



乌蒙山里的“药香”

中经记者 吴静 卢志坤 曲靖报道

清晨的薄雾还未散尽,云南曲靖沾益区盘江镇的山林间已是一片忙碌。眼下正值冰球子花期的

不与粮争地,向森林要空间

如今,煜欣公司已在沾益发展林下中药材种植4300余亩,建成标准化生产示范基地1000余亩。

“我们发展林下种植,核心是让土地‘立体生金’。”公司负责人周永利蹲在林间,随手抓起一把松软的腐殖土说道,“不是与粮争地,而是向森林要空间。让药材回归山野林下,品质更贴近自然;树木为药材遮阴,药材的耕作反哺林地,形成一个完整的生态循环。”

这番话背后,是一个曾经“踩过坑”的创业者真实的感悟。2010年,周永利一脚踏入中药材种植行业,最初种的是重楼。彼时重楼行情火热,每公斤价格高达1400元。可等他辛苦培育几年准备收获时,市场价格已跌到一百五六十元。“十多年时间,已经是翻天覆地的变化。”这次经历让他深刻认识到:中药材种植不能“埋头种地”,必须“抬头看路”。

林下种植,成为他找到的答案。沾益区拥有丰富的林地资源,但长期以来,大量山林处于闲置或半闲置状态——树种单一、林分结构简单,生态功能和经济价值都不高。而中药材,恰恰是破解这一困局的“钥

低风险起步,稳定增收

目前,在基地稳定务工的村民有150余人。到了用工旺季,每天用工量超过200人,全年季节性用工累计达4万人次。

好的技术和品种,只有走出试验田,才能真正惠及百姓。煜欣公司探索出了一套“公司+基地+合作社+种植户”的推广模式。这个模式的特别之处,在于它想方设法降低农户的参与门槛:企业以市场价一半的优惠价格提供优质种苗,全程配套技术指导;农户先种起来,待药材成熟、企业回收后再结清剩余款项。“就是让农户低风险起步、稳定增收。”周永利说。目前,这一模式已在沾益区带动21个合作社、56个家庭农场和上千户种植户,种植滇黄精超过5000亩,带动300余户种植户户均增收2万余元。目前,在基地稳定务工的村民有150余人。到了用工旺季,每天用

尾声,工人们穿行林下,仔细查看着一簇簇紫红色的花朵,为接下来的管护和授粉做着准备。

这种名为“冰球子”的珍稀药材,如今是市场上的“俏手货”——干品

匙”。在天然林下仿野生种植药材,上层林木为药材提供遮阴和湿润环境,药材的耕作则增加了林下植被层的复杂性,有助于提升森林生态系统的稳定性和生物多样性。

这一思路,与国家推动的“森林生态系统修复”战略高度契合。当前,我国许多人工林面临“有林无栖,有绿无景”的问题,科学界开出的“药方”之一,正是在森林修复中发展林下经济,实现“以短养长”。煜欣公司的实践,正是这一理念在基层的生动落地。

如今,煜欣公司已在沾益发展林下中药材种植4300余亩,建成标准化生产示范基地1000余亩。昔日闲置的山林,变成了亩产效益超万元的“绿色工厂”。

林下种植,绝不是“撒把种子等收成”那么简单。在煜欣公司的“滇南本草园”里,保育着132份珍贵的药用植物种质资源,涵盖黄精属、独蒜兰属、人参属等多个类别。这里是公司的“核心资产库”——每一份种源,

工量超过200人,全年季节性用工累计达4万人次。这些岗位,让周边群众在家门口捧起了“生态饭碗”。这种富民效应,正在跨越省界向外辐射。目前,煜欣公司的合作种植网络已延伸至贵州、四川等地,辐射种植面积达1.3万余亩,累计实现种苗产值1.2亿元。与周永利交谈,会发现这位扎根山林十余年的农业企业家,有着一套独特的“投资逻辑”。在他看来,选品种要看三个维度:一是社会需求,要紧盯未来高发病症的治疗方向——代谢疾病、心血管、癌症等;二是资源稀缺性,优先选择云南特有或最适宜种植的高海拔品种;三是后端研发进度,要密切跟踪新药研发到了哪个阶段,尤

每公斤售价超过2000元,而十多年前,鲜品一公斤只能卖到四五十元。

让这片沉寂的山林焕发生机的,是云南煜欣农林生物科技有限公司



图为还在花期的冰球子。

吴静/摄影

都可能蕴藏着未来产业的突破口。“全国黄精有40多个种源,但列入药典的只有3个。”周永利介绍,公司联合云南大学、云南农业大学等高校和科研院所,设立了王晓、杨生超等4个省级专家工作站,持续开展品种选育和技术攻关。成效正在显现。公司自主选育的滇黄精品种“煜欣红”,多糖含量达到国家标准的3倍以上,口感软糯、品质突出。针对濒危药材冰球子,公司联合高校首创了“冰球子共生菌直播技术”,将育苗成活率提高了30%以上,建成年繁育滇黄精种苗5000万株、冰球子种苗800万株的良种繁育基地。选育的冰球子新品种“欣球一

