

龙王泉

沈凡：

要叫龙王“晒”泉润天下

记者 王拥 通讯员 翁军

一回事的水来，市场上花里胡哨各种各样的水，琳琅满目，眼不应接，尝一口，说实在的都差不多，他感到稀而奇之，兼纳闷——甘甜安康水，难道就不值钱？

他感到了蹊跷也看见了商机，倾其家当30万元，在家门口办起了纯净水加工厂，做起“水买卖”。

安康水源充沛，是南水北调工程重要的水源涵养地。在水源地取水，众人投来诧异的目光，“这人是不是脑子里进水了？”沈代青听了嗤之一笑，没有退缩和含糊，他选择做桶装水，因为桶装水相对瓶装水价格低廉，家庭和办公消费容易接受。让投资，生意异常火爆，迅速建立了100多个配送服务站，桶装水走进千家万户，他给纯净水起个出之淤泥而不染的儒雅名字——“青莲”。

一桶纯净水8元，1吨自来水2元，以量论价，悬殊较大，似乎利润丰厚，惹来“眼红”的几家本土企业跟风，疯狂抢夺这块诱人“蛋糕”。桶装水市场容纳不下这么多的企业，互相攻讦有之，相互砸价有之，不择手段有之，更有甚者干脆直接灌自来水，以次充好，以假乱真，把桶装水的售价降到成本价以下。

无序恶性竞争，让“青莲”受不了，它是无序恶性竞争出来的，有品质，有成本，价格巍然动不了。不明“真相”的消费者蒙在鼓里，“不买账”，导致企业陷入举步维艰的困境。

跌跌撞撞好几年，沈代青在潜心钻研“水学问”的同时，悟出一个道理：只有知识才能改变“命运”，他把未来寄托于女儿沈凡的培养教育上。

找泉，为了一个梦想

经过一段时间的磨炼，沈凡从父亲

沈代青手里接过公司的生产经营管理大权。

走马上任的第一件事就是思考如何运用创新链延伸产业链，适应“物竞天择”的市场法则。为此，在桶装水的基础上，沈凡创新采用先进技术，重新设计商标和包装，推出386ml系列瓶装水，推出用富硒水做富硒汤、用富硒水煲富硒汤、用富硒水饮富硒的理仑，将销售半径由方圆数十公里，拓展至数千公里，扩大了N倍，不仅进商超、入会场，还摆上了寻常百姓家的餐桌。

“富硒矿泉水就是营养水”——变认知，是沈凡大刀阔斧推行创新的重要举措之一。怎样才能做好“晒”文章？退休不退体的沈代青，独自一人走向秦巴深处的山沟卯峦，探寻每一眼山泉，拥捧每一处溪水，把全境宛如星辰的优质水源喝遍了个遍。“父亲找晒泉，吃了不少苦”沈凡心疼而又欣慰地说：“也尝到了甜头”。

一次偶然，龙王山下的龙王沟修路劈开了一个窟窿，恰巧被路过的沈代青撞见，他如获至宝地发现了涓流的涌泉。经权威机构多次检测，得出的结论是这里水源的微量元素含量稳定，硒含量约为0.04mg/L，硒含量约为0.4mg/L，并且高偏硅酸、低钠、含钾，达到了国家优质矿泉水的标准。

创新，迎来华丽蜕变

硒被誉为“生命的火种”“抗癌之王”“心脏的守护神”，龙王泉公司取得了“一种用于食品添加的高含硒水的浓缩方法”的发明专利，以平衡补硒的方式，解决了富硒食品中硒含量难以精准控制的难题，填补了国内空白。

有一个西安客户，喝了多年的龙王泉水，发现自身的免疫力增强了。他悄悄跑到龙王山实地探访，被名不虚传的晒泉折服，联系老板，预付了10万元的供货定金。客人把晒泉水的好处晒在朋友圈，口口相传，来自五湖四海的“求晒者”，带来了雪片般的订单，龙王泉通过微信这一小小窗口，走进了北上广深和江浙等发达地区。

沈凡致力于把安康富硒水推向全国的同时，更致力于乡亲们的共同富裕。几年来，龙王泉公司以农村“三变改革”为抓手，夯实“万企帮万村”结对工

作，流转村集体承包地200余亩，增加就业岗位100多个，吸纳30余人常年务工。同时注重发展生态经济，将浓缩高硒水应用到粮食、果蔬种植等方面，还免费为村民提供富硒养殖种苗，免费培训指导、免费跟踪检测，让农民富硒鸡肉、富硒鸡蛋有了认证，成为增收的主渠道。

