



遵义绥阳：青山为“药”林下生“金”

中经记者 王登海 黄永旭 遵义报道

群山叠翠、林深木秀。盛夏时节，走进贵州省遵义市绥阳县宽阔镇红河村，漫山遍野的盐肤木郁郁葱葱，树枝上挂满了嫩绿色的虫瘿，林下套种的黄精、天麻等中药材在腐殖土中悄然生长，空气中弥漫着沁人的药香。

这片绿意盎然的林下沃土，亦是底蕴厚重的红色热土。91年前，红九军团两度进入绥阳执行警戒、佯动任务，掩护中央红军主力行动；中革军委抽调红九军团部分指战员作为骨干，组建遵湄绥红军游击队，

产业突围：一只蚜虫“啃”出林下新赛道

就是这样一个精妙的自然奇迹，成了宽阔镇群众增收致富的“金钥匙”。

在宽阔镇，最让外界称奇的，莫过于五倍子。

五倍子并非树木自然生长的果实，而是昆虫与植物共生形成的独特产物，是蚜虫在树叶上“筑的巢”。沿着盘山路深入，走进红河村碑垭口五倍子套种黄精示范点，绥阳县宽阔镇副镇长樊帝君在盐肤木林里向记者介绍：“五倍子这种特殊的林下药材，依赖专属生态共生体系方能自然形成。”

五倍子是中国特有林产品，在国际市场上被称为“东方倍子”。从五倍子中提取的单宁酸、没食子酸等物质，广泛用于生物医药、食品加工、航空航天等领域，国内外市场长期供不应求。

因长期在一线跑产业，樊帝君对五倍子的生长习性和产业逻辑了然于心。“盐肤木、蚜虫、苔藓，三个东西缺一不可。”她说，蚜虫夏天寄生在盐肤木上，冬天转移到苔藓上越冬。春天，基地的工人用鹅毛刷把比芝麻还小的蚜虫从苔藓上轻轻扫下来，装袋挂上树枝。蚜虫一上树就吸食叶片汁液、分泌酶，树叶细胞被“催”着增生，一个星期左右就把蚜虫裹成了一个“小房子”——这就是五倍子。

就是这样一个精妙的自然奇迹，成了宽阔镇群众增收致富的“金钥匙”。

宽阔镇发展五倍子产业，是被现实“逼”出来的。宽阔水国家级自然

在绥阳边境山区开展游击斗争。

岁月流转，长征精神早已深深融入这片土地，化作当地群众攻坚克难、实干兴业的精神底色。

《中国经营报》记者采访了解到，依托宽阔水国家级自然保护区林下资源禀赋，绥阳县宽阔镇立足红色底蕴、深耕绿色产业，严守生态发展红线，摒弃粗放发展模式，创新探索林下中药材立体种植，持续将生态资源优势转化为产业优势、富民优势，推动乡村特色产业提质增效，群众稳定增收，让百年红色老区持续释放绿色振兴新活力。

保护区涉及绥阳县6个乡镇12个村，约三分之一的群众生活在保护区内。

巧妙的是，宽阔镇跳出单一种植思维，创新探索出“五倍子+”立体复合经营模式，让一亩林地实现多重价值释放。“每亩栽植70株五倍子盐肤木，林下套种约2000株黄精，黄精天生喜阴，五倍子林荫能够为其提供绝佳生长环境。”樊帝君介绍，高低错落的套种模式优势显著，不同作物根系交错生长、代谢产物互补，既能改良土壤结构、提升土地肥力，还能打破单一植被的生长环境，有效减少病虫害滋生，实现生态良性循环。

“盐肤木花开蜂产蜜，树叶结倍增收、林下套种药材，一棵树能产生3份收益。”红河村党总支书记王国权向记者细数立体套种模式的富民优势。他告诉记者，这种复合种植模式每亩综合产值可达17200元，扣除6000元种植、管护、农资成本后，每亩纯利润稳定在11000元左右，经济效益是传统单一种植的数倍，为林下产业规模化发展提供了优质样板。

依托成熟的复合经营模式，宽阔镇五倍子产业规模持续壮大。目前全镇五倍子产业总规模超3万亩，包含人工规范种植1.2万亩、野生资源保育1.8万亩；培育种植大户50余户，配套建成27个苔藓培育基地，总面积达18500平方米。

