

一瓶“双柚汁”撬动百亿元大产业 常山一只果“蹿”出一条共富路

□本报记者 唐豪

3月29日,全省山区海岛县“一县一链”现场推进会在常山县举行。在现场考察时,与会代表被常山恒寿堂柚果股份有限公司的胡柚产品加工生产线深深吸引。

很长一段时间,常山胡柚比水贱,每斤售价仅几毛钱,成为常山果农一件痛心事。近年来,常山县围绕胡柚全产业链开发,深入落实“一县一链”机制,紧抓“一只果”不松懈,充分挖掘胡柚的多重价值,在产业规划、政策导向、要素配套上深耕发力,将“一只果”“吃干榨尽”,成功开发出网红饮品——常山“双柚汁”,撬动了全县百亿元级大产业,走出了一条全要素链、全产业链、全价值链融合发展之路。

相比可乐、雪碧、王老吉等常见饮料,常山“双柚汁”的售价并不低,一瓶300毫升的“双柚汁”卖6.8元,1升装的售价高达17.8元。然而,这并不影响其火爆出圈,不少商超、餐饮店等经常出现断货情况。数据显示,2022年,常山“双柚汁”单品销售额超4亿元。成功出圈的常山“双柚汁”,一时成为百姓最受欢迎的饮品之一,也让常山胡柚再度成为当地果农的“摇钱树”。

常山胡柚如何从一只曾不受人待见的“弃果”,一跃成为当地公认的“共富果”?近日,记者走进常山,一探其背后秘密。



“吃干榨尽”掘金全产业链

常山胡柚浑身都是宝,这是常山百姓对胡柚发自内心的认可。在“双柚汁”出圈之前,常山胡柚以鲜食为主,附加值并不高。

从事胡柚种植、贩销30余年的常山果农樊利卿对此深有感触。“上世纪90年代的时候,一只胡柚可卖2元,到后来一斤最多卖1元,价低伤农,很多果农对果园也就放任不管,胡柚的产量和品质随之下降。”谈及胡柚的既往史,樊利卿痛心不已。“由于果园疏于管理,果品质量变差,售价一路下滑,胡柚产业形成了一个恶性循环!”

如何挖掘胡柚的内在价值,做大做强胡柚产业?“要壮大胡柚产业,必须走深加工路子,‘吃干’胡柚产业链上每个环节中的营养,‘榨出’蕴藏其中的‘剩余价值’。”常山县农业农村局副局长丁开有说,利用胡柚浑身是宝的优势,从青果、鲜果、小果入手,全面提升胡柚全产业链发展水平。

2016年,由常山胡柚小青果制成的“衢枳壳”,成功入选《浙江省中药炮制规范》。小青果变废为宝,胡柚行情也随之连年看涨。“小青果当药材卖,



“双柚”合壁站上消费风口

自2020年开发至今,短短三年多时间,常山“双柚汁”为何能在激烈的饮料市场中异军突起?

“主动适应市场变化,不断满足消费者的需求。”郑君给出了直白的解答,“‘双柚汁’的成功,首先是品质好,既有胡柚润肺养生的内涵,又有香柚酸甜清爽的口感,满足了不同层次消费者的口味;其次是迎合了消费者对健康生活的追求。”

在常山县胡柚产业协会会长汪明土看来,“双柚汁”的成功打响,一方面是更深入地挖掘了胡柚的价值,另一方面是倒逼了胡柚种植端的转型,进一步提升其口感和风味。汪明土说:“前几年,胡柚的口感不太好,苦味太浓,掩盖了胡柚清香、酸甜的特性,其中主要原因是土壤酸化引起的。”汪明土分析,过度使用复合肥,导致土壤板结严重,使得果树营养不良,从而影响了胡柚的品质和风味。

为此,汪明土耗时近10年,研发配制了一份胡柚的“营养套餐”:用菜籽饼、豆粕、花生饼等高蛋白固态肥料,加入红糖、益生菌群等辅料,使固态物质发酵分解成液态肥料,给胡柚树施用,胡柚的品质迅速提高。“这两年,我家的胡柚还未成熟就被订购一空,品质好的每公斤要卖16元,还

果农加大了疏果力度,成熟后的胡柚鲜果品质因此提高,价格看涨,对老百姓来说实现了‘双赢’。”丁开有说,如今,常山县正组织科研力量,加大对胡柚药用化基础性研究,争取将“衢枳壳”纳入《中国药典》增补本,进一步拓宽其药用价值和流通渠道。数据显示,目前,常山“衢枳壳”年产量6000吨,产值2.8亿元。