土地有租金，务工有收入，盈利还分红，丢下锄头进车间，穿上制服当工人的村民，家门口就业，村里头致富，好日子就像芝麻开花节节高。在汪坝村更名為龙王泉村的村民大会上，几乎全票通过。

“生产环节赚的是分分钱，批发环节赚的是毛毛钱，零售环节赚的是块块钱。”沈凡诙谐地比喻道。在注重经济效益的同时，更注重社会效益。龙王泉公司斥资拓宽了村里1000米路基，为10名贫困大学生圆梦，支持社区工厂建设，在疫情防控中，她的团队深入各隔离点和防控区，慰问一线干部群众，在抗洪救灾中，也慷慨解囊，献出爱心。

发展要实，项目为王。这是市委、市政府提出“追赶超越，绿色崛起”发展总纲的切入点和落脚点，龙王泉的提质增效诠释了这一科学论断。她暗下决心：赢得市场，唯有创新。以“不让一滴不合格的饮品出厂”的宗旨和100-1=0的质量标准，在技术水平、装备水平等方面一直保持全国行业领先地位，是安康第一家自给自足生产许可的企业，先后取得国家发明专利1项，实用新型专利3项，计算机软件著作权5项，外观设计专利3项。

一分汗水一分收获。龙王泉公司先后被授予陕西省中小企业成长工程重点企业、陕西省质量信用A级企业、消费者信得过企业和安康市特色产业、科学技术一等奖等殊荣，2018年12月获得“陕西名牌产品”的光荣称号，其知名度、美誉度与日俱增。

沈凡个人被授予安康市巾帼建功标兵、安康市优秀创业青年和汉滨区科技工作先进个人等荣誉称号。

对于未来的发展，沈凡更是信心百倍，“只有民族的、特色的才是最美的。我要珍惜、继承、发扬敢为天下先的气魄和工匠精神，让‘龙王泉’富硒水走出秦巴、走出西北、走向世界。”



周国彬：

把拐枣酒窖成百姓福

记者 吴苏 实习生 张晶晶

周国彬从未想过，自己的后半生会与酿酒紧密相连，他时常会在晚霞初落的日暮时分，望着眼前几百个硕大的酒缸出神，暮春也在这时候，不知不觉回到了从前的老舍。周国彬，一个土生土长的汉滨区吉河人，在他的老家龙潭村，蜿蜒的土路，茂盛的林木，还有农田里忙碌的乡亲，构成了他童年的全部记忆。

和当时的大多数同龄人一样，由于农村的条件有限，加之家里孩子众多，周国彬十几岁就离开了校园，开始想方设法增加家里的经济收入。成年后，靠着自己的努力和聪明才智，他在广袤的乡村山野间，逐渐为自己谋得了增收的路子。

进入千禧年后，农村大范围的南下打工潮为原本闭塞的乡村注入了动力。每逢春节，外出务工的人带着鼓囊的腰包回到家乡，而他们赚到钱后的第一件事，就是依照南方农村那样，为家里盖上新式的楼房。

周国彬就在时代的变化中，敏锐察觉到了商机，通过资金累积和资源碰撞，他开办了一家砂场，周边的砖混建筑开工时，几乎都从他的砂场里拉砂，靠着卖砂，他迅速完成了资本积累，成了乡亲们眼中的致富能人。也是在这期间，他被村民推举为原晏山村后，周国彬也一直任村主任的“大队长”后，周国彬也一直在思索，怎样能够让村民在面朝黄土背朝天的生活之外增加一些收入。2011年，占着安康离城区较近的地理优势，他及时转变产业方向，关闭砂场，开办农家乐，收购村民自产的农土特产，带动了部分村民增收。

晏山村与龙潭村合并后，周国彬还是支书，这一次，他肩上的担子更重了。在“十三五”脱贫攻坚的政策东风吹到这山坳时，山林间那些原本无人问津的拐枣树，为龙潭村带来了新的希望。“我们这里山林比较多，耕地有限，但是有很多野生的拐枣树，当时也没有利用起来，后来村上发展产业，就想着依托原有的野生拐枣，再连片种植一些，做拐枣深加工。”

在政策指引与人力催动下，3000多亩拐枣很快成为龙潭村的一道风景，身为村

支书的周国彬，也流转了600余亩，决意带头把这项产业做出成效。

由于原有的野生拐枣已经开始年年挂果，秋分时便价格回收后，村民收益仍然很低。周国彬就萌生了自己开办酿酒厂的想法。“目前市面上的拐枣酒，大多都是小作坊生产的，缺乏标准，也难以形成品牌和规模，就想着自己开办一家以拐枣酒为主打产品的酒厂，既能带动村上的拐枣产业，同时也让村民有了多方增收的渠道。”