号”,已经申请省级良种认定。“选育时我们紧扣三个目标:抗性强、产量高、成分优。”周永利解释道,“抗性强意味着少用药,更生态;产量高保障种植效益;成分优则确保药效达标,从源头上种出好药材。”冰球子的人工繁育,还有一层特殊的意义。2021年,冰球子被列入国家二级濒危保护植物名录,野生资源禁止采挖。这意味着,要实现这一珍稀药材的可持续利用,必须走人工繁育之路。煜欣公司的技术突破,恰恰为濒危药材的保护与产业化利用提供了可行路径——既满足了市场需求,又缓解了野生资源的采挖压力。农业产值3.5亿元、综合产值12亿元。滇黄精、冰球子、当归、白及等品种各展其长,一个以道地药材为特色、集种植加工销售于一体的产业集群正在形成。从一粒种子到一片山林,从一家企业到一方百姓,沾益的林下经济故事还在继续书写。正如周永利所说:“我们这一带山区的品种,还有很多没有被充分开发。它们就长在那里,等着被发现。”90多年前,红军长征走过乌蒙山深处的这片土地,留下了革命的火种。90多年后,这片大山里,林下的药香正飘向远方,老区人民用智慧和汗水,在绿水青山间书写着属于自己的“金山银山”故事,这或许正是对长征精神最好的传承。

公司(以下简称“煜欣公司”)。从2013年扎根沾益至今,这家企业用十余年时间,在林下走出了一条“药材变金子、青山变靠山”的路子。



在桂千杰的展馆里,米糕的品类已经多达300多种。

吴静/摄影

一块米糕里的百年烟火

中经记者 吴静 卢志坤 曲靖报道

在曲靖沾益,米糕不只是一道吃食。大年初一,家家户户的桌上都要摆上一盘。无须多言,咬一口松软香甜,吃的就是“步步高升、蒸蒸日上”的好彩头。婚嫁喜庆,男方挑着一对大簸箕装的喜糕送到女方家,这便

四代女性传承

沾益手工米糕的历史,可以追溯到600多年前。据桂千杰家族世代口传,明代曲靖卫军中有一桂姓军官,名桂忠心,系南京上元县人,明洪武十四年,因军功留守曲靖,后将江南的米糕手艺带到了沾益,在桂姓后人中广泛流传。真正把这门手艺做成一个行业的,是清末民初的桂小九。这个普通农家妇女,靠着一层红糖、一层米粉的手艺,撑起了一份家业。此后,技艺在家族中代代相传,从桂小九到桂宝珍,再到王明花,如今传到了90后姑娘桂千杰手中。2013年,桂千杰大学毕业。和许多同龄人不同,她没有留在省城,而是回到沾益,拜母亲王明花为师,从零开始学做米糕。“我妈妈在农贸市场开了两家铺子,生意非常好。2018

匠心融入市场

在桂千杰的展馆里,米糕的品类已经多达300多种。但比数字更动人的,是每一款米糕背后的文化故事。据她介绍,米糕的定制场景涵盖了沾益人生活的方方面面——婚嫁用的“百年好合”喜糕,用大簸箕装着,朴实又隆重;祝寿的寿糕上,印着家族先辈手绘的葡萄藤图案;升学用的“金榜题名”“状元及第”糕,每逢高考季供不应求。她还尝试将同宗族前辈、《太行山上》词作者桂涛声的红色文化元素融入米糕文创,随着非遗研学课堂走进中小校园。采访中,桂千杰反复强调一句话:“鲜米粉现蒸的手工米糕,受食材本性所限,注定难于远行。既然走不远,我便深耕脚下这片土地,踏踏实实把本地的生意做好,把身边的客人服务好。”这话里,有手艺人清醒的自我认知。手工米糕不加防腐剂,放两三天就硬了,天然“走不远”。其团队以家人为主,旺季时带动周边五六十位老人临时帮工。走不远,不代表不往前走。桂千杰做了几件事。一是用木糖醇替代蔗糖,研发出低糖、无糖系列,遵循不时不食,切中健康消费需求。二是结合云南四季特色,推出桃花酿、桂花酿等应季产品——完全预约制,明年的桃花酿今年就得订,“朋友圈里就订满了”。三是学保鲜技术,把保质期从两三天延长到15天,冷冻可放20天,为走出云南扫清了最大障碍。除

是一桩亲事最朴素、最隆重的宣告。老人过寿,不吃油腻的奶油蛋糕,一盘松软的寿糕端上来,儿孙绕膝,甜在嘴里,暖在心上。这一块小小的米糕,穿起了沾益人从出生、求学、婚嫁到祝寿的每一个重要时刻。而把这份“家乡味”守护了上百年的,是一个家族的四代传承人。

年我接过来自己做。”她说得轻描淡写,但十年光阴里,从泡米的软硬、晾晒的湿度到揉粉的轻重、蒸煮的火候,每一道工序都要靠双手去感知。“没有特定秘方,全靠手感。”母亲王明花这句话,是这门技艺最真实的注脚。选米、泡米、晒米、石磨研磨、揉粉、柴火蒸制——十二道工序,全程不添加任何食品添加剂。大米只用本地的,不用糯米掺和。“一方水土一方人,本地大米做出来就是蓬松、好吃。”着色也是纯植物的,火龙果染红、植物取绿,绝不人工色素。2021年12月,沾益手工米糕制作技艺被正式录入曲靖市市级非物质文化遗产代表性项目名录。2024年,桂千杰的米糕作坊被授予“非遗工坊”称号。截至目前,她已累计收徒26名。

