



11月21日上午8时,黄水镇黄连交易场景。



封口工正在将打包的黄连运到电子秤上称重。

# 利川一年花9000万元为石柱黄连“做嫁衣”

文/图 湖北日报全媒记者 罗序文 魏萌叶 通讯员 江东

一场憋屈的跨省赶集

湖北利川与重庆石柱相邻,都产黄连。前者产量占全国60%,后者建有全国唯一的黄连交易市场。

利川黄连拖到石柱销售时,必须装进印有“石柱黄连”的袋子才能过磅交易。不仅价格被压低,还要交一笔不菲的服务费。

利川不甘心为他人“做嫁衣”,也准备建个交易市场,打造利川黄连品牌,从而在两地引发了市场竞争还是重复建设的讨论。

在建设全国统一大市场背景下,利川是否还要再建同类专业交易市场?这种“重复建设”是否顺应市场规律,有助于利川打造黄连品牌?

初冬,湖北日报全媒记者带着疑问走进高山,探访连农种植、企业加工、市场交易,往返利川石柱两地,听政府部门意见,访专家学者。

11月21日5时,周万政摸索着起床,把从农村收购的黄连一袋袋装上皮卡车,从利川市建南镇出发,前往石柱土家族自治县黄水镇黄连市场。每周一、四、七,是黄水市场交易日。从2016年起,周万政几乎每周都准时跨省赶集。

黄水海拔1500多米,周万政开车走完2个小时山路终于抵达市场,市场有足球场那么大,地上用白线画出一个个方格,三四个平方米,标有序号,这就是摊位,年租金三千元。周万政把车开进自己的摊位内,搬下蛇皮袋,倒出黄连。来自利川汪营镇的牟联合到得更早,已把黄连堆成山。

8时整,市场开业,场内人声鼎沸,一堆堆黄连引人注目。周万政说,市场中有贩子、客商、药厂代表、市场管理人员、打包工、搬运工,以及银行贷款人员。

“装袋!”突然,场内有人大喊一嗓子,人群很快围过去。一个面色红润的小个子男人站在黄连堆上,用钉耙把黄连刨开,检查其中有无次品。几个中年妇女拿着撮箕将黄连装进印有“石柱黄连”字样的蛇皮袋中。那是利川贩子刘克强的黄连卖了,335元一公斤。

“又降了。”牟联合掉头转身,走到自己的黄连堆旁,蹲下身,抓起一把,仔细端详,又像是在算计着什么。等了好一会儿,他把手中的黄连使劲甩到货堆上,起身去找那个拿钉耙的人。那是黄水本地大老板,身价过亿,在市场租好几个仓库,存上千吨黄连。

两人耳咕一番,达成交易,“326,现金。”拿钉耙的人站到牟联合黄连堆上,扬手一呼:“到这边来。”很快,拿撮箕的一班人快速挪过来。不一会儿,牟联合的350公斤黄连被装进10个蛇皮袋。

有人怪牟联合卖低了,他双手一摊说,价格掌握在别人手上,他有现金,说多少就多少。“也有卖370的,赊账,8个月付钱。”周万政表示,那是大老板炒期货,保证价格不下滑。

同样是蛇皮袋,用来装黄连,为什么非要用“石柱黄连”蛇皮袋才能过磅交易?“这是市场规定,袋子3元一个。”牟联合这笔交易,买袋、装袋、打包、搬运、过磅,一条龙下来,要付180元服务费。

“没办法,必须打他们的品牌。”周万政说,利川贩子走村串户挨家收,起早贪黑走山路跨省赶集,最后还不能卖个好价钱,不能打利川黄连品牌,卖得无名无姓,确实很憋屈,谁叫利川没有交易市场呢。

两起两落的利川市场

利川以前有黄连交易市场,只是办垮了。利川市农业农村局局长俞廷伟介绍,2003年利川在汪营镇建了黄连交易市场,当时非常红火,但条件太差,就一个大棚,仓库也没有,客商存货经常被调包。市场管理也不规范,扯皮拉筋、打架斗殴时有发生。客商逐渐不愿来了,市场也倒闭。2016年黄水黄连市场建起,吸引客商过去交易。次年,利川在建南镇再建市场,由于选址较偏、交通不便等原因,没有客商愿意去。

利川市场两起两落,原因何在?利川商贩认为主要是管理不善,如果地方政府重视也不会垮掉。

75岁的陈良发是黄水人,经常往返于利川和黄水之间收黄连,见证40年黄连兴衰。他认为,黄水市场能够快速发展起来主要是重庆市政府重视,投入巨资,规范管理。黄水交易市场基础条件过硬,配套停车场、仓库等,形成交易、仓储一条龙服务。凡是进入黄水市场交易的黄连,必须烘干处理,湿货一旦发现就被没收。市场打包老农不能偷一根黄连装进自己的口袋,否则要罚款,禁止入场。记者凌晨进市场看到,有的黄连堆在角落,用蛇皮袋盖着,根本不担心有人偷。

