



岭南纯净水有限公司厂房。

把优质山泉做成特色产业

文/图 本报记者 南 玺

在秦岭南麓的山阳县,层峦叠嶂的群山之中,藏着丰沛优质的地下山泉水资源。如今,这一汪滋养万物的“山间活水”,正在一位返乡创业者的手中转化为特色产业。山阳县岭南纯净水有限公司负责人徐良群,从能源专业的理工学子,蜕变为大健康饮品赛道的追梦人,凭借专业积淀与执着坚守,书写了一段关于“水”的传奇。

徐良群是土生土长的山阳县小河口镇人。家乡清冽甘甜的山泉水,是刻在她记忆深处的乡土记忆,无论身在何方,都难以忘怀。在外求学打拼多年,她主修能源专业,长期的专业学习,让她对自然环境、地质资源形成独到认知。“不少人好奇,学能源为什么回来做水产业,其实这反而是我的优势。”徐良群笑着说,能源领域的知识储备,赋予她对

地质构造、流体特性、矿物元素成分更强的辨识能力。在她看来,水不仅是维系生命的基础物质,更是珍贵的“液体矿产”,每一处水源,都值得用心勘探、严谨研判。

怀揣对故土的眷恋以及发展本土水资源产业的理想,徐良群响应家乡招商引资号召,毅然返乡创业。回到山阳之后,她没有急于动工建厂,而是沉下心来做起水源勘探这件基础的事。她带领专业团队,奔走在小河口镇、漫川关镇、十里铺街道等多个镇(街道),开展历时数月的全域水质勘查、取样检测工作,一步步筛选理想水源地。

功夫不负有心人。一份份水质检测报告陆续出炉,城关街道宏祥社区水源地在众多备选点位中脱颖而出。“这里的深层地下水各项指标全部达到合格标准,水体富含多种

对人体有益的微量元素,当地还是远近闻名的长寿村。”回忆起发现优质水源时的场景,徐良群依旧难掩内心的欣喜。也正是在那一刻,她坚定了决心:要把大山馈赠的优质山泉,做成带动地方发展的特色产业。

2024年12月,公司建成标准化厂房及配套设施,购置85台先进设备,水厂进入紧张的试产阶段,设备调试、工艺打磨、流程优化、样品反复检测。经过数月的调试完善,2025年5月,项目正式投产运行,生产线全面开动。

走进生产车间,映入眼帘的是一派繁忙而有序的景象。自动化生产线高速运转,吹瓶、灌装、封盖、贴标、成品包装各环节衔接紧密,整套流程高效闭环。目前企业日产瓶装水24万瓶,庞大的产能数字背后,是成熟完备的生产体系与运营管理实力。

“我们不只是简单售卖饮用水,更是向大众传递健康的生活理念。”徐良群表示,依托自有商贸公司积淀,岭南纯净水自创办之初就拥有成熟完善的渠道基础。销售网络覆盖商洛全市,合作商户1800多家。厂站生产、市场销售一体联动的模式,保障产品可以快速送达终端,把新鲜合格的瓶装水送到消费者手上。

当下国内纯净水行业竞争激烈,本土初创企业如何突围破局?徐良群给出清晰思路:以代工夯实产业根基,以自主品牌谋划长远未来。现阶段企业以代工业务为重要支撑,先后与多家知名酒店、国内大型矿泉水品牌达成深度合作。这里的代工绝非简单贴牌加工,而是企业闯荡市场的重要抓手。

“我们能够承接国内纯净水品牌代工订单,核心在于我们的产品质量完全满足对方严苛标准。”徐良群介绍。代工生产是对工厂标准化水平、质量管控能力的全面检验。对接大企业订单过程中,公司对标行业头部企业先进规范,持续优化生产工序,升级车间管理标准,将严格质控贯穿水源处理、灌装密封、成品检验等全部环节,守住产品质量底线。借力头部企业代工业务,岭南纯净水一方面补齐自身

生产管理短板,拿到实打实的品质背书;另一方面坚持“借势前行”的发展思路,跟随合作大企业的市场渠道开展连带销售,在合作中积累行业经验,有效提升自有产品市场曝光度与铺货范围。

代工是发展的铺路石,打造本土自主品牌才是企业的终极追求。如今,公司30多款自主研发产品,已经全面投放本地及周边市场。

深耕市场的过程中,徐良群敏锐捕捉到消费趋势变化:群众饮水消费早已不只满足解渴需求,健康养生成为越来越多消费者的追求。结合售后调研收集到的市场反馈,企业现阶段聚焦纯净水、苏打水两大核心品类。对待新品研发推广,公司始终保持审慎态度:推向市场的新产品,如果得不到消费者认可,就及时下架并复盘打磨,迭代完善之后再重新面向市场。这份对产品、对消费者的敬畏,让企业虽处于发展初期,产品矩阵不算庞杂,但始终坚持走精品化路线。

