

继网易天价“丁家猪”后 又一浙商“涉农” 农夫山泉卖橙子 促销价 14.8元一斤

记者 程超

本报讯 优质农产品的吸引力,正在不断增强。继网易的“丁家猪”拍出了数十万元/头的高价后,又一位浙商的“涉农”再次引来业界的关注。昨天,“大自然的搬运工”农夫山泉召开新闻发布会,高调宣布把赣州鲜橙“搬运”到市场上。在发布会上,农夫山泉董事长钟睺眈介绍了农夫山泉在投资农业领域上的经历,把最适合消费者口味的鲜橙甜度进行量化:17.5°。这也是农夫山泉鲜橙的注册商标。同时推出的,还有农夫山泉创新技术,克服难题研发的两款脐橙果汁。

农夫山泉卖橙 促销价为14.8元/斤

说起农夫山泉,大家最熟悉的还是瓶装水和饮料。事实上,早在10年前,农夫山泉就在准备跨界经营,在鲜果种植上下功夫。他们首先选中的,就是脐橙。2007年起,农夫山泉开始在“世界橙乡”赣南种植脐橙、经营果园,并在当地建立了现代化的生产加工基地,一直潜心研究种植。2011年橙树挂果,但农夫山泉却决定继续钻研,期待更佳的品质。直到2014年11月,农夫山泉推出了名为17.5°橙的鲜橙产品,一经面市便受到了消费者的青睐。据农夫山泉董事会秘书周力介绍,受欢迎最大的原因在于,每箱农夫山泉17.5°橙都经过严格的筛选,个头、大小、口味都基本一致,保持了极高水准,消费者非常喜欢这种有品质保障的农产品。

在低调营销,“只说不说”的两年之后,12月8日,在有“世界橙乡”美誉的江西赣州,农夫山泉在位于赣州信丰县的工厂举行了17.5°橙新闻发布会。推出了自己的鲜橙产品。目前,今年的鲜橙已经在网上销售。在淘宝网上,10斤装的名为17.5°橙的鲜橙产品,正常售价为258元,促销价为148元,折算下来,促销价为14.8元/斤。同期另一个知名品牌,褚橙的促销价为19.8元/斤,普通的赣州脐橙,目前在淘宝网上的售价,大多只要6元/斤左右。

农夫山泉周力表示,前两年17.5°橙的销售一直都供不应求,今年是脐橙的小年,产量比去年减少四成,线上和线下的高端水果店销售各占一半比例,预计销量仍然会非常火爆。



17.5°橙



生产线

橙子的甜度都进行了量化

精明的马大嫂们都晓得,挑橙子不像西瓜越甜越好,而是甜中带点酸的最好吃。那究竟是多甜的橙子才最适合消费者口味呢?一向追求严谨态度的农夫山泉在定义了矿泉水pH值和五个半柠檬后,这一次,干脆把橙子的甜度都进行了量化。

钟睺眈说,几乎所有的橙子都强调甜度,但是太甜的橙子,并不算味道最佳的好橙子。按照美国农业部USDA分级标准,将A类橙汁的糖酸比范围界定在12.5-20.5之间,这个范围充分考虑到了橙子中酸味的重要性。而农夫山泉选择的每一个橙子都符合这一黄金糖酸比,平均值约为17.5,甜得可口,酸得愉悦,拥有让人嘴角上扬的好风味,也因此得名17.5°橙:“市场上有不少山寨我们产品的商家取名字叫17.6°橙、17.3°橙啊,其实连这个概念都没有搞清楚。”



发布会现场

为了确保每个橙子的品质,农夫山泉制定了一整套科学严格的农业生产管理标准,对橙子的糖酸比、果径、果重和果皮完整度等指标都有很严格的规定。根据筛选比例,每10个一级赣南橙,约只有2个可以入选17.5°橙。

“只有现代科技和重重筛选标准的护航,才能保证每一个17.5°橙在口感、外观和品质上的高水准。”钟睺眈说。

每一只橙子都有身份证可追溯到哪棵树

在发布会上,钟睺眈详细讲述了农夫山泉10年来在赣南脐橙种植上的不懈探索和经验,并提出,智能化、规模化和标准化是农业现代化的必经之路,同时分享了建立新型农商关系的心得。

在经过各种失败的尝试后,农夫山泉开始探寻正确的农业现代化之路。首先做的是在果树的培育上下功夫。农夫山泉运用现代化的土壤与农事管理,使得橙子品质一年高过一年。

据介绍,传统施肥大多依靠经验,缺乏标准性和针对性。而农夫山泉则依托于数据进行管理,通过叶片营养检测和土壤肥力检测的对比诊断,给每一个果园制定针对性的施肥标准。此外,农夫山泉还坚持进行全年全天候基础气候数据的积累,通过大气温湿和土壤温湿度记录仪,记录各果园全年光照、大气温湿、土壤温湿度等数据。这些看似繁琐而无关的数据,却是农业现代化管理的坚实基础。

在农事管理上,农夫山泉将GPS定位引入果园管理,精准定位和追溯,对每一个果园的数据进行标准化统计和反馈。据透露,今年起,消费者在市场上买到的每一个17.5°橙,都将拥有一个唯一的二维码,只要扫描二维码,消费者就能知道这个橙来自哪里、以及它的生长过程和生长环境。

攻克技术难题推出两款NFC果汁

在鲜橙获得成功的同时,农夫山泉也从未放弃对脐橙榨汁可行性的研究。经过多年的反复研究,终于在2014年取得了突破。

钟睺眈说,一开始整个业界其实都对此高度怀疑,甚至当农夫山泉向国外公司采购设备时,对方直接拒绝报价,他们认为,脐橙榨汁是“天方夜谭”,中国人不可能具备这个技术。

直到2015年12月,第一批17.5°橙汁上市,世界饮料行业才意识到,这一困扰业界多年的难关已被中国的企业所攻克,中国人完全有能力在农业领域做到世界领先。

很快,这款橙汁就经历了高规格的检验。今年9月的二十国集团(G20)杭州峰会上,由于超高品质,这款果汁成为指定果汁,用于招待来自世界各地的国家元首。

由于NFC果汁(“非浓缩还原汁”,是将新鲜原果清洗后压榨出果汁,经瞬间杀菌后直接罐装,完全保留了水果原有的新鲜风味。)需要全程冷链存储,大大增加了成本,因此一直以来,各类NFC果汁的售价普遍偏高,且销售区域非常受限,很多消费者往往无法承受或难以购买到。

2016年6月,农夫山泉将自己积累了20年的无菌灌装技术引入NFC果汁生产,在保持NFC果汁原有口感风味的基础上,成功解决了NFC常温存储的难题,推出了常温的NFC果汁系列。由于不需要冷链存储,这款果汁在价格上更加亲民,也不受城市与超市条件的限制。常温NFC橙汁和17.5°NFC橙汁的橙子原料都来自农夫山泉17.5°橙。

钟睺眈说,农业产业链非常脆弱,今年预计脐橙项目还会亏损,预计要做到年产10万吨以上的鲜果,营收才能持平。此后,农夫山泉将考虑进一步拓展其他鲜果品种。

也许,在不久的将来,我们就能吃到农夫山泉的优质苹果、番茄和蓝莓等农产品了。



果园全景图