产业扩容：多元药材铺展全域开花新格局

当地种植大户童文刚是这场“育苗革命”的先行者。

五倍子产业的成功，让宽阔镇药材产业全面开花。

毛慈菇便是继五倍子之外又一药材“新贵”，这种学名冰球子的植物，是国家二级保护植物，野生资源濒临枯竭，人工繁育技术难度极高。

“毛慈菇的自然繁殖极度依赖‘天时地利’，种子需落在特定菌种附近才可能发芽。一株成熟的毛慈菇可产生数十个种荚，每个种荚含数百颗种子，总计数千粒种子，但自然发芽率仅为几千分之一，极其罕见。”樊帝君介绍，当前，宽阔镇的种植户正在研究人工筛选合适的共生菌，以实现毛慈菇种子的高效、快速萌发。

当地种植大户童文刚是这场“育苗革命”的先行者。“最开始没有技术、全靠摸索，只能上山挖野生种苗移栽，生长慢、扩繁极慢，根本做不成规模。”童文刚说。

为突破技术壁垒，童文刚远赴毕节拜师学艺，返乡后从零起步试种攻关。这些年他持续试验黄菌、白菌等多种共生菌丝，反复筛选、配比、培育，逐步摸清毛慈



绥阳县宽阔镇农业农村综合服务中心副主任、林业站站长江中亮介绍林下中药材种植情况。王登海/摄影

菇育苗核心规律，已经掌握了人工共生菌育苗技术，如今，他的育苗基地发展到20多亩。

技术攻坚的同时，童文刚秉持开放共享、抱团共富的发展理念，他将种苗卖给本地农户的价格比外地的低一些，且支持赊销，待农户采收回款后再结清苗款，

大幅降低农户入门门槛。“我的初衷不是靠卖苗赚钱，而是把宽阔的中药材产业体量做大、口碑做响。”童文刚坦言，只有本地产业形成规模、形成气候，才能吸引外地收购商主动入驻，从而稳定市场价格。

不只五倍子与毛慈菇，宽阔

镇的中药材产业已是“多点开花”。在宽阔镇红河、岩坪、天台等村，一条长达20公里的林下中药材种植示范带已初具雏形。沿这条产业带驱车前行，两侧山林郁郁葱葱，黄精、天麻、毛慈菇、淫羊藿等多品类道地中药材连片种植，林下沃土真正实现“遍地生金”。

记者实地看到，宽阔镇林下种植全程采用粘虫板物理防虫，杜绝化学药剂污染；林间自然落叶堆积腐烂，成为天然有机肥，当地群众可就近捡拾林间树叶装袋售卖。

“以前这些叶子烂在地里没人管，现在老百姓就近收集装袋，每袋就能卖9块钱，完全是零成本增收。”王国权指着林间小路旁码放的落叶袋说，“既处理了林间杂物，又直接变成了现金。”

“我们全程推行无农药、无化肥、无除草剂的种植模式，完全模拟野生药材生长环境，回归中药材原生属性。发展产业不破坏生态，培育药材不透支品质，这是我们始终不变的底线。”绥阳县宽阔镇农业农村综合服务中心副主任、林业站站长江中亮说。

产业延链：三产融合激活乡村振兴新动能

植物园里种的是文化，国外延伸的是产业。

在稳固林下种植核心基本盘的基础上，宽阔镇坚持延链补链、三产融合，打破单一原料售卖的低端发展模式，推动中药材产业从单一种植，向初加工、康养体验、文旅研学、药膳消费多元业态延伸，全方位提升产业附加值。

道地药用植物园是宽阔镇推动“农、文、旅、居、康养”融合发展的重要载体，占地约50亩。“在2026年上半年，我们在整个植物园植入350余种本地的道地野生药用植物。”江中亮说。这座“百药园”承载着多重使

命。江中亮介绍：“一是结合宽阔镇发展中药材产业的思路，把中医药文化植入进来，把当地的野生药用植物收集在一块进行集中展示；二是结合广阔的发展定位，以‘农、文、旅、居、康养’为目标，让游客不光能居住纳凉，还能领悟中医药文化；三是保护濒危中药材种质资源，防止宝贵基因流失。”

植物园里种的是文化，园外延伸的是产业。

“依托宽阔水得天独厚的生态气候优势，我们夏季避暑文旅基础扎实、客流优势明显，这为中

药材产业跨界融合、增值提效提供了绝佳载体。”樊帝君介绍，全镇目前布局民宿65家、康养床位3000余个，每年7—10月避暑旺季基本全域满房，川渝客源稳定、市场热度持续走高。

