



毁林与还林

利川地处华中药库核心区，森林覆盖率超64.6%。《湖北利川药用植物志》记载品种165科、1139种，约占全国中药材品种的十分之一。

“三黄”之中，黄连资历最深，种植史可追溯至唐代，清乾隆年间已作贡品进京，小檗碱含量常年超出药典标准30%以上。如今，利川黄连种植面积达14.6万亩，总产值突破15.5亿元。

大黄是中坚力量。全国超6万亩种植在利川，仅元堡一乡就达3.5万亩。其块根切片烘干后呈马蹄形，得名“马蹄大黄”。红椿村400多户种植大黄，去年全村产量2000多吨，总产值超3000万元。

黄精是后起之秀。湖北鄂达生物科技有限公司的5300亩基地里，种着多花黄精“不倒苗”品系，5年生长期亩产可达4000公斤以上，亩均产值约4万元。

然而，这份自然的馈赠，曾以山的代价换取。

60岁的邓昌福蹲在黄连棚里，粗糙的手指拨开腐殖土：“我爷爷种黄连，父亲种黄连，我十几岁就钻进山里栽黄连。”黄连喜阴，搭遮阳棚只能砍天然林木，民间流传“种一亩黄连，砍三亩山林”。遇上白绢病、根腐病暴发，整片药田腐烂枯死；一场暴雨，坡地垮塌，收成与山林一同损毁。

“那时候只知道多种多收，等到大山变秃，才心里发慌。”邓昌福说。

改变，源自一场持续数十年的技术接力。上世纪五六十年代，中国医学科学院药用植物研究所专家徐锦堂扎根利川深山八年，利用玉米叶定向生长的特性，设计出“玉米+造林遮阴”栽连法：玉米收获后，秸秆搭成矮棚为黄连遮阴；四五年后树已成林，接过遮阴的“班”，黄连采收时林也长成。这项技术结束了“栽连必毁林”的历史，实现了“连、根、林、畜”四丰收。在徐氏技术基础上，利川又摸索出林下栽连、药间间作等模式，人与山终得和解。

守住山，更要守住种。大黄、黄精都曾经历“种质流失”的危机。

元堡乡是全国马蹄大黄核心产区。过去农户自留种子、随意引种，品种混杂，黑粉病时常肆虐。全国劳动模范龙祥云2008年回到元堡乡，看到好的大黄卖不上价，另种到处扩散，便跑遍大小山村筛选野生优良种源，自掏腰包回收农户手中的变异种苗，免费向脱贫户和留守村民发放良种，手把手传授管护技术。“大黄不占良田，专盘活撂荒坡地，一亩丰产田纯收入可达两三万元。”如今，她的合作社建起大黄种质资源圃，汇集鄂渝川陕甘5大产区100份种质材料，湖北省首个大黄新品种“楚黄一号”在这里培育成功。

黄精则是“闯”出来的新赛道。2017年，在外经营企业的张宗铭放下年营收过亿的生意回到利川，起因是老母亲食用黄精后身体明显好转。他交了昂贵的学费——不懂山地习性，专盘活撂荒坡地，荒草长得比黄精苗还高，仅除草就花去几十万元。为还原古法药性，他找来上百份高校硕博论文反复研读，历经200多次调试，坚守柴火竹笼“九蒸九晒”工艺，累计投入5000万元，才让酒黄精入选国家中药饮片集采目录。

“山里能长出好药材，但不能只把药材卖出去，要把价值留在山里。”张宗铭说。

好药何以贱卖

山保住了，药却卖不出价。

“利川年产黄连数千吨，本地药企湖北香连药业一年只能消化200吨，超九成黄连以原料形式流出大山。”箭竹溪黄连专业合作社理事长徐泽刚从业四十余年，感触颇深。优质鸡爪黄连运出武陵山，经外地企业切片、炮制，品牌包装后价格翻番。“我们种出了最好的原料，却只挣最苦最薄的种植钱。”

更憋屈的是“贴牌”。相邻的重庆石柱黄水镇，建有全国最大的黄连交易市场，年交易量占全国九成。利川连农和贩子把黄连拉到黄水镇，只能装进印着“石柱黄连”的袋子才能过磅交易。

利川其实曾有过黄连交易市场，只是“两起两落”。2003年，利川在汪营镇建起黄连交易市场，一度红火，但条件简陋——一个大棚，没有仓库，客商

利川“三黄”破壁记

立秋过后，武陵群山云雾缭绕。利川市建南镇箭竹溪，黑色遮阳棚顺着山脊铺展，露水沾湿黄连的绿叶；元堡乡的山坡上，马蹄大黄阔大的叶片迎风舒展；团堡镇林下，一丛丛黄精亭亭玉立。

