



川西高原一座红色小镇的转型与升级

中经记者 党鹏 陈雪波
阿坝州松潘报道

“我对川主寺镇的未来仍然满怀信心。”6月初的一场雨后，站在四川省阿坝州松潘县川主寺镇中心位置的一处茶楼平台上，本地主播阿卡指着云烟缭绕的远山，向《中国经营报》记者描绘着她想象的小镇未来。

地处四川阿坝州松潘县北部、岷江源头的川主寺镇，扼守大九寨旅游环线十字枢纽，坐拥“中华第一金碑”红军长征纪念碑红色文脉，是藏羌回汉多民族交融聚居的高原重镇。川主寺镇自古便是藏区重要商

一座纪念碑撑起小镇红色产业底座

深耕红色IP的同时，当地把红色文化融入城镇建设肌理。

川主寺镇的发展底色，自诞生起便镌刻着鲜明的红色印记。坐落于镇区元宝山的红军长征纪念碑碑园，是全国唯一纪念红军长征胜利的总纪念碑，主碑41.3米亚金铜雕塑在高原阳光下熠熠生辉，“金碑夕照”成为该镇标志性人文景观，2006年列入全国重点文物保护单位，是阿坝州红色文旅核心地标与国家级爱国主义研学基地，更是小镇产业转型的核心IP。

据川主寺镇相关负责人介绍，“十四五”期间，当地持续加大红色文旅配套投入，修缮碑园设施、提档上山道路，将老旧山路改造为景观步道，并新建红色党校，确定“红色文化+全域旅游”的发展思路。依托纪念碑园，当地串联毛儿盖会议旧址这些周边红色遗迹，打造多条沉浸式研学线路、青少年“新长征”夏令营产品，让红色旅游从单一观光，拓展为研学、团建、党性教育等多元业态。

数据显示，随着川青铁路黄龙九寨站、黄胜关站投运，川主寺镇交通可达性大幅提升，2025年红军长征纪念碑碑园全年接待游客突破366056人次，创历史接待新高，红色客流直接带动镇区餐饮、民宿、特产零售全链条消费增长。

深耕红色IP的同时，当地把红色文化融入城镇建设肌理：老旧街区改造植入长征文化浮雕、红色主

贸驿站。2003年九寨黄龙机场通航，2024年川青铁路黄龙九寨站、黄胜关站落地镇区，加之规划2030年全线贯通的成都至川主寺高速公路，“公铁空”立体交通体系逐步成型，小镇区位价值持续提升。过去，川主寺镇主要依靠旅游大巴发展“过路经济”，如今这座常住人口万余人的红色小镇，以红色文旅、立体交通、农旅融合为三大发展引擎，直面高铁时代客流分流、业态单一、旅游季节性突出等问题，同步推进城镇风貌提升与全产业链布局，全力打造国际生态文旅小镇，走出了红色铸魂、生态打底、三产融合的特色转型之路。

题景观小品，商业街设置红色文创展销专区，本土餐饮、民宿经营者自发推出“红色藏家宴”“重走长征小路一日体验”等特色产品。

当地还将藏族锅庄、羌歌羌舞等非遗资源与红色研学深度绑定，形成“红色研学+藏地民俗体验+高原自然观光”复合型产品体系，跳出单一红色观光的局限，让红色小镇的文化内涵更立体、产业链更长。

松潘县购物协会会长李声明深耕本地20余年，见证了红色资源从闲置资源变成增收资产：“20多年前川主寺镇只有一家上档次的岷江源酒店，游客路过只短暂吃饭赶路；如今红色研学团队常年入驻，全镇宾馆、民宿中近三成专门打造红色主题客房。”截至目前，依托红色文旅衍生的特产购物、民俗体验、研学配套产业，带动全县特产门店、餐饮商户稳定增收，仅特产零售板块每年吸纳本地农村妇女、脱贫户超千人就业。

“目前，我们正在推进四川长征学院雪山草地分院项目建设，配套红色教育、研学培训功能，承接全国各地干部学习、红色研学活动，既打响了红色品牌，也带动了本地人流、消费增长。后续我们还将深入挖掘整理辖区内红军长征故事，串联红色景点，完善配套服务，全力打造高标准红色教育基地。”川主寺镇相关负责人介绍道。

从过路驿站到全域旅游集散中心的迭代进阶

“高铁开通近两年，客流分流，游客‘只过境、不停留’成为我们面临的新难题，镇上也针对性制定了一系列应对方案。”

坐拥九黄机场、川青铁路、国道213/544、在建川汶与郎川高速“公铁空”三重交通配套，地处九寨沟、黄龙、若尔盖大草原、松州古城四大景区几何中心，是大九寨环线无可替代的地理枢纽，这是川主寺镇与生俱来的区位红利，也是小镇数十年发展的原始根基。

