



昌江推动阿鲁斯网纹瓜规模种植，打造高端蜜瓜品牌



A 畅享舌尖清甜

“内外兼修”的瓜好看又好吃

“它看上去就像3D打印出来的一样，摸起来手感很好，凹凸有致。”在基地瓜棚里，邹剑虹摸着一个个吊在藤上的阿鲁斯网纹瓜，爱不释手。

跟随邹剑虹的步伐，海南日报全媒体记者看到，棚里上千个网纹瓜长势正好，宛如一个个翡翠灯笼悬垂于藤蔓之间。仔细一看，青绿色的果皮被一层粗密的网纹包裹，轻抚瓜皮能感受到网纹凹凸间的奇妙触感。“很多人买后都想着放着多看几眼，舍不得吃太快。”邹剑虹笑道。

鲜为人知的是，阿鲁斯网纹瓜精致的外表，却是它们用自身“伤痛”绣出的“勋章”。“它长到拳头般大小表皮就会开裂，再分泌出保护液让‘伤口’愈合。”邹剑虹介绍，网纹瓜在整个生长过程中要经历三四次裂皮，经过不断修复才长出密集的浮雕式网纹。

“一开始看到瓜皮裂开的时候把我吓坏了，还以为把瓜种坏了。”说起当年试种阿鲁斯网纹瓜时的趣事，果鲜生公司销售经理张银芳仍记忆犹新。如今，在成功摸索种瓜之道后，他们皆已熟知瓜的生长特性，何时开裂、何时修复都能心里有数。

“瓜界顶流”并非徒有虚名，“高颜值”的外表下还包裹着优质的口感。

邹剑虹告诉记者，依托于昌江得天独厚的气候条件，基地种出的阿鲁斯网纹瓜在品相和口感方面都是上乘品质，其糖度值能达到15度至16度。

切开阿鲁斯网纹瓜，可见晶莹水润的瓜瓤，还能闻到淡淡的果香。轻咬一口，既有如冰淇淋一样的软糯绵密，还有满口爆汁的水润甘甜。“让瓜尝起来甜很简单，还要甜得舒服。”一句看似平淡的陈述，却道出了邹剑虹对优质果实的追求，“我们的瓜好看又好吃，可以说是‘内外兼修’。”

凭借其清甜无渣的口感和艺术品般的外观，昌江阿鲁斯网纹瓜在“瓜界”频频出圈，连续几年亮相冬交会，成为昌江馆的“明星产品”。“口感很好，又甜又多汁”是众多食客品尝后发出的好评。

B 解码生长密码

“一藤一瓜”种植培养“优等生”

种植高品质的网纹瓜，离不开田间独特的培育技术。早在2017年，邹剑虹就在乐东、陵水等地“试水”，来到昌江昌化镇新城村后，才找到阿鲁斯网纹瓜最佳的“安身”之地。

邹剑虹告诉记者，昌化镇所种的网纹瓜商品率很高，“客户就盯着昌化种出来的瓜。”

为何这里种植的网纹瓜更受青睐？据介绍，昌江干旱少雨，光照时间长且昼夜温差大，长时间的高温延长了果实的成熟期，其他市县种瓜50天就能收获，在昌江则需要55天，因此瓜的糖度更高。此外，当地富含有机质的滨海沙地土壤，也为网纹瓜的营养积累创造了有利条件。

为了确保单果充分吸收养分，果鲜生公司还采取“一藤一瓜”的留瓜方式，留下长势好的“优等生”，成为品质的直观标识。“你看这一排，几乎每个瓜都能成为商品瓜。”邹剑虹指着瓜棚里一批丰收在望的瓜介绍，其公司所产的网纹瓜商品率可达95%以上。

在种植基地的分选车间里，空调凉意十足。忙碌的工人们不仅可以在清凉环境中工作，躺在地上的网纹瓜也能“吹空调”。这是网纹瓜经历采摘后至关重要的预冷工序，通过精准温控快速导出田间热量，为后续冷链运输环节奠定品质基础。

