

# 产品品类实现从“1”到“1000”的量级飞跃 一个巫溪山里娃的净水传奇

刘小林

巫溪河向东，杭州向西。一边是湾汤河清凉的溪水，一边是莫干山脚下年销千万台的净水工厂。联接这两点的，是一个喝巫溪水长大的山里娃，刘小林。

20岁，他独自闯荡杭州。40岁，他获评杭州高层次E类人才，担任中国人口文化促进会慢病副会长、浙江省重庆商会执行会长，荣膺2022年度浙商新领军人物，并受聘浙江财经大学、杭州电子科技大学EMBA创业导师。他创立聚倍科技和恒聚智链集团，为近2000人提供就业岗位。2025年，水科技全品类设备全年生产销售突破1000万台，远销百余个国家和地区。11年间，产品品类实现了从“1”到“1000”的量级飞跃。



## 巫溪河水 清澈甘甜向前奔涌

刘小林常常这样描绘家乡：巫溪，流淌着色彩的溪河，有东溪、西溪、后溪、湾汤、小溪等众多姊妹。家乡尖山下边的湾汤河，从海拔2000多米的高山草甸——巫溪“水塔”红池坝流下来，会呼吸，会变甜，是山里人不要钱的饮料。

1982年，刘小林出生在一个“万元户”家庭里。父亲看重诚信、利他。刘小林耳濡目染，7岁盯上啤酒瓶和废纸，转手卖给父亲的砖瓦厂和超市，赚差价。节假日，他帮忙理货、算账、招呼客人。他，天生是块做生意的料！

1998年，刘小林考上杭州电子科技大学杭州出版学校。毕业后，他回巫溪县委宣传部工作了半年。但浙渝两地的发展落差，像一道深壑横在眼前。

2002年，他回到杭州。第一晚，借宿在同学宿舍的地板上。第二天，兜里只剩50块“梦想基金”。他把这最后的钱全部交给中介，最后他被安排进了一家小广告公司。

白天他拼命工作，晚上往返4小时去夜校学设计软件。很快，他成了公司的设计主力。但他心里那团火没灭——转行去卖黄页。每天凌晨5点出发，晚上9点才回到堆满黄页的出租屋。被客户拒绝、被保安架出门，他没掉过一滴泪。

2003年，互联网浪潮席卷而来，黄页行业一夜之间日薄西山。他开始调研，寻找下一个机会。这一次，他踏进了属于自己的河流。

在杭州生活的几年，他一直困惑：杭州的水，为什么不比巫溪的水甘甜？于是他下定决心，把城市里的水，还原成巫溪水般清澈甘甜。

他放弃月薪数万的工作，以800元底薪加入一家净水企业，从零开始。他沉到车间3个月，亲手拆解每一颗螺丝钉、每一台整机，吃透生产、安装、售后、维修全流程。5年间，从业务员一路做到市场部总监、北区总经理，成为行业最年轻的高管之一。

2009年，他首次合伙创业，聚焦前置过滤器。只用了5年，就做到全国第一。

2014年，他创立自己的品牌——倍世康，把网名改成了“刘前置”。他要攻克前置过滤器数十年未破的两大顽疾：低温冻裂、频繁漏水。



## 生命之源 绝容不得半点将就

刘小林几乎将全部利润投入研发，对标欧洲顶尖技术，带领团队日夜攻坚。

整整2年，突破冰冻难题，并牵头起草行业标准。3年里，将产品寿命测试从行业10万次提升至30万次，冰冻循环能力从0提升至10次；为解决污堵问题，10年技术迭代18次，重金升级核心材料、部件与工艺，带动国内供应链整体升级，推动行业从“低端制造”迈向“高端创造”，多次斩获行业特殊贡献大奖。

从第一项专利“冰冻工艺的材料专利”，到最具标志性的“免拆洗核心技术的应用”，再到“AI萃养技术”，每一项都镌刻着这个山里娃对水最朴素也最深刻的理解：水是生命之源，容不得半点将就。

2024年，集团投资5亿元，在钱塘江畔打造全球研发基地“聚倍钱海”，这是一场面向未来的技术远征。汇聚国内外上百名顶尖的水科技和大健康领域专家的集体智慧，承载着更大的梦想：让中国净水技术站上世界舞台的中央。

如果说专利是技术的高度，那么标准就是行业的尺度。作为7项行业团体标准的起草组长单位，聚倍不只是在做产品，更在定义规则。刘小林深知：一个行业要想真正走远，必须建立一套可复制、健康、可持续的标准体系，推动行业从“野蛮生长”走向“规范有序”。



## 跃迁之路 从“产品”到“生态”

凭借智能制造与一站式服务模式，聚倍被当地政府视为中国民企转型的典型缩影，也成为众多知名大学和商学院的游学基地，每年接待上万人。它不仅为地方经济注入强劲动力，更在产业链条上带动了上下游数千家中小企业共同成长。这是一条从“制造”到“智造”、从“产品”到“生态”的跃迁之路。

早在2020年，刘小林就开始思考更大的商业版图：人们真正追求的，是健康美好的生活。彼时，“药食同源”“治未病”逐渐成为健康消费主流趋势。

他将目光投向东方草本养生智慧——用AI萃养技术激活草本能量，以科技之力放大自然之力，打造一款产品，让养生像喝水一样简单。

汇聚食品科学、中医中药、人工智能等多领域专家，成立5S级饮品研究院。五年研发投入数千万，从第一代迭代至第三代，自主研发八大核心技术。

2025年，AI萃养家面世。联合各大茶企、药食同源老字号和名企共同开发复现药食同源经典名方。

2026年，商用AI萃养机、自动售卖机、萃养杯DIY自造机相继推出，形成完整产品矩阵。

## 归心之路 他这一生与水同行

今年春节，他回到巫溪，看望一位行动不便的老人，为他安装了净水器。

4月19日，他一天成立3家新公司：万有饮力、神农智谷、聚擎工坊；不到20天，集团新增5家成员企业，遍布香港、浙江、湖北、重庆。

他出资100万元设立“小林”奖学金；为187位家乡老人送去生活物资和净水器；帮乡邻修缮危房。他在全国资助上百名学生——从物资到设备，从个人到带动商会、协会。

集团还与多所高校联合开展研学活动，共建产学研基地，为净水产业培养后备人才。

2026年，启动全国“一城一品”计划，聚焦乡村振兴重点县，挖掘道地药食同源特产。规划在巫溪落地大健康产业基地，依托当地盐泉、老鹰茶、中药材、优质水源等资源，通过科技深加工与标准化生产，把大山宝藏转化为乡亲们的稳定收入。

从50元梦想基金，到双百亿产业蓝图；从湾汤河的溪流，到全球萃养经济的大潮；从巫溪山里娃，到大健康产业破局者。

有人问他：“还回巫溪吗？”他说：“回，每年都回。回去，捧一口山溪水。”

家乡，还回得去。只不过，远方的尽头，还是家乡那捧水。

上游财经特约撰稿 余明芳