“在高铁通车前数十年，国内九寨黄龙旅游以旅行社大巴团队游为绝对主流，所有进出九寨、黄龙的旅游大巴必经川主寺镇停靠休整，镇区顺势发展起大批宾馆、特产店、藏餐酒楼、旅游购物门店。”李声明回忆初来川主寺镇的20世纪90年代很是感慨。

依托团队客流催生的旅行社+特产购物双引擎模式，成为早期川主寺镇经济支柱，松贝、虫草、牦牛肉三大地标特产依托过路游客打开销路，“中国贝母看四川，四川贝母看松潘”，而川主寺镇正是贝母之乡，散装药材、原生虫草常年占据特产门店营收主力。

但是随着高铁落地，自驾自由行成为市场主流后，传统过路经济遭遇断崖式下滑，川主寺镇赖以生存的大巴中转优势快速弱化，小镇迎来发展阵痛期，也是倒逼产业全面转型升级的关键转折点。

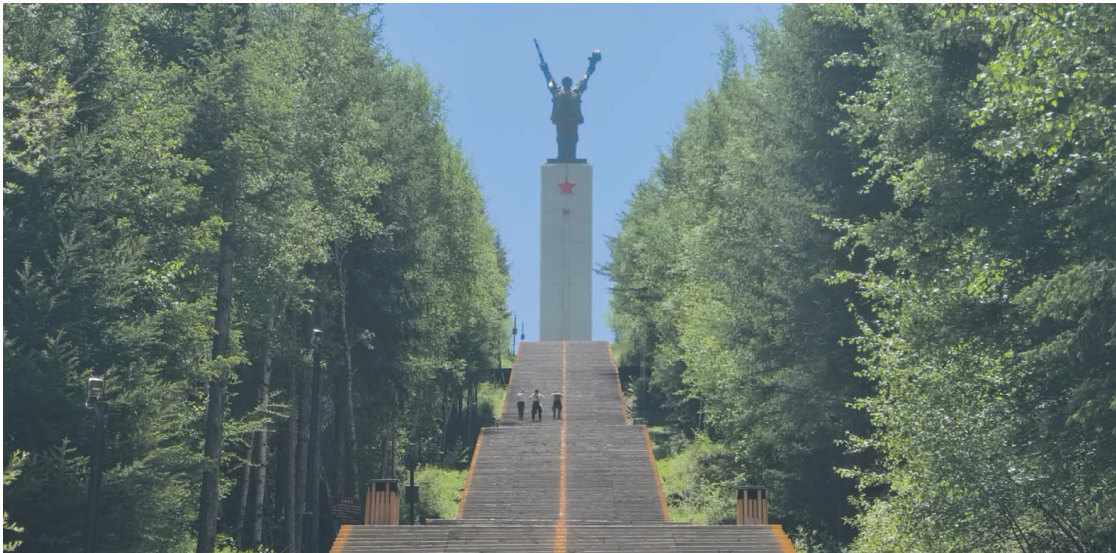
松潘县餐饮协会会长赵安祥深耕本地火锅行业10余年，切身感受到客流变局：“高铁直达九寨黄龙，大量游客坐动车直达景区，不再中途停留川主寺镇，过往过境客流断崖式下滑，对餐饮业影响很大。”

三产协同构建文旅+农业双支柱产业

川主寺镇已完成高标准农田建设7117亩，农作物播种面积达20000亩。

“我们落户川主寺镇的原因，其一是便捷的交通，其二是良好的旅游小镇配套，其三是当地良好的土壤有利于发展有机农业，其四是大量游客有利于发展采摘为主的观光农业。”投资数亿元的松潘现代河谷蓝野现代农业产业园负责人何勇表示。

长期高度依赖旅游业的单一产业结构，是川主寺镇抗风险能力偏弱的核心症结。近年来，在



全国唯一纪念红军长征胜利的总纪念碑。

陈雪波/摄影

记者采访了解到，痛点集中体现在三大层面：其一，业态结构失衡，全镇旅游产品停留在食宿、特产基础消费，缺少沉浸式体验、夜间休闲、小众游玩项目，晚间无核心引流场景，留客能力薄弱；其二，季节性难题突出，受高原气候制约，全年仅6—8月草原繁茂、气候凉爽为旅游旺季，冬春旱冷季满目萧瑟，餐饮住宿旺季盈利、淡季亏损成为常态；其三，从业者思维滞后，老一辈经营者依赖传统团队游思维，缺乏短视频运营、线上引流能力，对比九寨沟成熟文旅运营差距显著。