立足当下,更谋长远。谈及未来规划,徐良群将目光投向药食同源健康饮品新赛道。“山阳地处秦岭南麓,本土中药材资源得天独厚,企业计划深挖地域物产优势,开发具有山阳辨识度的养生饮品。今年2月,我们已经完成3款新产品样品研发。”徐良群说,公司计划立足药食同源理念,把五味子、葛根、黄芪等秦岭道地中药材和现代饮品加工技术相结合,开发五味子凉茶、葛根养生饮品等系列产品。

“我们的目标客群定位十分清晰,主攻中年群体养生消费市场。希望打造属于山阳、打上秦岭标签的特色养生饮品,让消费者在饮水品茗的同时收获健康。”徐良群说。

展望前路,企业将持续做强纯净水、苏打水核心主业,不断深化同大型企业、国企的交流协作,稳步推进药食同源养生饮品系列落地迭代。坚守品质为本,坚持创新驱动,扎根山阳本土,辐射更广区域。一步一个脚印打磨产品、拓展市场,倾力擦亮岭南纯净水这张山阳本土实业名片,让源自秦岭深处的优质健康产品,走向更为广阔的消费市场。⑧



流水线上,自动化设备为水瓶装盖。



工人对瓶装矿泉水进行封包作业。

科技赋能延链条

深山菌菇闯海外

本报通讯员 马召平 李岩

近日,丹凤县夏雨食品有限公司生产车间内一派繁忙景象,自动化生产线高速运转,一颗颗新鲜双孢菇经过标准化精深加工,变身精致的罐头产品,工人有序开展打包作业。

据介绍,这批双孢菇罐头产品即将发往摩洛哥。曾经普通的食用菌通过科技实现华丽转身,成为走俏国内外市场的食用菌罐头,商洛“土特产”不仅有了新身份,身价也实现了倍增。

“新鲜的双孢菇,目前批发价每吨约1.2万元,但是制成罐头之后,价格可以达到每吨2.6万多元。出口摩洛哥的罐头,市场零售价能达到一罐2.5美元。”丹凤县夏雨食品有限公司总经理罗涵箫介绍,食用菌价值的提升,正是商洛食用菌产业从“粗放售卖”向“精深加工”转型的直观成果。

作为我市食用菌产业龙头企业,该公司依托西北农林科技大学等高校科研院所的技术支撑,搭建起专业菌种研发与产品检测平台,通过“科技赋能+产业基地+出口创汇”联动机制,推动双孢菇罐头走出秦岭,出口海外。凭借过硬的产品品质与标准化生产体系,企业市场版图持续扩大,产品远销60多个国家和地区,年产值超5000万元,截至目前,累计出口额突破3亿元。

近年来,商洛市立足优质生态资源禀赋,以科技创新为核心驱动力,聚焦食用菌产业延链、补链、强链,打破传统生鲜售卖的低端发展模式。通过推行标准化生产、精细化深加工、品牌化运营,推动食用菌产业从零散种植,向全链条产业化、市场化、国际化迭代升级,既有效提升了农产品附加值、打通了外贸出口新渠道,更培育出助力县域经济高质量发展、带动群众稳定增收的特色支柱产业。

产业升级不止于双孢菇加工,全市食用菌产业正全方位实现迭代升级。在柞水县,曾经林间野生、品类单一的小木耳,在西北农林科技大学、吉林农业大学等科研团队的技术帮扶下,彻底打破“只卖鲜品、附加值低”的传统产业困境。当地逐步构建起菌种选育、工厂化栽培、精深加工、有机肥循环利用的完整产业链条,实现产业规范化、标准化、多元化发展。

在柞水县小岭轻工业园区的深加工基地,新研发的金耳羹食品完成欧盟商标注册,为进一步打开国际市场奠定了基础。“现在,我们已经有五大类10个系列的木耳产品,下一步将拓展到20个系列,就可以将我们柞水的木耳推向全国。”柞水县山城美农生态农业科技有限公司负责人陈盛林说,通过“二产带一产、一产融三产”的融合发展模式,柞水木耳产业年产值突破50亿元,成为县域特色支柱产业。

特色产业提质增效,带动群众稳定增收、就近就业。“在家门口上班,工作轻松、劳动强度小,一年能挣两三万元,不用外出奔波就能兼顾家庭和收入。”柞水县小岭镇常湾村村民汪凤琴的切身感受,正是我市特色产业赋能乡村振兴的生动缩影。食用菌全产业链发展,让更多当地群众搭上产业发展“快车”,实现就地致富、稳步增收。

从零散传统种植到规模化培育、全链条深加工、品牌化运营,我市食用菌产业的转型升级,是全市生态价值高效转化的生动实践。按照“十五五”规划部署,我市将持续推动食用菌、设施渔业等8条特色产业链提档升级,统筹省内协作与省外合作,深耕特色食用菌优势产业,着力在生态价值的系统性变现上下功夫,推动绿色循环、特色农林、生态旅游、健康医药等优质产业迈出新步伐。