胡柚青果入药带来的巨大效益,让常山人民脑洞大开,也给胡柚精深加工拓展了一条新路。事实上,在常山,有关胡柚的深加工饮品,不少企业一直在探索。但由于胡柚本身微苦的特性,过去开发成功的胡柚汁口感偏苦,一直没能打响市场。2015年,浙江常山恒寿堂柚果股份有限公司开始引进日本香柚到常山种植,建立了1.2万亩香柚基地。该公司联合科研单位对胡柚、香柚原料进行深入研究,终于在2020年成功研制出“双柚汁”,并通过技术改良和优化,使其口感更容易被大众接受,同时创建了“柚香谷”品牌。“双柚汁”由此迅速成为饮品市场中的网红产品。

除了“双柚汁”,近年来,常山县聚焦胡柚全产业链,开发出“饮、食、健、美、药、香、料、茶”八大系列精深加工新产品80多款,受到消费者的热捧。如与胡庆余堂合作研发推出的“胡柚膏”,成为养生“爆款”,去年入选浙江省十大药膳饮品。

深加工产品的热销,带动了胡柚鲜果的销售,目前高端商超的鲜果单价已卖到8元/公斤,比往年上涨了一倍多,大大增加了农民收入。常山县农业农村局局长郑君坦言,“胡柚深加工的兴起,产业链的延伸,让常山胡柚产业发展进入了良性循环。”去年,以胡柚为核心的“双柚”总产值突破40亿元。常山胡柚入选全国100个农产品区域公用品牌,“常山胡柚”国家地理标志品牌价值达103.97亿元。

供不应求。”汪明土自豪地说。

酒香还需勤吆喝。除了种植端的持续发力,常山“双柚”产业的销售网也在同步扩张。为打响品牌,常山县采取线上、线下两条腿走路:线上由龙头企业主营,加强培育电商平台;线下则充分发挥异地商会、乡贤等资源优势,特别是利用餐饮连锁店的力量,在引导消费习惯的过程中,打开高端市场。同时,常山县还策划“赏花问柚”品鉴活动,举办音乐节,拍摄“胡柚娃”动漫电影……

“胡柚产业逐渐步入正轨,一方面与常山多年打下的胡柚产业基础有关,另一方面与我们致力于专攻胡柚精深加工业密不可分。”常山县委书记潘晓晖认为,后疫情时代,乡村旅游、民宿经济、康养度假等新业态将复苏回暖,常山胡柚产业也要不断创新。只有紧抓市场风口,不断创新求变,做好常山胡柚产业“接二连三”文章,才能站稳脚跟。”潘晓晖说。



村企携手打造“共富果园”

产业兴不兴旺,关键看百姓收入有没有提高。

为了让更多的果农享受到胡柚全产业链发展带来的红利,常山县聚焦低、小、散的传统果园,以“双柚汁”市场走红为契机,通过“公司+集体+农户”模式,探索打造“万亩香柚共富果园”,实行统一流转、统一管理、统一销售,让更多果农走上共富之路。

常山县青石镇飞碓村村民江金花就尝到了“共富果园”带来的甜头。“果园不用我自己打理,每年还有4000多元的分红。”江金花喜滋滋地说。“共富果园”由村企组建技术服务队统一管理,除为村民带来土地流转收入及年终分红外,还带动了村里闲置劳动力就业,提高村民收入。

“共富果园”通过数字化管理平台建设,安装了传感器、小气象站、土壤监测等设备,对每一棵果树独立编码、记录农事信息,确保全产业链质量安全。“现在通过手机,便可以实时监测果树的生长状况,管理十分方便,省力又高效。”丁开有说。

去年,浙江常山恒寿堂柚果股份有限公司与常山县东案乡签订了第二轮万亩香柚共富果园建设协议。根据协议,在5年内,要建设2万亩标准化香柚种植基地,年产香柚4.5万吨;建设大型冷链仓储物流园区、‘双柚’加工车间、高端民宿等新业态,带动农民实现家门口就业。该公司还在常山县天马街道天安村集中流转2400亩土地,建立香柚种植基地。按照约定,公司每年将按种植基地效益年均7.5%的份额给予村集体和农户固定回报,全村608户农户直接受益,户均年增收4000多元。

如今,常山县已创建胡柚“共富果园”30个,亩均增收2000元,带动农民就业5000余人,全县仅此一项可增收3000余万元。“我们的初心是要聚全县之力专注胡柚‘一只果’,让这只柚果蝶变为‘共富果’。”潘晓晖说。数据显示,常山县现有胡柚栽培面积10.5万亩,年产量13万吨,相关从业人员近10万人,带动农民增收超10亿元。