“凡是到市场租仓库的商贩可用黄连抵押担保贷款,少则几十万多则几百万元。”陈良发说,黄水市场还有很多配套服务,这些都与地方政府支持相关。只要政府重视,尊重市场规律,很多事情都能办好。

一年赚走利川黄连9000万元

黄水市场对利川黄连冲击到底有多大?建南镇大道角村农民黄学富种30亩黄连,虽住两层楼,但屋内除桌子椅子和床,墙上连长画都没有。他在自家门前支起一个烤炉,把黄连烘干装袋。贩子报价320元,他没卖。当天黄水市场最高卖到370元,均价330元。如果黄学富卖了,贩子从他手里一公斤至少赚10元。黄水老板从利川贩子手里赚10元到20元。从农民到贩子再到黄水老板,中间差价一公斤至少20元,按利川黄连年产量4500吨匡算,黄水交易市场一年就要从利川黄连身上赚走9000多万元。

这是三万利川连农在崇山峻岭间勤耕苦作种出来的价值。利川黄连13万亩,乡村随处可见黑色遮阳棚,那是黄连种植地。“种黄连很辛苦,育苗要一两年,移栽后还要治虫、施肥等,精心呵护三五年才能收获。”湖北女神湖林业开发有限公司负责人邓碧田流转2300亩土地,一年请几十个工人,工钱就要100多万元。

“目前黄连还存在连作障碍。”邓碧田介绍,黄连采挖后田地不能继续种黄连,需要换种大豆玉米等其它作物,两三年后再种黄连。这种间种模式会增加连农种植成本。

为了种好黄连,利川农民摸索出多种模式,其中徐泽刚的低矮塑胶拱棚成本较低,黄连品质较好,最高亩产上千斤,是普通农田的两倍。“种出再好的黄连也卖不出好价钱,利润都被黄水人赚走了!”徐泽刚早年也贩卖黄连,清楚个中滋味。

跟黄水本地老板打了几十年交道,周万政非常清楚他们的身价,少则



11月20日,利川市建南镇大道角村连农黄学富正在将烘干的黄连装袋。

三五百万元,多则数千万元,过亿的也不少,都靠黄连发家致富。黄水交易市场还养活了一批灵活就业人员,包括装包、打包、搬运、快递等诸多环节的人,月收入三五千。“这些钱都是利川连农贡献出来的!”周万政说。

再建市场起争议

利川远志药业采购部主任刘长海也常去黄水赶集,被问到为何不到利川本地收购黄连,他一脸苦笑说,贩子都把黄连收到黄水来卖,公司只好到黄水来买,如果利川本地有市场,他们就不会走冤枉路。

利川农民、贩子、企业,无一例外都希望本地建市场。众望所归,今年利川在汪营镇投资兴建中药材集散中心,明年上半年可以交付使用,同时还筹建道地药材研究院,打造包括研发、育种、种植、加工和交易在内的黄连全产业链。

利川建黄连交易市场的动向引起石柱黄水关注。黄水认为利川与黄水相邻不过百里,再建同类专业市场属于重复建设,有悖全国统一大市场的宗旨。但利川建市场的决心不可更改,他们认为是发展特色富民产业和打造利川黄连品牌的必由之路,与全国统一大市场并不违背。

而且,麻城福白菊的品牌建设为利川黄连提供借鉴。麻城有1500年种植菊花的历史,2003年之前80%的麻城菊花以低价卖给江浙商贩,贴上“杭白菊”标签,再以更高价格卖给消费者,每斤差价5元左右。2005年麻城向国家工商总局申请“福白菊”商标,如今“福白菊”品牌价值达到48亿元。

两个黄连交易市场,势必崛起于武陵山间。充分竞争的结果,谁也不能预料,不管出现哪种情况,更加活跃的交易市场都将给利川连农、交易商和加工企业带来利好。

## 市场竞争与重复建设的黄连之争

湖北日报全媒记者 魏萌叶

利川市人民政府副市长余军  
建设交易中心 释放品牌价值

利川是华中药库核心产区,号称“中国黄连之乡”,建南镇被命名为“中国黄连第一镇”。从现实来看,利川建设黄连交易市场优势十分明显。一是种植面积大,目前黄连稳定留存面积13.1万亩;二是产量高,年产量可达4500吨,占全国黄连产量60%,年产值超过12亿元。基于这样的产业基础和利川广大连农的呼声,利川决定在汪营镇建立黄连交易市场。未来,利川市中药材(黄连)集散中心将围绕中药材交易、智能仓储、产品溯源、精深加工、文化旅游等方面持续发力,建设现代化区域中药材交易中心、中药材展示博览高地。届时,质优价优的利川黄连及其产品在全国市场占有率将继续提升,利川“有机(仿野生)黄连”品牌知名度及品牌价值也将得到更充分释放。