一块小粑粑里的百年“滋味”

中经记者 吴静 卢志坤 曲靖报道

在曲靖沾益,有一种味道跨越了百年时光。它缘起于清末一家名叫“永兴

“非遗”找上门

在“非遗”这件事上,滇益圆的故事颇有些戏剧性。“我们当时根本不知道什么叫非遗。”公司负责人回忆称,是沾益区文旅局的工作人员主动找上门来,告诉他们:小粑粑这门手艺曾经断档过,市面上已经有人在做了,直到滇益圆重新把它做出来——“你们已经把淘汰的东西救回来了,这就是非物质文化遗产。”从市级非遗到省级非遗,政府

“让下一代也记住这个味道”

如果说历史是滇益圆的“根”,那么品质就是它的“魂”。走进滇益圆的生产车间,扑面而来的是浓郁的麦香。这种香气来自山东定制的小麦面粉。食用油是非转基因的大豆油和菜籽油,火腿只选曲靖宣威的,鲜花选用云南优质鲜花。“我们就是想让大家吃到真正好的东西。”公司负责人表示。这份坚持并不容易。近年来,做小粑粑的厂家越来越多,价格战打得激烈。滇益圆的小粑粑卖4元到4.5元一个,市面上最便宜的只卖

泰”的糕点商号,沉寂于战火与岁月,又在改革开放的春风里被一双巧手重新唤醒。它就是“沾益小粑粑”,云南省非物质文化遗产、云南老字号。

全程“手把手”帮扶。更让企业没想到的是,政府还帮他们找回了一段几乎被遗忘的家族历史。滇益圆的前身,可追溯至清末的“永兴泰”商号。但传到这一代人时,那段记忆已经模糊了。“我女老祖去世之后,就没有人再说这些东西了。我们从哪里来、怎么传承下来的,根本不知道。”公司负责人说,是政府帮着收集史料,梳理脉络,才让尘封的往事重见天日。

1.5元。该负责人说:“我们也动摇过,要不要换点便宜原料?但公司董事长说,用良心缔造美味,做食品还是要讲良心。”如今,滇益圆的配料表上的添加剂只有小苏打与泡打粉,没有任何化学防腐剂,包装采用纯铝膜加充氮气技术,保质期30天。市场的反馈印证了这份坚持。“没有对比,就没有伤害。”上述公司负责人笑道,“因为是非遗品牌,许多游客会先买滇益圆的产品,尝过之后再试其他家,然后就

这块巴掌大的小粑粑,皮酥馅软、甜咸适口,不仅承载着沾益人的味觉记忆,更藏着一个连守护者自己都一度遗忘的百年故事。而把它重新带回人们视野的,是曲靖市沾

而“滇益圆”这个名字本身,就藏着一个跨越百年的呼应。在挖掘出的永兴泰老商标上,有四句话:滇东名食,益州细点,圆就方随,承印为记。前三句的首字分别是“滇”“益”“圆”——这正是企业得名的由来。一个名字,就是一种传承。在梳理历史的过程中,一段深埋在家族血脉中的红色记忆也被重新发现。公司负责人的先祖,在认准了我们。”传承,不仅要守住味道,更要接续烟火。上述公司负责人发现,“00后”不太喜欢吃中式糕点,但“10后”的孩子不一样。近年来,越来越多的小学、幼儿园组织学生到滇益圆开展研学活动,孩子们亲手做小粑粑、听历史故事,做完就吃,吃得津津有味。“现在问小朋友什么是小粑粑,他们都特别熟。”今年,滇益圆正式把研学列入运营板块,已接待5拨团队,还有12家机构有合作意向。

益区滇益圆食品有限公司(以下简称“滇益圆”)——一家花了近40年时间,把这门险些消失的老手艺做成品牌、做成产业、做成传承的本土企业。

革命战争年代曾以特殊身份从事地下工作,为保护家乡百姓和古城免遭战火破坏,作出了重要贡献。这段往事在当地政府的帮助下得以考证还原,成为沾益红色历史的一部分。90多年前,红军长征走过这片土地;90多年后,这段红色记忆以另一种方式被重新点亮,让一家非遗企业的百年传承故事有了更加厚重的底色。企业也在谋划新突破——在曲靖市中心开设现烤面包店,让更多人知道“滇益圆不只是一家特产店”。从“永兴泰”到“利民糕点厂”,再到“滇益圆”;从险些失传到省级非遗,再到年销千万元的现代企业——这块小粑粑走过了100多年的路。它见证过战乱,承受过坎坷,也沐浴过改革开放的春风。在长征胜利90年后的今天,这份在寻常日子里揉进面团、烤进炉火的坚守,或许就是对“食品安全”最朴素、最深情的注脚。