

解码全国药材种植第一市的产业跃迁

一株药材如何撑起553亿元产业链？

本报记者 康功

9月，初秋的陇中黄土高原，沟壑梁间满目青翠，当归、黄芪、党参连片铺展，药香随着山风四处漫溢。

这里是地处甘肃中部的定西，作为全国地级市中药材种植面积第一市，定西的中药材种植面积达238万亩，当归、黄芪、党参种植分别占到全国的60%、40%、20%。2025年，全市中医药全产业链产值553亿元，占到甘肃省中医药产业的半壁江山。

从“千年药乡”到全国规模最大的道地药材主产区，定西产业腾飞不只是得天独厚自然禀赋的馈赠。曾经，药农靠经验种地，种苗杂乱退化、重茬病害频发，药材品质参差不齐，大多只能输出廉价初级原料。如今，当地立足国家中医药传承创新发展样板区定位，走出了一条“种源筑基、标准提质、全链掘金、融合赋能”的转型之路，在黄土旱塬上，探索出依托特色资源培育农业新质生产力的生动样本。

攥紧药业“芯片”，筑牢源头根基

药材好不好，根子在种苗。过去，定西的药材也曾品种混杂退化突出，当归麻口病、党参根腐病时常造成大面积减产。

破解产业痛点，定西把种质资源保护和良种繁育摆在产业发展最前端，建好道地药材的“基因宝库”。

坐落于陇西县的国家药用植物种质资源库(甘肃省)，是陇药的“种子方舟”，这里累计保存药用植物种质资源600种1.2万余份，建成120种中药材DNA条形码数据库，实现种质资源规范化归档与安全保存。

“这里海拔2391米，属于典型的高寒阴湿区，是党参、当归的最佳生长地。”甘肃省农科院植保所研究员郑果俯身拔起一株党参介绍道，“过去村民种药材靠经验，凭感觉，病虫害一来就束手无策。现在按照GAP‘六统

阅读提示

作为全国地级市中药材种植面积第一市，定西的中药材种植面积达238万亩，当归、黄芪、党参种植分别占到全国的60%、40%、20%。以中医药产业为核心支点，定西串联起种植富民、加工增值、流通拓市、康养赋能的完整产业体系。

一、一追溯’要求，我们从土壤处理、种苗处理到茎叶喷雾全程管控，党参根腐病和当归麻口病的防控效果都达到了90%以上。”

近年来，资源库的科研人员扎根田间开展品种选育，培育拥有自主知识产权中药材品种17个，筛选道地药材新品系7个，引进驯化外来品种194个，源源不断为药田输送优良种源。

有了种质资源优势，定西市放手推广“三分田”“832”繁育模式，实施中药材“百千万工程”，全市建成28万亩种子种苗繁育基地，种子种苗产业化繁供率45%，良种覆盖率提升至50%。种子经过精选、制丸、包衣标准化加工，净度可达99%，发芽率提升至95%以上。

渭源白条党参繁育基地创新搭建爬藤网，破解党参倒伏减产难题；微生物菌肥改良土壤，持续削减困扰产区多年的连作障碍。

“以前买种苗心里没底，现在种上本地选育的‘渭党4号’，出苗齐、根条直，收购商抢着上门。”种植大户李克军的心里话，道出万千药农的共同感受。

从种质保存、良种选育，到规模化育苗推广，定西打通“育一繁一推”完整链条，用现代种业牢牢守住道地药材的源头命脉。

从“凭经验种地”，到“按规程生产”

过去，各家各户施肥用药各行其是，种植管理标准不一，药材品质波动大，好原料卖不上好价钱。这两年，定西市以GAP规范化种植为抓手，大力推动中药材从“看天吃饭”转向“标准种植”，把纸上的技术标准落到千村万户的田间地头。

9月4日，第七届中国(甘肃)中医药产业博览会在定西召开，会议代表走进渭源县五竹镇鹿鸣村千亩GAP示范基地，只见诱虫灯、色板错落布设，一整套绿色防控体系守护作物生长。基地严格执行“六统一、一追溯”管理模式，土壤预处理、种子消毒、田间防控全流程闭环管控，党参根腐病、当归麻口病防控效果达到90%以上。

目前，定西市累计制定22项种子种苗及栽培地方标准，建成标准化种植基地204.7万亩，标准化种植率达到86%，大力推行轮作倒茬、化肥减量替代，推广生物农药、微生物肥料，守护药材绿色底色。