“高铁开通近两年，客流分流、游客‘只过境、不停留’成为我们面临的新难题，镇上也针对性制定了一系列应对方案。”川主寺镇相关负责人说，目前已经推出了如下措施：

其一，夯实硬件基础：由政府主导完善全域基础设施与旅游配套服务，依托城镇综合改造，全面提升镇区整体环境，目前正在改造的工程项目即将完成。

其二，升级服务业态：常态化开展酒店、民宿及各类旅游服务从业者培训，转变经营理念，引导住宿业态转型，从传统宾馆向“小而精”的特色民宿发展，优化室内装修、硬件设施，凸显本土特色。同时补齐吃、住、行、游、购、娱全链条文旅业态。

其三，打造本地特色游玩点位：盘活辖区内自然文旅资源，丰富打卡景点与体验项目。升级奇峡沟，打造四季游玩场景；依托七藏沟发展户外徒步旅游；开发雪

镇相关负责人说，目前已经推出了如下措施：

其一，夯实硬件基础：由政府主导完善全域基础设施与旅游配套服务，依托城镇综合改造，全面提升镇区整体环境，目前正在改造的工程项目即将完成。

其二，升级服务业态：常态化开展酒店、民宿及各类旅游服务从业者培训，转变经营理念，引导住宿业态转型，从传统宾馆向“小而精”的特色民宿发展，优化室内装修、硬件设施，凸显本土特色。同时补齐吃、住、行、游、购、娱全链条文旅业态。

其三，打造本地特色游玩点位：盘活辖区内自然文旅资源，丰富打卡景点与体验项目。升级奇峡沟，打造四季游玩场景；依托七藏沟发展户外徒步旅游；开发雪

山梁、尔力台大草原等景点，适配当下游客多元化游玩需求。

其四，创新沉浸式体验活动：推广特色乡村体验项目，比如民宿业主带领游客上山采菌子、挖野菜、开展亲子互动，这类活动去年热度很高，今年将全面推广。

其五，搭建线上引流平台：依托高铁购票渠道，上线本地旅游服务平台，为游客提供住宿、消费等优惠福利，增强游客停留意愿。

其六，规范交通接驳秩序：优化公交线路、出租车与网约车管理，整治喊客拉客乱象，打通旅游出行“最后一公里”。

“在立体交通、特色产业、文旅项目的多重支撑下，川主寺镇打造国际文旅小镇的目标将逐步实现。”川主寺镇相关负责人介绍。

“一粒”贝母续写松潘高原新长征

中经记者 陈雪波 党鹏 阿坝州松潘报道

从四川阿坝州松潘县川主寺镇出发，沿着大九寨旅游环线向北，在一不显眼的路牌处右拐入窄路，于小河旁蜿蜒上行，穿过一片荒草地，《中国经营报》记者找到了深藏的贝母种植基地。

90多年前，红军长征翻越雪山、走过草地，在松潘这片高寒之地留下了艰苦卓绝的足迹。毛儿

一粒贝母的种植密码

海拔超过3300米的松潘县川主寺镇贝母种植基地，空气稀薄，气温偏低，即使6月盛夏，日间气温也不到10摄氏度。这样的高寒环境，对大多数农作物并不友好，却是川贝母生长的理想之地。

“川贝母是喜阴植物，野外多生长在灌木丛下，怕太阳直射，海拔3000米以上才长得得好。”国青川贝母基地负责人彭开江介绍，贝母对生长环境要求苛刻，这也是其长期依赖野生资源、价格居高不下的重要原因。

在国青公司的育苗大棚里，一排排立体种植架正在运转。架子分层设置，育苗盘缓慢旋转，保证每一层幼苗都能获得均匀光照与水分。“这是试验项目，立体种植能节省占地，100多平方米的架子能实现500

盖会议、沙窝会议的召开，让这座川西北高原古城成为长征史上的重要坐标。

从马尔康到红原，从若尔盖到松潘，长征沿线县域经济正在走出各自的特色路径。在松潘，川贝母无疑是最具辨识度的产业名片。作为国家地理标志保护产品，“松贝”在中药材市场素有“怀中抱月”的美誉，价格常年位居贝母品类顶端。近年来，随着人工种植技术突破与

多平方米播种面积，水肥一体化也让管护更方便。”彭开江告诉记者，立体育苗目前仍处于试验阶段，公司主要育苗方式还是大田育苗。

贝母的生长周期很长。一粒种子从播下到长成可采收的商品规格，至少需要5年。第一年的幼苗只有小米粒大小，第二年长到黄豆般大，第三年生长加速，到第五年地下鳞茎才能达到采收标准。在此期间，贝母每年实际生长期只有约4个月——4月出苗，7月份地上部分枯萎、地下鳞茎进入休眠，周而复始。

