



它是潍坊第一个出口海外的西瓜品牌,2022年生产西瓜2.4万吨,销售额突破2.9亿元。一个西瓜为何能撬动如此大的市场?让我们一起探寻潍坊郭牌农业“一招鲜 吃遍天”的秘密。

2022年,郭牌农业销售的西瓜种子达到5600万粒,培育瓜苗5100万株。按照每百粒种子4克计算,5600万粒种子是2.24吨,差不多是30个150斤成年男性的重量总和!

在郭牌农业的12个温室育苗棚里,工作人员正忙着大小苗分级、装货。这一批瓜苗将陆续种植到温室大棚里。

潍坊郭牌农业科技有限公司西甜瓜研究院院长杨珊说:“现在到了育苗的旺季,每天育苗的工人有八十多人。这些瓜苗种上,差不多明年二月中旬,咱们市民就能吃上新鲜的早春西瓜了。”

瓜种瓜苗卖到脱销,原因在于郭牌牢牢把产品质量放在首位。多年来,郭牌农业以质量为核心、以科技为支撑、以市场为导向、以农民增收为目标,持续在西甜瓜全产业链条发力,致力于打造现代农业发展种植新模式。据悉,仅西瓜“早春蜜”第三代品种的改良,郭牌农业就花费了近十年时间。

郭牌农业子公司优奈尔生物科技有限公司实验室主任金炳奎提到:“目前,我们已经从全世界,像美国、韩国、泰国周边这些国家收集种质资源,单纯西瓜就是1926份,其中包含了西瓜属下面的7个种,我们都已经收集。今年,

日前,记者来到山东省寿光市洛城街道斟灌城里村赵世祝的蔬菜大棚,连片茂盛的瓜地映入眼帘,翠绿的瓜藤爬满瓜架,记者注意到,这里的瓜是椭圆球状的果实,大小如瘦了一圈的小冬瓜,单个重量七两左右。棚主赵世祝正在采摘,他说,这是一种丝瓜,俗称“苹果丝瓜”。与一般丝瓜大相径庭的是,这种丝瓜不仅形状变成了椭圆球状,口感也有所差异。

赵世祝种植了6亩“苹果丝瓜”,目前已进入收获期。“‘苹果丝瓜’可以当水果生吃,也可以炒菜煲汤,比较顺应人们现在的健康饮食需求。”赵世祝介绍,这是一个新的蔬菜品种,也是如今的网红产品。

由点到面 “苹果丝瓜”硕果累累

多年来,斟灌城里村村民一直以种植甜椒、丝瓜为主。价格稳、收益好,蔬菜产业让村民们日渐富裕起来。创新求变是蔬菜产业转型升级的突破口。赵世祝有着30多年的蔬菜种植经验,6年前,他从江苏的朋友那里了解到了“苹果丝瓜”这一品种。于是,他讨来种子在老棚的墙根处种下了几粒。

“当年,几粒种子结出了不少丝瓜,椭圆球状的丝瓜在绿叶掩映下茁壮成长。”赵世祝介绍,他摘下尝了尝,确实如朋友所说,有点甜,做成菜后,也很好吃。第二年,他便在棚里留出一块空地



追着太阳种西瓜

我们已开始陆续对它们进行性状调查,用于后续整体上的育种以及一些珍稀的抗病、抗逆的种质的筛选。”

目前,利用西瓜基因图谱数据、分子标记辅助技术、基因鉴定技术等先进育种技术,培育多抗优质特色西甜瓜新

品种,已储备优质种质资源2300余份。

潍坊郭牌农业科技有限公司董事长由守昌说:“我们的公司愿景就是让全国人民吃上好西瓜,让种瓜的百姓过上好日子。从品种研发角度,我们朝着什么样的西瓜更好吃、什么样的西瓜更

“苹果丝瓜”惹人爱



专门种“苹果丝瓜”。“第二年多种了些,主要是看一下产量有多少以及如何管理。”他说。

又经过一茬的试验,赵世祝逐渐掌握了“苹果丝瓜”的种植方法。它成活率高,管理简单,生长周期短,从播种到瓜果成熟需要50天左右。种植之外,赵世祝还带着“苹果丝瓜”到村里的蔬菜市场咨询,了解“苹果丝瓜”的销售行情。一位菜商告诉他,这种“苹果丝瓜”在南方市场供不应求,价格比普通丝瓜高一倍多,如果赵世祝有货,他可以直接采购。