据介绍，刚采摘的网纹瓜只有九成熟，内部温度可达40多度，包装前需经过12小时的降温，并采用冷链运输才能不让瓜“熟得太快”，而这种“晚熟”的保鲜方式也是造就果肉具有独特风味的关键一步。

据悉，阿鲁斯网纹瓜在昌江的种植周期为每年11月至次年5月，每季可收两茬。果实的丰收不仅为当地带来可观的经济效益，也让不少周边群众在家门口实现就业增收，新城村村民王石华便是其中之一。“以前新城村是一个‘空心村’，网纹瓜在这里试种成功后不仅带动村民就业，也吸引很多外出务工的人返乡。”王石华说，“月收入有五六千元，在家附近就能打工赚钱，也方便顾家。”

据介绍，果鲜生公司在收瓜高峰期需要百人左右，一年可带动超2万人次务工。

目前
昌江阿鲁斯网纹瓜
在昌化镇种植面积
达1200亩

亩产效益5万余元
90%以上的商品瓜都销往省外
糖度值能达到15度至16度
单瓜售价在100多元至500多元不等

昌江阿鲁斯网纹瓜在国内主要销往北京、上海、深圳等一线城市
国际市场销往新加坡、马来西亚、泰国、越南等东南亚国家和地区

制图/张昕

本版手绘/杨千懿



C 抢占高端市场

“两条腿”走路提升品牌溢价

“我们根据品相把瓜分为特级果、A级果和B级果，单瓜价格在100多元至500多元不等。”邹剑虹抓起一个包装盒里的网纹瓜介绍，这种精细化分级策略既能满足多元市场需求，又能提升品牌溢价。

当前，昌江阿鲁斯网纹瓜在国内主要销往北京、上海、深圳等一线城市，常年供不应求。“在上海的水果批发市场1天能卖1500箱左右，仅在上海一年的销售额就能达到3000万元。”说话间，邹剑虹已经接了两三个老顾客打来的电话，“都是来要瓜的。”

对于未来的市场发展，邹剑虹透露，国内市场会继续做好热销城市的货源供应，还将让不同品级的瓜逐渐下沉到二三线城市；国际市场除了出口新加坡、马来西亚、泰国、越南等东南亚国家和地区，下半年还计划出口欧洲。“我们就是要进一步‘走出去’，吸引越来越多的‘吃瓜群众’。”

近年来，针对昌江农产品出口，昌江黎族自治县农业农村局积极构建多元化营销渠道，鼓励农产品企业与国内外大型电商平台合作，发展农产品直供直销模式。同时依托“海南鲜品”公用品牌，加大对昌江农产品品牌建设的支持力度，并通过社交媒体、行业杂志等多种渠道进行宣传推广，提高品牌知名度和美誉度。

果鲜生公司所追求的“远方”不止于拓展市场疆域，更着眼于突破产能瓶颈，夯实全产业链基础。记者了解到，昌化镇新城村阿鲁斯网纹瓜核心产区扩建项目计划5月1日开工建设，将有效破解季节性供应断档的难题。该公司正规划打造农旅结合网纹瓜小镇，让更多游客来这里既能体验采摘的乐趣，又能享受吃瓜漫润舌尖的甘甜。

下个月，昌江阿鲁斯网纹瓜采收将迎来尾声，但邹剑虹的脚步却停不下来——5月到8月，基地会种植玉米和牧草养地，利用秸秆还田增加土壤有机质，改良土壤结构，为新一季种瓜做好准备。

“预计今年下半年网纹瓜扩种至1800亩，11月中旬也要推出小型蜜瓜的新品种。”在种瓜之路上，邹剑虹将不断“上新”，为消费者创造更多舌尖上的惊喜。

(本报石碌4月20日电)

海南日报融媒体看点

海南日报新媒体推出创意海报
瓜界“顶流”来了

昌江阿鲁斯网纹瓜为何被称为瓜界“顶流”？海南日报新媒体特别策划推出创意海报带你解码“甜蜜物语”。



扫码了解
更多内容