颜色不够深不能要。”她动作娴熟而精准，俨然一副“葡萄专家”的模样。

选果看似简单，实则大有学问。从颜色判断成熟度，从果霜判断新鲜度，从重量判断饱满度，久而久之，她练就了一双“火眼金睛”，看一眼、掂一下，就能判断出葡萄是否符合标准。“我家也在种夏黑葡萄，希望多积累经验，帮助提升葡萄品质。”在她眼里，每一颗认真筛选的夏黑葡萄，都是对家乡风味的守护，也是对未来生活的踏实奔赴。

在建水的葡萄基地里，产业的蓬勃发展正吸引着越来越多年轻人扎根故土、守家就业。他们纷纷变身选果工、技术员、管理员，在一排排葡萄架下茁壮成长。

一颗夏黑葡萄从建水的枝头到全国的门店，是千里奔赴的新鲜，是严苛标准的坚守，更是品牌与产区共生、企业与农户共富的生动写照。

品牌向下扎根，产业向上生长，带动了万千农户增收，乡土田间持续芬芳。

“我们明年产季再回来。”阿杰准备和这片土地的新老朋友作别，而关于建水夏黑葡萄的故事还将续写。

本报记者 殷洁 文/图