黄连、马蹄大黄、多花黄精——利川人称之为“三黄”。三种药材，三种性格，在同一片高山沃土扎根。28万亩中药材在武陵山脉的褶皱里拔节生长，撑起年产值42亿元的富民产业。

从“卖原料”到“做产品”，从“为他人作嫁衣”到“自己定标准”，如今，利川“三黄”翻越了三座“大山”。

存货常被调包，管理混乱，客商渐渐流失。2017年，利川在建南镇再建市场，却又因选址偏远、交通不便，客商寥寥。

2023年一份产业分析报告直指四大病灶：种质退化，黄连病虫害发生率一度达50%；链条脆弱，2022年利川生物医药企业仅8家，且多为初加工；要素缺失，无总体规划、无交易仓储平台、无专业人才队伍；品牌薄弱，250余种商品药材中仅3个国家地理标志，GAP(中药材生产质量管理规范)认证长期空白。

更深层的难题在人。家家户户施肥、除草、采收全凭经验，品相和干度参差不齐；GAP基地虽能卖更高价，但流转土地和硬件投入成本高，散户无力负担。青壮年大量外出务工，药农日渐老龄化；黄连五年才有收成，前期投入大，一场病害或一次行情波动，几年心血便付诸东流。连作障碍同样棘手——黄连采挖后，土地需换种大豆、玉米等两三年才能再次种植。

“不是我们的药材不好，而是标准、流通、品牌、金融等整套体系没有跟上。”多次参与产业调研的基层干部坦言。

缺口正在合龙

破局，从补短板开始。

2024年8月，利川成立中药材产业发展工作专班，道地药材产业技术研究院随后筹建。

种源保卫战先行。利川联合省农科院、湖北民族大学，在元堡红椿、团堡朱砂、凉雾陶家沟分别建立大黄、黄精、黄连三座种质资源圃。2024年6月，“楚连1号”选育成功，填补了我省黄连选育品种空白，产量增加20%以上；同年11月，黄连连作障碍消减试验首次取得成功，困扰连农多年的连作难题有了突破性进展。

标准建设同步推进。建南镇8个村联合成立“肇建于南”公司，推行统一种苗、统一农资、统一标准、统一收购。截至今年8月，全市GAP认证面积达5620.7亩，居全省首位。

产业链中游迎来“重量级”合作。2025年10月，年营收超1500亿元的九州通医药集团与利川国投合资成立利川九信道地中药材有限公司，派出11个工作组介入产业链各环节。“从售卖初级原料到标准化、品牌化、数字化的高端生态升级，将利川模式打造为全国道地药材单品种全产业链样板。”九州通集团副总裁田维说。同年12月，利川黄连交易中心在汪营镇开市，检测、仓储、线上交易等同步运行。目前，已入驻商户381家，利川连农逐渐找回了市场话语权。

终端产品同步发力，“三黄”各有代表作。黄连方面，香连药业以黄连为主料开发出27种中成药，香连片为全国独家，列入国家应急储备，年产值1.58亿元，部分药品远销东南亚；硒盛源将黄连经45道工序制成含片和花茶，花茶附加值较原料提升5倍，含片直供北京同仁堂。黄精方面，鄂达生物手握32项专利，一批批黄精经56天炮制，九制黄精、黄精茶、黄精面陆续上市。大黄方面，龙祥云的勤隆合作社年加工干品3000余吨、产值突破6000万元，与武汉健民药业等建立战略合作；产地趁鲜切制向乡镇下沉，大黄就地切片烘干每公斤可多增收7至8元。

对照成熟产区，差距依然清晰。浙江磐安“江南药镇”年产值破百亿元，云南文山三七品牌价值超百亿元。利川深加工转化率仍偏低、品牌溢价仍不足、专业人才仍紧缺。

但政策窗口正在打开。2025年7月，《振兴湖北道地药材三年行动计划(2025—2027年)》出台，明确利川为“十大楚药·黄连”产业牵头县市。苏马荡旅游区，集中医药文化、康养度假、药膳食疗于一体的中医药产业园已完成规划。

“利川‘三黄’的种质资源禀赋在国内十分稀缺，尤其是黄连。过去短板在加工和市场端，现在正在补上来，产业天花板会明显抬升。”省农科院中药材研究所专家游景茂表示。

数字之外，变化最终落在药农身上。在海拔1200米的建南镇容貌坪村，药农江宇弯腰钻进黄连棚，查看根茎长势。棚里新挂了一块牌子——“GAP基地·标准化种植示范户”。他说，以前卖黄连，贩子压价就一句话：“谁知道你这东西怎么种的。”现在有了追溯码，扫一下，从种苗到采收，每一步都记录在案。明年再卖，底气就不一样了。