在她看来，常规避暑业态同质化严重、竞争力偏弱，必须植入本土特色产业，打造差异化核心优势。“我们坚持把中药材特色资源和避暑康养经济深度绑定，推动‘中药材+民宿康养+文旅体验’一体化发展，盘活闲置民宿资源、丰富文旅业态、拓宽群众增收渠道。”

樊帝君介绍，为保障康养产品安全合规、品质过硬，宽阔镇主动深化院地校企合作，联动地方中医院、医药类高校开展专业药理审核，对药膳菜品、养生茶饮、中药熏蒸、康养药包等所有体验产品逐一验证，严格规避药材、食材相生相克风险，“每一款推向市场的中医药康养产品，都要科学合规、放心可靠。”

眼下，药膳、养生茶、中药熏蒸、泡脚泡澡等理疗服务正逐步嫁接到民宿产业中，宽阔镇的中药材产业链，正在向更深处延伸。

从“一朵花”到“一条链” 黔北老区的产业振兴新长征

中经记者 黄永旭 王登海 遵义报道

在黔北大娄山脉中段，有一座因“金银花”而闻名的小城——遵义市绥阳县。这里种植金银花已有四十余年历史，享有“中国金银花之乡”的美誉。仲夏时节，金银花再次迎来采摘旺季，作为核心产区的小关乡开始热闹起来。

看着眼前的百亩花田，种植

种花大户的“长征”

站在花田边，何文强向记者讲述，20世纪90年代失学回家后，他便在山区种地。由于绥阳的高海拔、山区地貌等自然条件，若种植玉米、水稻等粮食作物，“没法跟平原地区比，没优势，只有种经济作物。”

2004年，何文强在小关村率先种下金银花。“2004年的时候开始种，到了2008、2009年就引起了政府高度重视，从2011年我们乡全部都开始种。”他回忆，起初只是自己“折腾”，没想到“传染”了一部分人。

农户的眼睛是雪亮的，“要是玉米、水稻收益好的话，这里就不会全是金银花了”。到2011年，小关乡已遍地金银花，何文强的种植规模也达到了110多亩。

“前面还是可以的，最高的时候干花卖到8.2元/斤，鲜花平均每斤超过2元。”何文强算起旧账，效益最好时，可以年入五六十万

元，“比种粮食作物投入少，种金银花投入的人力、物力都要少，一年栽种多年收，不像其他农作物需年年翻地，可以连续收10年。”

伴随着种植规模急速扩张，市场规律作用下，金银花市场波动来得猝不及防。“去年金银花市场，产大于求，供大于求，往年收购客商许多都没来收。”

面对价格低迷，何文强做出了一个让外人惊讶的决定，他挖掉全部老树，重新翻种。去年3月，挖土机开进花田，深挖土地，全部重栽新苗。“今年已经开始摘花了，但明年的情形就是另一个样子了，肯定就有更多花苗开花了。”何文强算了一笔时间账，新苗今年开花可忽略不计，第三年进入盛产期，“刚好又是价格上涨最高的时候。”

在何文强的基地里，金银花不是唯一的作物。一行行整齐的金银花行间，套种着绿油油的大豆

和红薯。“套种大豆也可以，很值钱的，一斤豆子能卖4块多。”何文强介绍，这是贵州省农科院推行的金银花与大豆复合种植项目。

此外，小关村还推广“金银花+红薯”套种模式，亩均可利用闲地0.6亩，红薯亩产6000至8000斤。目前，小关乡小关村金银花套种的红薯实际面积已达1500亩，预计总产红薯达900万斤，产业总产值达360万元，带动村民户均增收1.4万元。曾经闲置的行间土地，如今变成了稳产增收的“致富田”。

“大豆本身是氮肥，对花有好处。”何文强说，两种作物各得其所，金银花上层通风采光，大豆下层固氮养地，红薯覆盖地抑制杂草，形成一套立体的山地复合种植体系。前两天，他刚用无人机给地里打了药，从人工背壶到无人机飞防，这位老花农的种植方式也在悄然升级。

