

## 从农副产品,到农特产品,再到文创产品 栖商协作企业“精彩出圈”

本报记者 肖云

2022年1月25日早9点发车;  
2022年1月26日深夜12点半,到达栖霞区仓库;  
2022年1月26日清晨6点,第一批货品进行分拨;  
2022年1月28日,所有货品分拨结束;  
2022年1月29日,核对快递未收件人员,挨个通知到位;  
2022年1月30日,收拾行囊,准备回家。  
40个小时不眠不休,只为使命必达。  
……

2022年1月17日,为推进消费帮扶,南京、商洛两地共同启动“苏陕一家亲,好物进南京”系列活动,连线FM104.3,举办空中年货节活动。在接到南京市总工会的消费帮扶订单后,魏坤立即带领员工进行装货、打包、快递、装车,发车仪式举行后,亲自跟车到南京,这是她一路上详细记录的真实情景。

魏坤记得,南京市栖霞区对口帮扶商州区联络组组长、中共商州区委常委、商州区政府副区长吴丹凌晨2点还亲自来栖霞区仓库督办相关事宜,身体力行地诠释了什么是“栖霞速度”。

“疫情,风雪,距离,对我们来说,都不算什么了,只觉得有一股热乎乎的暖流在心底流淌。”那一刻,魏坤知道,她不是一个人,他们是一群人,在商洛这片热土奉献着、收获着;她所追求的,也绝不只是完成一项政治任务,更是一种情怀和信仰。

大的信心。”魏坤说,他们实施“走出去、引进来”域内外互通销售战略,通过国内一流的电商及物流系统源源不断地将商洛农副产品销往江苏,同时引进南京优质稻米、鸡鸭鹅等优良禽畜种苗落地商洛,实现了资源共享、互通有无。

半年后,魏坤不再满足于已有的发展半径,她带领团队成员开始打造一条辐射面更广的“陕货进苏”供应链,他们以商洛为基地,把陕西省内的农特产品资源整合起来,再输送到以南京为主的长三角地区。

看似寻常最奇崛,成如容易却艰辛。一切自信从容的背后,是无数个不眠之夜的思索;所有的成就与风光,都是由常人难以想象的艰辛和努力在支撑。

正是高歌猛进时,突如其来新冠肺炎疫情,使农贸生意遭遇了巨大的冲击。为了绝境求生,魏坤开着小货车在洪灾后的村庄四处寻觅山货,却因为道路颠簸撞伤了腰;也曾为送两卡车农特产品去南京,一路风尘,受尽周折,上演了一场现实版的“人在囧途”。

### 带农益农,打造中蜂养殖“好蜂景”

在商洛各地收购农特产品时,魏坤进一步了解到,柞水有木耳,镇安有板栗,洛南有核桃,商南有茶叶,丹凤有红酒,几乎每个县都有叫得响的特产,而商州有什么却不明晰。跑遍商洛的沟沟岔岔,魏坤发现,商州山势较缓,气候温润,养蜂产业历史悠久,但多为养殖户少量分散养殖,养蜂产业长期处于小、弱、散的状态,蜂农单打独斗,自行销售,困难重重。

由于没有蜂蜜工业生产许可证,蜂蜜只能作为一般农产品,无法作为商品进驻商场销售,“产、供、销”链条缺乏有效衔接,处于“有产品、无商品、有品质、无品牌”的尴尬状态。魏坤没有忘记来商洛的初衷,她下决心将蜂蜜这一小众特色产业发展成商州的优势品牌,弥补当地蜂蜜“产、供、销”产业链的空白。

经过近一年的筹划、酝酿,2021年8月,商洛花想蜂农业技术开发有限公司成立并入驻栖商共建的商州区电子科技产业园,定位是集种植养殖、技术研发、生产、加工销售于一体的综合性蜂蜜加工企业,2022年11月份成为商洛市唯一一家拥有蜂蜜食品生产许可证的企业。

2021年9月,在“秦创原(商洛)创新促进中心揭牌暨项目合作”签约仪式上,魏坤代表公司与西北大学食品科学与工程学院技术团队签订战略合作协议,双方商定联手在商州区建立一个产研一体化的蜂蜜加工基地,让秦岭土蜂蜜走上标准化、规范化的发展道路。

云想衣裳花想容。魏坤解释,之所以取名“花想蜂”,有着一定的科学依据:蜜蜂通过授粉,推动了植物类群的进化与繁盛,堪称植物王国的月下老人,从这个角度来讲,花儿更需要蜜蜂。

做农贸生意,考虑的是渠道;做加工产业,考虑的则是原材料。“通俗地说,就是以前想着怎么把东西卖出去,现在是怎么把产品做好。”魏坤说,农贸生意为她进入加工行业打下坚实基础,免除了对销路的担忧,可以心无旁骛地做产品,可以说,她的创业始于农贸。

