



我家住在世界地质公园

系列报道⑤

钦韩芬：我和胡柚有个『艾佳』之约

本报记者 张璠
衢州市新闻传媒中心记者 陈霞



扫码了解更多

人物标签

大地炼金士、浙江艾佳果蔬开发有限责任公司董事长

人物名片

北京,第四届中国国际供应链促进博览会现场。一瓶瓶来自常山世界地质公园的HPP(超高压加工)胡柚汁被摆上展台,引来全球客商频频驻足。

“常山胡柚虽然有点苦味,但它是自然清凉饮品。借着常山世界地质公园这块金字招牌,我们要让胡柚走出常山、走向世界。”站在聚光灯下,浙江艾佳果蔬开发有限责任公司(以下简称艾佳公司)董事长钦韩芬自信推介。

30年间,钦韩芬从推着行李箱坐绿皮火车跑全国的“胡柚经纪人”,蜕变为带动10万农民增收的“国家重点农业龙头企业”掌舵人,更让常山世界地质公园独有的胡柚,褪去了藏在深山人不知的“山野小果”标签,长成了走向世界的“共富金果”。

公园故事

“对胡柚天生有感情”

和很多常山人一样,钦韩芬是吃着胡柚长大的。9岁之前,她跟着爷爷奶奶在常山农村生活,房前屋后、田边地头,随手摘一颗胡柚,剥开就能吃。那种清甜微苦的味道,是刻进骨子里的乡愁。她常说:“我从小看着胡柚花开花落,柚黄果熟,对胡柚天生有感情。”

20世纪90年代,水果行业一直处在散、乱、小、杂的状态,市场上良莠不分的大路货,无法满足人们对高品质水果的追求。钦韩芬敏锐嗅到这一商机后,于1997年从当地“明星企业”常山微生物总厂辞职,转身做起了贩销胡柚的经纪人,两年后创办艾佳公司,致力于胡柚的种植、加工和销售。

“企业做得再大,根子永远连着家乡的果农,不管行情怎么变,都不能让老百姓的果子烂在地里。”艾佳公司的谐音是“爱家”,为了家乡的胡柚,钦韩芬一次次义无反顾伸出援手,兜底收购胡柚:2020年疫情严重时,艾佳公司一次性兜底收购胡柚5000多吨,并成功研发出NFC(非浓缩还原)胡柚汁,再度延伸了胡柚产业链;2026年,兜底收购胡柚2万多吨……

“胡柚种植历史达600多年,足以证明其独特价值。”钦韩芬介绍,胡柚富含黄酮类物质、柠檬苦素、维生素C和膳食纤维,民间一直流传“常山胡柚利于肺”“常食胡柚,健康无忧”“吃了胡柚一担,省去药费一半”的说法。

这些年,胡柚的药用价值不断被科研实证,如胡柚小青果“衢枳壳”被列入《浙江省中药炮制规范》,成为“浙八味”中药材培育品种之一。钦韩芬曾在科普中国公众号上看到一篇文章,其中明确指出,常山胡柚是柚类中少有的不影响药物吸收的品种。“很多人以为吃药不能吃柚子,但常山胡柚是例外。”正是这份独特性,让钦韩芬坚信胡柚不该只当鲜果卖。“我们想把胡柚的价值充分挖掘出来,做出更多大家喜欢的深加工产品,这样老乡才会热衷种胡柚,农民收入也会随之提高。”

把一颗胡柚吃干榨净

要把知名度不高的胡柚产品卖出去,谈何容易。创业之初,市场的不认可、客户的不信任、产品的不稳定等问题让钦韩芬焦头烂额。为了打开产品销路,她坐绿皮火车跑遍大江南北,当年从常山到深圳,坐火车20多个小时,她随身带一张报纸一只蛇皮袋,累了困了就在座位底下铺打个盹。

没有客户,就一家一家跑。钦韩芬提着胡柚样品,敲开一扇扇陌生的大门。人家不理她,就第二天再去,放下样品就走,第三天再去问:“要不要试试我们老家的胡柚?”