金银花延链深加工

种了22年金银花，何文强对产业链的延伸有着最直观的感受。前几年行情好的时候，他家一年收入五六十万元，但仅仅是种花卖花，收益终究有限。而且金银花价格的周期性波动，让何文强这样

的种植大户深刻体会到产业链的重要性。“去年没有老板来收，就靠政府那边推动，不然都有点恼火。”绥阳县的破题之道，是引入深加工企业，把金银花从“农特产品”变成“工业原料”。

2015年落户绥阳经开区的贵州苗老藤化妆品生产制造有限公司（以下简称“苗老藤”），是贵州唯一一家中草药牙膏生产企业。公司董事长严光华告诉记者，企业每年能消耗金银花两三百吨，加工后的产品附加值大幅提升。

“如果单纯作为农特产品卖出去，附加值很低，老百姓收入也少了。”严光华告诉记者。在苗老藤的

生产车间，何文强种出的金银花正经历一场“变形记”，绿原酸等提取物经过华西口腔医院的科学配伍，最终变成了晶莹剔透的牙膏膏体。

“我们这里生长的金银花绿原酸含量很高，花朵中绿原酸含量达到7.74%，叶子含量也超过4%，在全国绝对排名靠前。”何文强告诉记者，自己的金银花之所以能卖上好价钱，关键在于品质。高含量的绿原酸，使绥阳金银花成为制药和日化的优质原料。

“一支牙膏的售价，远超同等重量的干花。”从卖鲜花到卖牙膏，附加值的天壤之别，正是产业链延伸的实证。严光华介绍，一吨金银花提取的高纯度提取物并不多，“像我们要达到99%的纯度，一吨原料只能提取出几十公斤。”但做成化妆品，“一瓶要卖到好几十元，甚至好几百元。”税收、利润、品牌溢价层层叠加。

联农富民的提升样本

产业的全链条发展，最终要落到“人”的身上，落到老百姓的口袋里。在绥阳，一种“企业+基地+农户+村集体”的利益联结机制正在形成。

企业为村里定制“一村一品”产品，每卖出一支金银花牙膏，村集体就有收益。严光华说：“这样既解决了村民种植的金银花的销售，又为村集体增加了收益，企业也产生了利润，形成了多方共赢。”

正是这种利益联结机制，让何文强这样的种植大户有了稳定的销售渠道，也让更多农户愿意跟着种。

在小关乡，金银花的销售渠道已形成多元格局。“一个就是政府牵头，一个就是那些商贩自己进来购买，还有一些金银花加工厂可以把它做成干花。”何文强说，商贩、加工厂、政府搭桥，三条腿走路，农户不愁卖。

在更广阔的市场端，绥阳金银花的销售半径正从黔北山区扩展到全国，线上渠道也在兴起。值得关注的是，一位从“收废品”华丽转身为“带货女王”的农村妇女——带货主播小维姐，两个账号粉丝加起来超过37万。

主播小维姐告诉记者，直播售

事实上，严光华的布局不止于收购金银花和牙膏。“金银花和五倍子现在进了药典，未来还要进入食品、化妆品领域。附加值高了，税源就有了，地方财政起来了，就能形成良性循环。”

而这背后，是科技力量的深度介入。2017年起，苗老藤与四川大学华西口腔医院达成战略合作，“华西口腔医院的教授、博士研究生经常来，帮我们做配方研究。”严光华说，去年双方合作了两款产品，未来每年将达到两款以上深度开发。

目前，金银花产业链的延伸不止于牙膏。绥阳县依托国家农村产业融合发展示范园，已有山银花实业、遵义金蕾、苗老藤、吉帮昌盛、国灵科技、民旺科技等6家企业入驻，开发了苗老藤、绥花等25个品牌，获得专利60余个，产品涵盖花茶、牙膏、山银花枇杷糖、银花酒、银花露、漱口水等50余种。

卖的产品是苗老藤金银花牙膏，她直播以来最多一天卖出了200单。“我觉得，我们家乡的产品是最安逸的，又不贵又实惠，大人娃娃都可以用。”上个月，她的收入达到3万多元。

像小维姐这样的主播，在绥阳并非个例。他们通过短视频和直播，打破了大山的阻隔，将深山里的“宝贝”直接送到了消费者的案头。

一株金银花，串联起24.25万亩种植基地、83家加工企业、3.5万户增收家庭、10亿级的产业愿景，这就是新时代长征路上，绥阳交出的一份产业振兴“答卷”。