在多方调研和联络组的推荐下,魏坤锁定商州区三岔河镇,联系专家进行大规模采样和检测,将其定为养蜂示范基地,与该镇签订农业合作协议。“头一年,市场收购价20多元一斤,我们以30多元的高价收购了镇农户所有蜂蜜。”魏坤说,由于长期分散养殖,没有形成统一的标准,有些蜂蜜里还有残渣,为了立规矩,倒逼蜂农规范化操作,她统一收购标准,在严格要求和专业指导下,蜂农们逐渐转变粗放式的管理方法,“今年再看三岔河,蜂蜜波美度达到了41.5度以上,已形成一个良性的发展模式。”蜂蜜是粘稠的液体,通常用波美比重计来测定它的比重。蜂蜜的比重与含水量有关,即与成熟度有关。自然成熟蜜才是真正的好蜂蜜,经过蜜蜂采集花蜜并充分酿造成熟,营养物质既丰富又稳定。按照国家标准规定:根据蜂蜜理化品质的不同,分为一级品



和二级品两个等级。波美度可以据此进行换算,一级品为41.5度以上,二级品为39.5度以上。

据统计,2018年,三岔河养蜂总量是800多箱,截至目前已达5000多箱。商州区三岔河镇党委副书记、镇长孙为艳说:“‘公司+农户’的合作模式极大地激发了群众养蜂积极性,这几年陆续有人返乡加入养蜂队伍,同时,蜂蜜的质量、总量相比以前有了跨越式的发展,更好地带动了群众增收,全镇增加非农收益300多万元。”

不只是在商洛,魏坤把蜜源地扩大到全省范围,开发了榆林枣花蜜、延安槐花蜜等9种主题蜂蜜,推出喜蜜、便携式蜜蜂等系列,打造多元化产品矩阵。同时,依托大秦岭的生态优势和商州鹤城的别称,刻画群山风貌、以鹤为点缀,设计出凸显地域特色的产品包装。

### 创意研发,文创产品融入新亮点

“抓冷门,打穿插,出精品。”这是魏坤经营企业的九字真经。

甜蜜事业新突破,魏坤也获得了与一些知名品牌的合作机会,学会站在巨人的肩膀上做事。她的团队与几家生产型企业结成联盟,拿出各自的拳头产品,开发了以养蜂为主题的“家乡养遇”联名伴手礼。与“十三朝”“西域记”合作,通过它们的品牌和渠道,将产品打入文创店和各大景区。“当然,不是简单的叠加,而是真正的相融。”魏坤说,她将蜂蜜与传统历史文化相结合,赋予了产品更深的文化内涵。“我们分别用槐花蜜、荞麦蜜、土蜂蜜、枣花蜜来对应中国周秦汉唐文化,推出相应的蜂蜜礼盒和用蜂蜡制成的秦俑摆件等文创产品,展示周秦汉唐的盛世风采,将产品定位从商洛上升到陕西。”

废物利用变为宝,收购蜂蜜时,魏坤亲眼看到蜂农把蜂巢剥下来喂猪,她告诉蜂农,蜂巢里的蜂蜜经过提炼能做口红,比蜂蜜还值钱呢,他们却一脸茫然。这个情景让魏坤有些痛心,她深知,如果只做蜂蜜,无法突破行业的天花板,只有搞蜂产品深加工,延伸产业链,增加附加值,才能将产业做大做强。

依托秦创原创新驱动平台,魏坤带领团队研发出以天然蜂蜡为原料的系列高端口红以及蜂蜜润唇膏、蜂蜡保鲜布、喜蜜、应急蜂蜡等产品,使蜂蜜走向非食类,成为第十届中国西部文化产业博览会与2023第八届西安丝绸之路国际旅游博览会上的亮点。

为了在博览会上出彩,公司特意推出七夕限定口红礼盒,口红有999正红色和豆沙色,润唇膏则由蜂王浆的提取物制作而成,具有抗菌消炎、美容养颜的作用。“目前,国风文化盛行,为满足消费者的审美需求,在产品设计上我们也花了一番心思,你看这个口红膏体上雕刻着牛郎织女,既代表一个美好的寓意,又增加了产品的文化底蕴。”魏坤说。

可喜的是,在2023陕西(第八届)旅游商品大赛中,商洛花想蜂农业技术开发有限公司生产的“花想蜂·蜂蜡口红”获得银奖,这让公司站在更高的起点上,实现了跨越式发展。

如今的“中华蜂蜜”,早已不仅仅是蜂蜜。魏坤带领着公司,在创新中领跑,在探索中求变,在一次次产品设计的更新中,将传统文化浓厚的中国文韵不断渗透,让现代商业彰显出古老的东方智慧。