重庆石柱黄水镇黄连协会副秘书长黄连君  
共建市场 做大产业

目前石柱土家族自治县黄连在地面积4.8万亩,年产黄连1500余吨,产值4.5亿元。黄水镇建有中国最大黄连专业市场,年均交易量3500吨,市值约10亿元。全县有20多家生产黄连专业合作社、7家企业,县农业农村委出台系列扶持黄连产业政策,陆续扶持14个黄连产业发展项目。石柱、利川毗邻相望,黄水交易市场发展多年,成为两地连农销售集中地、全国药企黄连采购目的地,对稳定全国黄连市场具有重要作用,对两地黄连产业具有重要意义。我们真诚希望两边相互配合共同建设好黄连交易市场,服务好连农、连商、药企,把黄连产业做大做强。

湖北省果茶办公室农艺师陈盛虎  
利川黄连要亮明自己的身份

黄连是中药材中的“黄金”,我省重点打造“十大楚药”之一。中药材十分讲究道地性,产自哪里显得尤为关键。利川是黄连道地产区,种植规模居全国首位,产业要素完备,发展前景广阔。黄连交易是市场行为,但不管在哪里交易,利川黄连都要亮明自己的身份,从诚信上讲应该,从溯源上说需要,从品质上看值得。利川建设黄连交易市场是便民之举,擦亮品牌之策。

湖北省农业农村厅科技与人才处处长柯枫英  
湖北将在特色品牌建设方面持续发力

专业市场与特色产业互相依存、互相促进,中药材专业市场在资源配置、产品销售方面起着无可替代的枢纽和龙头作用,这是基本规律。中药材专业市场应建在集中产地或传统集散地,如罗田九资河天麻茯苓药材专业市场,该地有500多年天麻茯苓种植及集散历史。建设中药材专业市场要有产业基础、交通便利、仓储运输和 life 设施配套,以及专业市场管理机构、中医药相关专业人才,政府政策支持和引导。湖北是农业大省,农产品种类丰富、品质优良,多年来贴牌销售现象一直存在。我省制定《关于推进品牌强省建设的若干意见》等重要文件,未来会在推进区域性特色产业和特色品牌方面持续发力。

湖北省社会科学院研究员秦尊文  
利川再建市场是对全国统一大市场的丰富

建设全国统一大市场的初衷是让市场要素自由流通,打破“香烟大战”“汽车大战”现象背后的地方保护壁垒和封锁。全国统一大市场更加侧重体制机制建设,并非只许在全国建一个产品交易市场。利川有13.1万亩在地黄连,建立黄连交易市场是对全国统一大市场的丰富,两者并不相矛盾。让市场主体在同一个市场公平竞争,有益于全国统一大市场建设。利川市场和石柱市场进行竞争,优胜劣汰是常态,配套设施、服务态度、货源客源做得好,市场就可能做大,反之则则可能被淘汰。

记者手记

## 厘清市场竞争与重复建设的界限

□ 魏萌叶

农产品贴牌销售现象早已有之,这种市场行为本来无可厚非。但随着农产品原产地品牌意识的觉醒,他们急迫想树立自己的品牌,想撕去贴牌的标签,这种情理之中的发展冲动被农产品销地以有悖全国统一大市场再次标签化,说其有重复建设之嫌。产地和销地这种争议,让人不禁想问:再建同类专业市场就是重复建设吗?

全国统一大市场的初衷是打破地方保护的壁垒,构建公平的市场竞争环境,并不排斥同类专业市场充分竞争,相反这种竞争还能降低市场交易成本,这也是利川连农强烈呼吁利川再建市场的逻辑所在。如果利川把黄连交易市场建起之后,禁止黄连卖到黄水市场,那是地方保护。如果利川交易市场建起后,还是让黄连在两地交易市场自由流通,这是市场竞争。而且,利川市场如果建设标准更高,交易条件更好,交易价格更高,不仅吸引本地连农和商贩留下来交易,还能吸引黄水等外地客商也过来交易,这样就会降低利川连农和商贩交易成本,因为利川连农不再跋山涉水,商贩不再起早贪黑,在家门口交易不仅很便利,还能获得更高收益。

其实,利川再建黄连交易市场,绝不是重复建设的问题,而是地方自身迫切发展的内在需求。目前,农民增收缺乏有效途径,乡村振兴缺乏产业支撑,县域经济缺乏内生动能,这是农村面临的普遍共性问题。挖掘地方特色优势资源,继而发展成特色产业,就成为地方发展的不二选择和重要驱动力。尤其是像黄连这种得天独厚的优势农产品资源,更具有强大市场竞争优势,对农民增收、乡村振兴和县域经济而言都具有重要意义。

利川强力打造黄连品牌,挖掘品牌价值,提升议价能力,是给利川黄连戴上更亮的皇冠,也给地方特色产业增加更重的竞争砝码,使其在地方经济结构中具有更重分量。这是利川黄连产业发展的续篇,也是经济规律的结果使然。