靠着这股不服输的劲,钦韩芬终于在北京站稳了脚跟,打出了艾佳果蔬的品牌,到了2008年,艾佳公司开始为各地的商超配送胡柚,实现了让胡柚走出大山,走向全国的梦想。

企业做大了,钦韩芬的烦恼却没有少。她发现,胡柚鲜果卖得再好,也摆脱不了“靠天吃饭”的宿命。鲜果保鲜期较长,但用以加工出汁率仅30%、果渣占比大,行情好时一切好说,行情一跌,柚农照样白忙一年。她想:得让胡柚从地里长出来后,还要在工厂的流水线上再跑上一圈。

2019年,受“浙商回归”感召,钦韩芬把企业总部从北京迁回常山,在常山建立了标准化生产基地、数字化选果中心、现代化的仓储加工车间等,引进了先进的技术、装备、人才,全产业链打造高质量产品。

这些年,艾佳公司先后上马了年产3万吨果蔬速冻生产线、1万吨胡柚榨汁生产线以及HPP超高压冷杀菌设备。

“HPP技术可对果汁施加600兆帕压力,相当于6000米深海压强,这种纯物理冷杀菌技术,不加一滴水、不加防腐剂,却能彻底杀灭有害微生物,最大程度锁住胡柚的维生素C和清甜微苦的风味。”钦韩芬说,凭借这项核心技术,艾佳公司以极简配方重新定义高端健康饮品标准,产品上市后迅速出圈,进驻山姆等高端连锁商超,成为长三角热销饮品。

“一颗胡柚,从花到果吃干榨净,全部用起来,一点也不浪费。”钦韩芬介绍,除了果汁之外,艾佳公司还联合浙江大学、浙江工业大学、中国农科院,拿下省科技厅尖兵领雁重点项目,开发胡柚果酒、果酱、休闲零食等。同时推进胡柚花、叶入药研究,研制出果渣有机肥,实现绿色循环。

“艾柚满园”的新梦想

每年3至6月,胡柚风味最佳时,艾佳公司的生产线总是满负荷运转,高峰期日均消化鲜果300吨。产业链的拓展和加持,最终受益的是柚农。

“柚农的想法很朴实,只要果子有人收,价钱过得去就行。”艾佳公司太公山基地的一位管理人员表示,这些年公司对常山胡柚的收购价每公斤都不低于两元。

把风险留给企业,把收益留给乡亲。如



▲眼下,钦韩芬正在规划近两千亩的“艾柚满园”常山胡柚全链未来中心。
图片由受访者提供

今,艾佳在全国联动基地达136个,带动全国近10万农户户均增收7000余元,其中县域内1200户农户及25家种植大户户均增收超过1.3万元。企业先后荣获“国家重点农业龙头企业”和“全国脱贫攻坚先进集体”。

当艾佳公司为胡柚产业筑牢共富底座后,钦韩芬的目光又投向了常山世界地质公园所蕴含的无限文旅潜能。

游客纷至沓来,他们一定想亲眼看看胡柚怎么从地里长出来,怎么变成一瓶果汁。为什么说常山胡柚全身是宝?眼下,钦韩芬正在规划近两千亩的“艾柚满园”常山胡柚全链未来中心,配套建设胡柚博物馆、主题酒庄、研学体验基地和特色民宿,这将是她为常山世界地质公园绘制的一幅农文旅深度融合的共富新图景。

专家解码

联合国教科文组织世界地质公园理事会成员、世界地质公园网络执行局副局长、世界地质公园资深评估专家张建平:

世界地质公园的核心竞争力,在于深挖本土资源价值、做实社区融合与产业赋能。

常山拥有独一无二的地质基底与特色物产资源,钦韩芬团队立足地质公园生态禀赋,以科技赋能传统农业,打通胡柚种植、深加工、文旅研学、品牌外销全链条,把地质资源优势精准转化为产业优势、共富优势。这种“地质+农业+科创+文旅”的融合模式,精准契合世界地质公园可持续发展内核,为县域特色物产走向全国、走向国际提供了优秀范本。

大地炼金士



海报制作 汪杰

衢州市新闻传媒中心 常山传媒集团 联合出品 统筹:陈智勇 邱玮 策划:李啸 郑徐丽 龚诚良 严蓓蓓