“5年才能收一茬，所以川贝贵是有道理的。”彭开江说。生长周期长意味着资金占用周期长，种植风险高，这也是贝母产业难以快速扩张的天然门槛。

产业链延伸，这一曾经依赖野生采挖的名贵药材，正在松潘高原上走出一条规模化、标准化的发展新路。“中国贝母看四川，四川贝母看松潘”成为业内共识。

记者实地探访了四川国青川贝母生物科技股份有限公司（以下简称“国青公司”）位于川主寺镇的种植基地。高寒山谷里，立体育苗架正在试验性运转，大棚外的大田中成片贝母苗正值生长期。

目前国青公司种植的主要有两个品种：瓦布贝母和暗紫贝母。暗紫贝母正是市场上“松贝”的主要来源，以“怀中抱月”的经典形态著称，品相佳、价格高；瓦布贝母是阿坝州地方品种，个头更大，最大单颗可达200克，有效成分含量经检测反而更高，但因外形不够规整，多用于工业投料、切片打粉。其中暗紫贝母市场价能达到2000元/公斤。

值得注意的是，人工种植的贝母在有效成分上并不输于野生品，甚至更优。基地技术人员解释，野生贝母往往在尚未完成完整生长周期时就被采挖，生物碱等有效物质积累不足；而人工种植严格遵循生长周期，每年100天左右的生长期得到充分保障，加上科学水肥管理，有效成分含量反而更有保障。

从野生采挖到人工驯化

川贝母是国家二级濒危保护植物。过去很长一段时间，市场上的川贝主要依赖野生采挖，不仅资源量持续萎缩，也给生态环境带来压力。松潘县贝母产业的发展历程，本质上是一条从野生采挖向人工种植转型的替代之路。

国青公司前身可追溯到2002年，是国内较早从事川贝母人工驯化种植的企业之一。公司一位老教授早年在野外发现瓦布贝母品种，由此开启了长达60余年的人工培育历程。经过多代选育，目前公司已培育到第九代优质种子，年自产种子500公斤以上，在地种鳞茎储量达30吨。

“企业+农户”的利益联结

贝母种植周期长、技术门槛高，普通农户难以独立进入这一产业。如何让高原特色产业真正惠及当地百姓，是松潘贝母产业发展中绕不开的课题。

国青公司探索的是“分段种植”模式。针对贝母5年生长周期，公司先在自有基地完成前3—4年的种苗培育，再将接近成熟的鳞茎发放给农户种植。农户当年种下、来年即可收益，大幅缩短了种植周期，降低了农户的技术风险和资金压力。

这种“企业+支部+合作社+农户”的模式，已在松潘多个乡镇推开。据国青公司数据，公司目前已辐射6个乡镇15个村，带动

20余年的技术积累，让松潘贝母产业逐步形成了较为完整的种源体系。全县已建成川贝母种质资源圃，收集保存多种川贝母种质资源，为品种改良提供了基因库。

更大的技术突破来自组培快繁技术。记者从松潘县相关部门了解到，当地正在推进贝母组培基地建设，引入的球茎种苗种植技术可将川贝母传统生长周期从4—5年缩短至2—2.5年。如果规模化落地，将从根本上改变贝母产业“周期长、回本慢”的痛点。按照规划，松潘县组培基地一期总投资约1.2亿元，

建成后将年产3000万株组培苗，带动扩种面积300余亩。

从产业规模来看，松潘全县贝母种植面积已突破3000亩，年产量约60吨，年产值达2亿元。县域内规模种植贝母的企业已有松赞雪贝、国青、江缘等5家，加上多家合作社，产业集群已初具雏形。

在品牌方面，“松贝”已获得国家地理标志保护产品认证，“松潘贝母”注册为地理标志证明商标。不过当地也坦言，“松潘贝母”的品牌知名度在省外市场仍有待提升，产业链目前主要集中在种植和初加工环节，深加工产品偏少，附加值尚未充分释放。

供种、统一技术指导、统一回收产品，带动更多农户参与规模化种植。正在筹建的道地中药材产业协会，也将为种植户提供技术培训、市场信息共享等服务。不过，产业发展的短板依然明显。科技人才短缺是普遍问题——在新品种选育、病虫害防治、深加工研发等领域，专业人才储备不足，制约了产业创新能力。部分种植区域的灌溉、道路等基础设施有待完善。

按照松潘县川贝母全产业链发展规划，到2030年，当地将力争实现“松贝”综合产值突破10亿元，深加工产品占比超30%，挖掘出贝母深藏的多重价值。