了解到这些情况后,赵世祝便打定了主意,改种“苹果丝瓜”。2021年,他不再种彩椒,而是种上了满棚的“苹果丝瓜”。在他的精心管理下,“苹果丝瓜”很快到了采摘期。原先约定好的采购商如约来到了棚中,采购了第一批丝瓜,价格每公斤14元,而当时市场上的普通丝瓜每公斤10元。村头蔬菜批发

市场也来采购了,每公斤16元,直接运到广东销售。

赵世祝算了一下,仅一茬“苹果丝瓜”的收入就比一般丝瓜高了一倍多。“那一年,价格最高的时候是春节,卖到了每公斤20元。”赵世祝说。“苹果丝瓜”的采摘期虽然与一般丝瓜差不多,但单果重,亩产高,单价也高,效益提高了一大截。

2022年,赵世祝的“苹果丝瓜”大获成功,市场需求也稳定增长,原先一个棚的产量无法满足菜商的采购热情。于是,赵世祝有了进一步扩大种植的念头。说干就干,当年,他拿出了种彩椒存下的钱,又从银行贷款20万元,在村东头建起了新大棚。当年11月,新棚刚建好,他便在棚里种下了2万株“苹果丝瓜”。

以一带多 新品种让菜农“抱团”致富
“苹果丝瓜”外形圆滚滚、胖乎乎,

符合市场去做;从西瓜品种研发方向,就是怎么更好种一些,(西瓜)怎么产量更高一些,怎么管理成本更低一些,这样老百姓的收入就更高一些。”

为了进一步提升产品品质,郭牌农业还把西瓜从种子到收获的整个过程细化梳理成270个环节,每个环节进行针对性提升。

“我们考虑,能不能通过某一个环节的的提升,或者某几个环节的的提升,实现产量更高、品质更好、更省人工。后来我们通过270个节点管理法,不停做专利,现有专利160多项,西瓜的成品率从70%提到95%以上。”由守昌介绍说。

从一粒种子到一个产业,再到一种生态产业链,40余年的风雨历程,如今的郭牌农业创造了从南到北,由东到西,横跨祖国大地的绿色传奇。为了实现一年四季有西瓜上市的目标,郭牌农业追着太阳种西瓜,已在海南、新疆等11个地方建有基地,未来三年,郭牌将在全球布局基地面积20万亩,年产西瓜50万吨,产值突破40亿,带动农户1万户,带动就业15万人以上。

由守昌表示,公司下一步是要把现在做的事情,形成模块化、标准化,形成独有的管理模式、种植模式、销售模式,这样就能更高效地在全国各地进行基地复制,也能带动更多的老百姓致富,能生产更多的西瓜,让全国人民都能吃到好西瓜。

口感脆嫩,吃起来还有淡淡的甜味,是目前市场上非常受欢迎的产品之一。赵世祝介绍,“苹果丝瓜”产量比较高,每亩在5000公斤左右,春季时每公斤最高卖到了37元,同期普通的丝瓜最高每公斤10元,收益还是非常可观的。

赵世祝的特色种植吸引了周围菜农的关注,不少人钻进了他的棚里,满眼新奇地观察着“苹果丝瓜”。市场需求量的增加,让赵世祝更需要组团发展。于是,首先在同村,随后在周边村,陆陆续续有十几户村民跟着他种起了“苹果丝瓜”。赵世祝种植的“苹果丝瓜”都是自己留种种植,如今,他不仅自己种植,还带动附近的村民一同种植,给他们代育种,共同发家致富。同时,在管理技术上,他本着开放的态度,无偿教授菜农种植技术。

“别看这是个新品种,销售方面不用犯愁,每次不等丝瓜成熟,就会被订购一空。”赵世祝介绍,除了本地客商,来自广东、福建、浙江等地的客商也纷纷联系他,“苹果丝瓜”经常供不应求。近两年,村里的赵泽汛蔬菜市场大量收购“苹果丝瓜”,销往全国各地,销售渠道更加宽广。

如今,在斟灌城里村和周边村庄,已形成了一批“苹果丝瓜”种植专业户。特色农产品种植不仅让菜农的钱袋鼓了起来,也让村里的蔬菜产业之路越走越宽广。

寿光日报记者 郑小菲