“‘蜂蜜+产业’是环境友好型产业,符合商洛打造康养

之都的定位,我有信心把这个产业做大做强。”魏坤表示,下一步,公司将在全市建立更多的蜜蜂养殖基地,保证优质原材料供应,在精深加工方面,计划开发蜂王浆、冻干粉以及蜂蜜皂皂、蜂蜜护手霜、蜂蜜面膜等产品,进一步延伸加工链,提升蜂蜜附加值,为商洛高质量发展贡献更多力量。

产品的不断升级,是企业发展的动力源泉,如浪潮澎湃翻涌,从未停息。魏坤的出现,便是这滚滚浪潮上的一叶方舟,承载着无数商洛蜂农的致富之梦。

“从做农贸产品,到农特产品,再到文创产品,就企业自身而言,不失为一个成功的转型。”南京市栖霞区对口帮扶商州区联络组成员、商州区发改局副局长毕欢深有感触地说,商洛花想蜂农业技术开发有限公司是借助栖商协作平台,从南京引进的乡村振兴科技示范型企业,通过校企合作进行知识成果转化,发展订单农业,实现科技兴农。他表示,随着乡村振兴的推进,在商洛的7个县区,这类因苏陕协作而生并发展壮大企业会越来越多。

### 药食同源,助力打造康养之都

在12月3日结束的第二届“扬子江杯”大健康药膳厨王争霸赛中,商洛花想蜂品牌的土蜂蜜被选为大赛指定食材供应商,为参赛菜品“太极山药”和“天麻蜂蜜”提供了优质的原材料。

“扬子江杯”大健康药膳厨王争霸赛由江苏省中医药管理局主办,旨在推动中医药文化传承与创新,展示药膳制作技艺,提升大众对健康饮食的认识。

我国中医自古以来就有“药食同源”之说。古人认为:许多食物既是食物也是药物,都能够防治疾病,蜂蜜亦是药食同源的食材之一。“花想蜂”借这次大赛走进了更多人的视野。

商洛拥有南北兼具的气候,独特的区位优势和良好的自然生态孕育出独特稀有的农产品,境内适生中药材达1192种。而来自“中国康养之都”商洛的天然土蜂蜜,更是蕴含丰富的营养,此次能够成为“扬子江杯”大健康药膳厨王争霸赛的食材供应商,是对“花想蜂”土蜂蜜品质极大的肯定。

在比赛中,选手们充分利用了“花想蜂”土蜂蜜的独特风味,将其融入菜品中,使得菜品的口感更加丰富,味道更加鲜美。仔细品尝之后,评委纷纷向“太极山药”和“天麻蜂蜜”竖起大拇指,对来自秦岭深处的蜂蜜赞不绝口。

专家们的赞誉,更加坚定魏坤的信心。她决心秉持一颗初心,不断探索创新,将蜂蜜与餐饮紧密结合,从而推动餐饮从健康走向养生,也让“中国康养之都”商洛更具文化内涵。

结好两地山海情,唱响发展协作曲。魏坤用实实在在的在商,在苏陕协作重大的历史背景下,在“南北协同发展”中,展现了一个南京人的热忱与担当,在商洛企业家中掀起了一场思想革命,让普通群众过上了甜蜜日子。这场跨越千里的奔赴,将推动苏陕协作结出更为繁盛的硕果。



2023年全国农产品产销对接会代表团到公司观摩

### 勇往直前,做好秦岭里的“小蜜蜂”

密林深处,河谷田野、村旁路边,散布着一个个老式蜂箱,成群结队的蜜蜂在繁茂的花间来回穿梭,微风拂过,送来一阵醉人的甜香。

2020年7月,魏坤跟随南京市栖霞区对口帮扶商州区联络组一同考察当地的农特产品时,对这里原汁原味的土蜂蜜印象深刻。然而她发现,商洛虽然养蜂人不少,却没有一家有工业生产许可证的蜂蜜加工企业。“商洛全境处于秦岭腹地,这么好的植被环境,孕育了最佳蜜源地,产的蜂蜜却没有走出去,太可惜了。”

商人的敏锐让魏坤从缺憾中捕捉到了商机,内心的声音不断召唤她:留下来!在南京市栖霞区对口帮扶商州区联络组的积极指引下,之前在南京做农贸生意、有丰富农产品销售经验的魏坤留在了商洛,2021年5月注册成立了商洛福之兴农产品贸易有限公司。

起初,魏坤对商洛还很陌生,一切毫无头绪。她先从老本行做起,主营本地农副产品的销售、包装、储运,试图从中摸索出一条路来。“当时,政府给了20万元苏陕协作创业资金,厂房也是免租金的,这些扶持政策给了我们极



商洛花想蜂农业公司赞助商州2023年全国沙滩排球锦标赛