

农夫山泉在赣州的农业剧本，可以分为泾渭分明的上下两篇。2014年是一条清晰的分界线。

如果时光定格在2013年，农夫山泉在赣州的农业投资可谓“九死”。有数据为证：

2011年，农夫山泉种植了7万株用于榨汁的“哈姆林”和“兴国28”两个品种的橙树，但榨汁时发现，榨出的果汁太酸，7万株果树不得不悉数被砍；

2012年，农夫山泉安远工厂花费上千万购置的进口生产线，因工厂

持续亏损四五年，被迫拆了卖废铁；

2013年前后，史无前例的黄龙病席卷赣州。若不及时砍掉染上黄龙病的果树，会殃及连片种植脐橙的整个产区。农夫山泉以单棵补贴超政府标准10倍的价钱，砍一棵树补贴果农50元，还按照和果农签订的合同，收购了几千吨橙子，遏制住了猖獗一时的黄龙病，使得赣州的200余万亩脐橙种植区得以保全。

至此，农夫山泉来到赣州6年，损失近1亿元。

几次壮士断腕、不惜成本的大出血，让农夫山泉伤痕累累。果农对种植

脐橙也失去信心，一些果农砍掉陈树，改种茶叶、猕猴桃……

为恢复果农对脐橙产业的信心，2013年，农夫山泉大刀阔斧、逆风前行，下了两步棋。在安远工厂能满足当时产能的前提下，投资数亿元开建信丰工厂（此后多次追加投资至12亿余元，至今仍为亚洲最大柑橘加工基地）；把脐橙收购价格从每斤1元左右主动抬升至每斤2元以上。

两子落，满盘活：果农发现农夫山泉来赣州并不是心血来潮，而是励精图治；每斤2元的收购价，更让果农看到种植脐橙可致富，有奔头。

冰雪悄然消融，农夫山泉在赣州“不悔”的故事刚刚开始……

农夫山泉在赣州：逐梦现代农业

龚莉芹/文



农夫山泉信丰工厂(亚洲最大柑橘加工基地)

守望：一份源自少时的情怀

农夫山泉之所以来到赣州，源自一名“农夫”从上世纪60年代至70年代末的一段人生经历。

小学五年级时，这位祖籍浙江绍兴诸暨市陶朱街道西湖村的“农夫”，被迫辍学，随着父亲下放到农村老家生活，跟着泥瓦匠和木匠学手艺，在农村摸爬滚打了17年。

30余年后，四次上榜中国首富的“农夫”——钟睺眈，少时让他体察过农民的苦、感受过农民的恩的广袤田园，仍是他最深情、最坚定的守望。让农民过好日子，让农民有产业之根、致富技能，让农业逐步从农耕文明走向工业化、产业化、专业化、现代化，是钟睺眈一辈子梦之所系、心之所向。



2007年11月，钟睺眈第一次赴赣州考察



2015年6月，钟睺眈在赣州考察果园

入局：一个山回路转的开篇

农夫山泉有点甜，赣南脐橙“有些苦”。

昂扬的雄心、潦草的研判，农夫山泉在赣州的开篇昂贵且跌宕。

从建厂选址开始，农夫山泉就走了弯路。最初农夫山泉在赣南的橙子工厂并不在信丰县，而是定址安远。工厂位于县城边缘，临近果园。但离果园虽近，水电供应却成了问题。生产期间经常停电，一天供水量只有40吨。

束缚住生产的不仅是水电，还有设备。农夫山泉找了国际知名的设备供应商采购榨汁设备，结果生产时才发现，花大价钱买来的设备更适合榨番茄汁，榨橙汁的效率非常低，设备不得不报废，成了一堆废铁。

工厂和设备的不匹配可以再以花钱和时间重新开始，真正给农夫山泉带来致命一击的是选品和决策的错误。

纽荷兰脐橙的口感独特且香醇，但用于榨汁却有一股卷心菜的味道。农夫山泉17.5°橙汁的研发者赵丹华说，当时榨汁出来之后，口感非常奇怪，甚至有些苦。研究之后才发现，纽荷兰脐橙含有大量柠檬苦素前体物质，加工过程中会转化成柠檬苦素。