陇西县首阳镇整合农机合作社组建农机联合社，深耕、播种、采收实现全程机械化；基地对核心示范区给予种苗、有机肥补贴，降低农户生产成本，农户安心种地，市场交给企业，千千万万小农户稳稳嵌入现代化大产业体系。

在定西，标准化不再只是少数中药示范基地的“盆景”，而是广袤药区遍地开花的“风景”，用严苛标准守住道地药材的品质生命线。如今，岷县当归挥发油高出行业平均12%，渭源白条党参醇浸出物超药典标准34%，陇西黄芪甲苷达到药典标准2.6倍，过硬品质赢得全国市场认可。

延伸加工链条，拓宽发展空间

坐拥全国最大的中药材种植规模，如果

只向外输出初级原料，产业只能挣微薄的“种地辛苦钱”。定西深谙，产业突围的关键在于补链延链强链，推动种植、加工、流通、品牌、医养文旅协同发力，把资源优势真正转化为经济优势、民生优势。

在加工端，当地坚持“引龙头、育本土、扩产能、拓品类”双向发力，构建起“中药精制饮片+配方颗粒+中药提取物+现代制药+康养保健品”多层次加工体系。

目前，定西市中医药加工企业从2020年74户增长到141户，规上企业94户，引进华润三九、扬子江药业等18家国内知名医药企业落地，年加工能力达到60万吨，2025年规上中医药加工企业产值达115亿元，实现从道地原料向终端产品的关键跨越。

流通是产业的血脉。陇西首阳市场作为西北最大原产地中药材交易市场，旺季日均进场交易近万人，年交易量20~30万吨，交易额超百亿元。当地搭建“规模市场+专业仓储+全国分销+线上电商+价格指数”五位一体流通体系，静态仓储能力提升至150万吨，依托“新华·中国(定西)中药材价格指数”引导市场预期；电商直播新业态蓬勃兴起，线上销售额持续攀升，真正实现“小药材对接全国大市场”。

定西深挖“中医药+”融合潜力，抢抓药食同源目录扩容机遇，围绕食、健、消、妆、械五大品类，推动中医药和医疗康养、文旅休闲、药食餐饮深度融合。全市公立医院全部开设中医科室，乡镇卫生院中医馆全覆盖；研发药膳茶饮、中药日化等130余种大健康产品，年产值达2亿元。

文旅赋能让中医药文化可感可体验——通渭打造温泉康养品牌，陇西建成中医药沉浸式体验街区，渭源推出乡村康养文旅线路，多元业态让中医药文化走出典籍，融入生活。

从千年药乡到康养福地，从原料产出到全链升级，定西市以中医药产业为核心支点，串联起种植富民、加工增值、流通拓市、康养赋能的完整产业体系，向着国家中医药传承创新发展样板区持续迈进。



巨型气膜投用 既护生态又暖工友

近日，华南地区规模最大的基坑气膜在中铁十六局广州白云展览中心项目正式投用。这座外形酷似巨型“大面包”的气承式防护穹顶，用科技赋能，为工地穿上“隔音防尘罩”的同时，为工人搭建了一座遮风挡雨的港湾。

这套基坑气膜为定制化不规则异形结构，总长197米、宽110米、高45米，覆盖面积约2.2万平方米，将整个基坑施工作业面包裹住，气膜全封闭围护结构，可阻隔99%施工粉尘、降低约60%施工噪音、缩短工期171天。作为临时装配式设施，待基坑施工阶段结束后，气膜可整体拆解，核心设备能够回收复用，把低碳循环的建造理念落到施工现场。

本报记者 刘静 通讯员 胡珊珞 摄

天津经开区推出系列举措，补齐新技术从测试示范到规模商用的关键短板

真实场景成企业科创试验场

本报记者 张玺

近日，天津经济技术开发区出台专项扶持新政，成为天津首个系统性支持场景培育与规模化应用的区域。随着配套激励政策的落地，当地场景创新从试点探索迈入制度化、常态化发展新阶段。

本次落地的《天津经开区关于支持场景培育和开放 推动新场景规模应用的若干措施》，从场景开放、成果转化、服务保障三个维度，推出九条精准扶持举措，补齐新技术从测试示范到规模商用的关键短板。

“本次政策立足前期已有实践成果，精准破解场景创新领域的痛点堵点，充分调动各类创新主体参与场景建设的积极性。”天津经开区相关负责人表示，政策通过全周期支持，双向破解新技术“有技术缺场景、有场景难转化”的行业难题。