本报讯 (通讯员 冯皓玥)今年以来,丹凤县坚持把“三抓三硬”工作要求作为推动招商引资工作的重要抓手,紧扣全县产业布局和发展定位,聚焦产业链延链补链强链,坚持领导带头、上下联动,招大引强,为推动县域经济高质量发展蓄势赋能。

丹凤县立足全县产业发展战略布局,深入梳理产业链短板弱项,坚持“有链强链、缺链补链、弱链育链”工作思路,聚焦葡萄酒、文旅康养、智能制造、特色农业“四大产业集群”,精准绘制产业链招商图谱,实行县级领导干部带头招商、部门镇(街道)“一把手”亲自招商,重点瞄准产业链关键环节、高端配套和龙头标杆项目,持续完善产业生态,壮大产业集群。采取标准化厂房招商、乡情招商、以商招商等多种

本报讯 (通讯员 代绪刚 王 蒙)今年以来,商南县立足县域特色农业资源优势,坚持以市场需求为导向,创新消费帮扶工作模式,通过“双线联动招销路、双端发力畅流通、双地协作扩市场”三项举措,不断健全农产品产销一体化体系,打通农产品出山进城壁垒,持续推动农特产品优产优销、助农增收增效。

商南县打破传统农产品销售单一模式,全面构建“线下实体深耕本地、线上电商辐射全网”的双线联动销售体系,全方位拓宽农特产品销售渠道。线下依托县城农特产品展销中心、特色直营店、商超专柜等实体阵地,开展农特产品“进机关、进企业、进校园、进社区”专项推介活动,持续激活本地消费市场潜力,目前,全县线下实体店农特产品销售额达2802万元。线上抢抓数字经济发展机遇,依托“一村一品”电商服务平台,大力

形式,不断加大招商引资项目宣传推介力度。上半年,开展招商活动20多次,拜访各类企业40多家,新签约招商引资项目9个,其中亿元以上项目3个,总投资14.29亿元,林磨培育及磨香产品研发、天麻智能化栽培、毛绒玩具等项目已开工建设或建成投产。

丹凤县牢固树立“项目为王、落地为要”理念,健全项目全生命周期服务管理机制,紧盯续建、在建项目、在谈意向投资项目,积极跟进对接洽谈,加强对重大引资项目的前期调研、签约、落地开工、项目实施等各环节的跟踪服务,及时破解项目对接、落地、建设、运营中的堵点难点。持续优化落地服务流程,精简审批环节、压缩办理时限,为企业提供个性化、定制化、精细化服务,严格落实项目包抓联责机制,全力推动签约项目快

培育农村电商新业态、新模式,培育新农人主播15名,打造本土化、接地气的助农直播队伍。常态化开展助农专场直播活动,有效带动县域各类农特产品线上销售额突破200万元,成功打通农产品产销对接“最后一公里”,实现线下稳销、线上热销的良好发展态势。

商南县针对农产品“出山难”、工业品“下乡慢”的乡村流通堵点,通过“流通端降本、供应端提效”双向发力,整合供销、邮政、快递、商超等多方资源,优化城乡商贸流通布局,聚力打造集农产品收购、仓储集散、日用消费、便民服务于一体的乡村新型流通终端网点,全面完善县、镇、村三级流通服务体系。通过标准化改造升级,全县累计完成村(社区)基层供销门店改造65个,盘活乡村流通资源、补齐基层商贸短板,搭建起扎根乡村、服务农户的农产品集散枢纽。各基层网点

落地、落地项目快建设、建设项目快投产、投产项目快增效,切实把招商成果转化成为发展成效,为县域经济增长注入强劲动力。

丹凤县持续完善招商引资服务体系,健全政企常态化沟通机制,围绕企业发展痛点、难点、堵点,精准施策、靶向服务。建立县级领导、行业主管部门、招商干部三级包联机制,对签约项目实行“一名领导、一个专班、一套方案”专属服务,全力营造重商、亲商、安商、富商的浓厚氛围。深化“高效办成一件事”改革,落实工业项目“拿地即开工”、涉企事项极速办结等举措,立足企业发展需求,依托“免申即享”服务模式,让各类政策红利直达快享、精准落地,主动协助企业申报各类专项扶持资金,为企业发展注入活水。

商南多举措激发消费新潜能

主动对接辖区种养农户、家庭农场、合作社,开展农产品上门收购、集中代销服务,累计与各类农业经营主体、农户签订供货协议300多份,带动2500多农户深度融入农产品“出山进城”产业链条,有效解决了小农户产销分散、销路狭窄、议价能力弱的难题。今年1月至6月,全县乡村流通终端网点实现农特产品销售额2100万元。

商南县紧抓对口协作帮扶机遇,深度依托濮商协作及咸阳市秦都区、渭城区对口帮扶资源优势,持续深化“本地优质供给+域外广阔市场”双向对接,主动向外推介商南特色农产品,搭建长期稳定、互利共赢的跨区域产销协作机制。截至目前,通过跨区域消费帮扶渠道累计帮销各类农特产品3000万元,辐射带动全县5000多户脱贫群众户均增收500元,真正让消费帮扶成为群众稳增收、持续富的长效抓手。