农夫山泉先后去到了西班牙、巴西、美国、澳大利亚等国

家寻找经验和办法，但各国橙农的共识是，想用纽荷兰脐橙榨汁，门儿都没有，这是两百年来不可逆、无解的难题。

这一次，农夫山泉撞上了南墙。

回头吗？

钟睺眈的“不”字金声玉振：“我不太甘心在赣南这块土地留下‘逗号’，更不愿意带着一个失败者的阴影走，这是我的好胜心。”

农夫山泉农业团队，下定决心深入农业，从头学习。技术人员干脆搬到赣州，和果农一起没日没夜在田间地头，或在实验室埋头苦干。

2014年，经过多年反复研究，不断改进设备、改良工艺，农夫山泉解决了柠檬苦素的问题。很快，全球第一款纽荷兰橙汁——17.5° NFC(非浓缩还原汁)鲜榨橙汁横空出世，“两百年无解的难题”被农夫山泉彻底丢进了历史的垃圾堆。

17.5° NFC鲜榨橙汁不仅采用先进无菌工艺保障产品不添加任何防腐剂，还实现全程冷链运输，刷新了工业化橙汁的新鲜度标准。农夫山泉成为全国唯一一家集苗木繁育、种植、加工、销售、文旅于一体的脐橙全产业链主企业。

Log6生产工艺，全程无菌，100%鲜果冷压榨，非浓缩还原，不加水、不加糖、无任何添加剂——17.5° NFC鲜榨橙汁的每一份独特、每一次突破投放进市场，都激起了不小的水花。去年12月赣南脐橙采摘季，17.5° NFC鲜榨橙汁首次进驻山姆超市，在今年春节期间迎来热销，上市60天销售额超8000万元，连续多天稳居山姆App新品榜首。

远见：一项高瞻远瞩的战略

农夫山泉有一“怪”：市场脐橙收购价每斤1元出头，农夫山泉“任性”地把价格抬到每斤2元多收购。

在世人看来，企业必以利润最大化为终极目标，农夫山泉“打呆仗”的做派，有点缺心眼。

可是，农夫山泉有着自己的盘算。

从建厂之初就跟着钟睺眈干的张廷玉，如今在农夫山泉负责采购赣南脐橙。最初，他遇到难题，每每吵嚷着“要卖鲜果挣快钱”，跟着钟睺眈久了，他逐渐意识到：“农夫山泉要的不是短期的利润，而是‘赢下整场比赛’。”

赣南很多果农从上世纪70年代末、80年代初就开始种植脐橙，但直到农夫山泉来了，果农才找到出路。

为了让果农有出路，农夫山泉通过价格引导农业生产，与果农签下采购合同，实行整园采购，保证果农收益，破除“丰年不丰收”，让果农从靠天吃饭转变为靠契约吃饭。

采购中，定价是关键，张廷玉所在的部门负责拟定价格并报给钟睺眈。“钟总看到价格，首先会问农民满不满意。”

“农民满意了，果农才会有足够的收入，才会认真管理果园，脐橙的产量才会有保证，我们投资12亿元的工厂的产业基础，产业发展才有保证。”

快企业造浪花，慢企业筑河床。

农夫山泉在赣州的18年，日拱一卒、积沙成塔，终让脱贫致富的光芒照耀着这一片土地。

目前，农夫山泉在赣州已拥有4000余户稳定的合作



收购脐橙

果农，合作果园面积高达17万余亩，年收购鲜果近18万吨。2024年，农夫山泉的合作农户均收入近20万元，4万果农间接受益。

创新：一双腾空翱翔的翅膀

一旦你尝试过飞翔，行走时也会不自觉地仰望天空。农夫山泉在赣州的18年，在创新的天空中，须臾不曾停止飞翔。

黄龙病是一个世界性的难题，是柑橘里的“传染病”，被称为“脐橙之癌”。染病之后的果树，结出的果实无色无味，不仅不能榨汁，鲜果也无法销售。

为了攻克黄龙病，农夫山泉与厦门大学、养生堂研究所、广西农科院、浙江农林大学、美国杜克大学五个团队一同寻找解决方案，投入7000万元，建设防虫网。首创“无毒苗”培育体系，从18万亩果园筛选最优母树，经过三年努力，育成抗病高产的“黄金苗”，成本仅为市场价的四分之一，果实产量高，抗病性好，果品质量和口感也更好。