▲利川汪营镇天上坪黄连基地（湖北日报通讯员 彭一新 摄）



鄂达生物理化实验室为黄精产品生产提供技术支持。（受访单位供图）



利川黄连种质资源圃，面积约200亩，用于从全国收集黄连种子和种苗进行繁育、选育优良品种。（湖北日报全媒记者 鲁腾 田智松 摄）



利川黄精已开发出香连片、花茶、牙膏、面膜、含片、足浴包等系列产品。（湖北日报全媒记者 鲁腾 通讯员 田智松 摄）

中药材交易中心开业，交易逐渐回流利川

黄连种植户少跑路多卖钱

湖北日报全媒记者 鲁腾 通讯员 雷帆 宁琼

8月29日，利川市中药材交易中心又逢交易日。建南镇丰竹坝村种植户肖业守在自家货堆旁，等候客商询价看货。

“到黄水交易要花一个半小时，到这里能省半小时，一斤还能多卖5到10元。”肖业说。

开业仅8个月，这座市场累计交易额已突破3.6亿元，正把过去大量流向重庆石柱县黄水镇黄连市场的交易，一点点拉回利川本地。

交易中心每月逢3、6、9开市。大厅里，黄连按品级分区码放；电子大屏上，交易数据实时刷新——新疆和济中药饮片有限公司300公斤黄连的招标信息刚刚投上大屏，不少种植户和经营商户围拢对接。除了常年驻场的客商摊位，市场还专门预留了30个自产自销摊位，让散户绕过中间贩子，直接面对买家。

利川享有“中国生态黄连之乡”美誉，种植历史可追溯到唐代。全市黄连面积14.6万亩，年产量近5000吨，约占全国六成。而黄水镇那座始建于1985年的中国黄连市场，40多年来一直是全国黄连行情的“风向标”。

放着现成的不用，利川为何自建一座专业交易市场？

“药农议价能力弱，价格信息不透明，好黄连卖不出好价钱，产业红利留不到本地。”利川市黄连

协会会长白俊说，缺一座本土交易市场，正是利川黄连“产地有名、品牌无名”的尴尬根源。

2025年12月底，利川市中药材交易中心投入试运营。中心总建筑面积1.7万余平方米，集现货交易、智能仓储、质量检验检测于一体，线下实体市场与黄连数智交易平台协同运行。截至目前，项目已累计投入约6000万元，正在进行二期建设。

过去交易多为私下撮合，如今商户集中进场，规则统一、信息透明、价格公开。白俊介绍，截至目前已有1000多吨黄连在“家门口”完成交易。

“不用起早摸黑，随时都能来卖，方便又省心。”利川市亿位中药材种植专业合作社负责人瞿卫卫说。

不过也有不同声音。常年往返石柱、利川两地的河北药商高英群认为，如今线上交易越来越便利，只要药材品质好、价格有优势，在哪个市场购货并无分别——“市场建在哪里，已经不是最要紧的事。”

交易中心并不回避这道考题。翻开一箱待售黄连，每批货都贴着溯源二维码，来源可溯、去向可追；配套的检测实验室与智慧仓储，让“好黄连卖出好价钱”有了硬件支撑。白俊表示，交易中心将持续完善软硬件配套，推进黄连精深加工项目建设，“让药农安心种、放心卖，让客商安心存、称心购”。

期待特色苦药材 酿出长久甜日子

湖北日报全媒记者 鲁腾

清晨，露水浸润黄连棚里的绿叶；秋日，农户弯腰采收大黄的块根；林下，黄精静静积蓄着养分。一代代药农的汗水，洒在武陵群山的高山沃土之上。

一株本草的命运，映照一方土地的转型。利川“三黄”的蜕变令人欣喜，但前行路上，仍有不少课题等待作答。

小农户如何持续对接现代化大产业，是绕不开的课题。GAP(中药材生产质量管理规范)基地投入门槛高，绝大多数种植户仍是散户，怎样依靠合作社、村集体平台传导良种、技术和标准，让普通农户真正分享产业链增值收益，还需持续探索。

本土精深加工龙头企业体

量偏小，高端成分提取和新药研发力量薄弱；药食同源消费市场尚待培育；育种研发和品牌运营人才依旧紧缺；大黄、黄精在标准、交易、品牌建设上的投入，与黄连相比仍有差距。

翻看《利川市有机中药材健康可持续发展规划(2025—2035)》，发展路径清晰可见：持续做强种质科研，扩大GAP基地覆盖面，延伸精深加工链条，完善交易流通与金融保障，合力打造“利川三黄”区域公用品牌，探索药旅康养融合新业态，从“原料大市场”向“产业强市”稳步迈进。

规划落在纸上，是路径，落在脚下是日子。武陵山的药香正漫过山脊，药材的“苦”，终将化作千家万户账本上的“甜”。这份甘甜，值得一代代入接续酿造。