从创业维艰，为了将酒厂办好，周国彬说服了家中老女老少，于2017年专程带着妻子和弟弟去外地学习酿酒技术，厂房也进入了热火朝天的建设阶段。白日里，周国彬忙着监督施工，夜晚，便趴在电脑前研究酿酒的资料，经常一天只睡上三四个小时，几个月就瘦了一大圈，白发也悄悄爬上了他的鬓间。但所幸辛苦终究有所获，那年冬天，随着堆满院落的拐枣果实经过一系列制作程序，最终从酒渠里流出醇香的酒液时，周国彬的心也沉浸在一片喜悦的醉意中。

为了专心致志办好酒厂，2018年，周国彬辞了村上的职务，把所有精力都放在产品的打造和酒厂下一步的发展上，专心致志酿酒酒业的提升上。好酒都是需要时间沉淀，市面上目前卖的很多酒，基本上窖藏半年就拿出来销售了，我们的古法拐枣酒，则是经过五年的窖藏，才会拿出来装瓶售卖，所以滋味更醇，香味更足，这也是我们信心把拐枣酒做好，得到大众认可的底气。“五年的等待，让周国彬承受了来自各方的压力，眼见着投资1000多万元的酒厂迟迟没有变现，身边的亲朋好友都劝他。“干吗非要等这么长时间才肯出缸呢，别人都是半年一年，就非要等五年，成本又高，时间又长，早点卖出也能早点收回点本钱。”

尽管来自身边的劝告声从未停止过，但周国彬还是坚持按照自己的原则酿酒，酿得能够经得起市场检验的酒。就这样，2017年的2万斤拐枣酒，足足等了5年，才迎来了重见天日的那一天。光阴在岁月的

更替中消磨，周遭的一切都在改变，酒缸里的酒液也不例外，甫一开缸，弥漫在空气中的酒香就征服了在场的所有人，澄澈的酒液，在透明的酒杯中泛着琥珀色的光，入口柔和香醇，回味绵长，和市场上的拐枣酒根本不可相提并论。

就这样，周国彬的安康静宾酒业有限公司凭借着“寿拐”系列的拐枣酒，在当地一炮走红，之后更是在去年6月举办的中国（西安）国际林业博览会上，一举斩获金奖。这些靠实力赢得的奖项，让周国彬觉得自己的坚持与努力没有白费。开缸装瓶后，他又带着家中的兄弟们积极开拓市场，目前在832平台和安康扶贫空间均有售，随着产量的提升，超市和酒店专卖店也会逐步入驻。他的目标就是让广大消费者，都能品尝到正宗拐枣酒的滋味，让以往不起眼的拐枣酒，也能卖大市场。

回顾5年的时光，周国彬坦言，自己是信念推着往前走。在他的家族中，没有人会酿酒，甚至没有人对酒贪杯，但他从小就受父辈潜移默化的教育，以及自己成长中所形成的思想观念，都让他不会轻易放弃。从一开始想为村民谋一条增收路，到后来倾尽全力只想把这件事做好、做成后的路历程，化作无数个不眠不休的日日夜夜，对拐枣的钻研，对酿酒技术的深刻研究，让他和家人都从酿酒的门外汉变成了内行人。

当地村民也因他的酒厂受益良多，在群山深处的龙潭村，原本收购拐枣的客商也并非每年都来，村民的积极性自然无法

提高。自酒厂建立后，村民们在秋冬季节，只消看一眼厂房顶冒出的雾气，闻闻空气中弥漫出的酒香，心中便已感到踏实安然，手上收获拐枣的动作也自然而然地加快。同样操心着酒厂的，还有吉河镇党委政府，这是关乎整村老百姓致富兴业的实事，一瓶拐枣酒从生产车间走向消费者餐桌的背后，是当地干部群众多年来深耕产业发展所结出的累累硕果。它让老百姓有了盼头，让吉河有了特色，其间所凝聚的期冀，更决定着品牌未来的发展。

在周国彬下一步的规划中，他还要继续扩建规模，争取拐枣酒的年产量再翻上数倍。而秦巴大地茂密的山林间，那些经历严寒霜冻才能熟透的拐枣果实，也有了实现价值的新途径。它们会在周国彬的酒厂里，以液体的形态，等待时间赋予丰厚香醇的滋味，带着周国彬付出所有心力的痕迹，带着村民对美好生活的期盼，带着各级政府的关切寄托，走出大山，用陈酿的酒香闯出更广阔的市场。