此外，经过多年的摸索和试验，农夫山泉找到了一条行之有效的办法，驯养黄龙病搜索犬。经过反复训练和正向奖励，“狗侦探”嗅出黄龙病的最终准确率能达99%。

创新不止于实验室。投资超12亿元的信丰工厂，是亚洲最大的柑橘加工基地。2018年，工厂引进中国第一条高速干法灭菌无菌生产线，生产时可达5万瓶/小时；利用滴灌施肥一体化、冷链无菌灌装工艺、橙渣二次使用等技术，年处理鲜果超10万吨，带动产业价值突破691亿元，2024年创产值20余亿元。

眼下，农夫山泉信丰脐橙综合利用生产基地建设项目进入签约阶段，预计11月1日正式投产。作为国内首个实现脐橙加工全产业链闭环的示范工程，该项目总投资1.6亿元，是一条年可处理10万吨脐橙废渣的加工生产线。

农夫山泉通过自主创新技术将脐橙废渣“变废为宝”，不仅破解了困扰行业多年的环保与发展矛盾，更开创了农业深加工“资源零废弃”的新模式。

从“榨汁苦”到“橙香浓”，从“靠天收”到“科技种”，从“废渣”到“深加工”，创新让农业挣脱自然桎梏，也不断为农夫山泉农业现代化插上腾飞的翅膀。



黄龙病搜索犬

梦想：一段未完待续的征途

2月17日的赣州信丰，细雨后清新的春风，比去冬多了一份寒意。

但农夫山泉董事会办公室负责人周力却心怀温暖。

这一天，巩固脱贫攻坚成果工作推进会在赣州召开。农夫山泉信丰工厂作为信丰县产业帮扶、助农富农等工作的现场观摩点，周力这一天要迎接来自农业农村部、江西省、赣州市的第三批客人，向他们推介农夫山泉在这几个方面的实践成果。

产业帮扶、助农富农，这是农夫山泉来到赣州寻梦的出发点，也是农夫山泉一直为之奋斗的梦想。

18年来，农夫山泉在赣州从蹒跚学步，到步履稳健，建立了一支接近千人的现代农业管理队伍，覆盖育苗、田间管理、采摘、分选全流程。同时，农夫山泉向合作农户提供了一整套科学种植和管理方案，让合作农户逐步向专业化、科学化的现代农业靠拢。



2024年11月20日，钟睺眈在果园与果农相谈甚欢

18个春夏秋冬，见证了农夫山泉和橙农的双向奔赴。

在赣南走访，与农夫山泉合作的果农，谈起农夫山泉双眸发亮、喜形于色，齐声为农夫山泉点赞。出高铁乘坐出租车，司机说到农夫山泉，话匣子收不住：“它和果农签订合同，定下后价格不会降，并且整园收购，果农收入有保障，怎么可能不对农夫山泉点赞？”

与农夫山泉合作这些年，许多果农逐步增加了种植面积。瑞金果农包汉荣，种植面积从50亩扩大到目前的600亩；赣县果农凌风，从80亩逐步承包到2000亩，成为专业农场主。

一些企业也加入农夫山泉战队。

信丰服装企业主陈锦生在广州等地办了20多年服装工厂。几年前，他参观农夫山泉信丰工厂，感到“有这么大的企业在，果农不用担心销路问题，脐橙产业值得做”。

2018年，他投资近700万元，包下约250亩丘陵，租期50年，种下1.3万棵脐橙。从第三年挂果起，他就签订了整园收购合同，向农夫山泉供应橙子。2023年，他的果园销售收入约90万元，比上年接近翻倍。现在他的服装工厂仍开着，但服装业利润薄，为农夫山泉种植橙子成为他的主业。

而农夫山泉也一直用真金白银、真情实感回馈橙农的奔赴。

2023年是赣南脐橙丰收年，但遭遇市场疲软和低温霜冻双重打击，滞销烂果严重，脐橙价格一路下滑，果农忧心忡忡。农夫山泉积极响应政府号召，在高于行情价完成收购计划的前提下，增加5万吨收购量，帮助解决了355户果农脐橙滞销问题，收购量达17.8万吨，创历史新高，发挥了企业重要的托底盘和压舱石作用，履行了企业的社会责任。

农业天地广阔，农业大有可为。对未来进一步推进农业现代化，农夫山泉提出了“品种结构优化、产业智能化、生产设施化、技术标准化、模式全产业链化”五化目标。

凯旋的歌声已至耳畔，“农夫”对现代农业的探索，依然在路上……



农夫山泉17.5° NFC鲜榨橙汁