清单化摸排筑基

场景是科技创新最好的试验场。为系统盘活区域产业与城市资源，2026年上半年，天津经开区先行印发《加快场景培育和开放推动新场景规模应用工作方案》，搭建起全域场景创新的总体框架。

依托顶层设计部署，经开区启动全域场

景资源摸排梳理，建立场景机会、场景能力、场景案例“三张清单”。经过两轮全面归集，全区梳理出场景机会56个、场景能力63个。

覆盖先进制造、绿色低碳、智慧城市、民生服务、未来产业五大领域的海量实景资源，实现统一归集、对外开放。工业产线迭代、港口智能运维、城市公共巡检、智慧停车服务等真实工况，为科创产品迭代提供了稀缺的落地环境。

以往，科创企业新技术、新产品落地，普遍面临测试场景分散、试错成本高、对接渠道有限等难题。经开区通过清单化公开、平台化推介，大幅降低中小企业技术验证的创新门槛。

依托场景资源优势，今年上半年，经开区走进深圳举办场景信息发布会，面向全国推介北方制造业基地的实景应用优势。优必选、宇树科技、太湖能谷等一批前沿科创企业主动对接、落地布局。

在经开区落地的具身智能训练交付中心、人形机器人、智能巡检设备持续开展实景演练。海量真实工况数据不断反哺算法优化，公共测试平台同步向高校、初创企业开放共享，形成产学研协同迭代的良好氛围。

打通科创成果落地堵点

如果说上半年工作方案解决了“场景从哪里来”的问题，此次出台的专项扶持措施，则

重点解决“技术如何落地、产业如何做强”的问题，形成“顶层规划+政策激励”的完整闭环。

新政聚焦企业“不敢试、试不起、转不动”的普遍顾虑，通过项目补贴、应用保费补助、落地转化奖励等多元举措，双向激励场景供给方与技术创新方。

一方面鼓励辖区市场主体开放自有生产、运维、服务场景，大胆接纳新技术试用；另一方面为科创企业测试验证、市场落地提供资金支撑，有效分担创新试错成本。

金融赋能同步跟进。建设银行天津市分行配套推出场景专属信贷产品，聚焦场景研发、实景测试、订单转化全流程提供融资支持。千万元以下小额贷款最快3个工作日即可审批放款，精准缓解科创小微企业资金周转压力。

政策红利持续释放，一批标杆性创新场景陆续涌现。在2025年度滨海新区未来产业标杆场景清单中，天津经开区共有7个场景成功入选。

一系列实景应用验证，让前沿技术告别“实验室样品”局限，逐步具备规模化商用能力。

场景牵引产业集群

不同于传统土地、财税招商模式，天津经开区以真实应用场景为核心竞争力，走出一条“以场景引技术、以技术育产业、以产业聚集群”的创新发展路径。

丰富、多元、可落地的工业与城市场景，成为区域集聚科创资源的独特优势。越来越多科创企业选择落地经开区，依托本土实景打磨产品、验证技术、开拓市场。

机器人产业的转型发展最具代表性。此前，区域多数机器人企业以单机硬件销售为主，产业链附加值偏低，市场拓展空间有限。

随着全域场景持续开放，企业得以在智能制造、智慧物流、港口运维等复杂工况中迭代优化方案。产业发展逻辑逐步从“卖单一设备”转向“输出整套智能解决方案”，产品竞争力和产业能级持续提升，实现从单机外销到方案出海的关键跨越。

目前，天津经开区深之蓝、朗誉等本土机器人企业稳步壮大，优必选、宇树科技等行业龙头相继落地，上下游配套企业加速集聚，具身智能特色产业集群雏形凸显。

今年，天津经开区举办机器人与具身智能产学研用论坛，搭建政企校对接平台。高校前沿科研成果走进产业场景接受实战检验，企业技术难题依托高校智力资源破解，科创转化链条持续畅通。

天津经开区有关负责人表示，将持续动态更新场景清单，扩容场景类型、优化扶持机制。持续用好实景创新试验场，持续推动更多新技术、新产品落地迭代、规模应用，以场景创新持续激活新质生产力。

G 市场观潮

陈丹丹

近日，永和豆浆推广视频被指“擦边”事件引发关注。据南方都市报消息，一个名为“永和豆浆冲饮旗舰店”的账号发布的多条产品推广视频中，出现人物进入浴室、镜头拍摄洗澡场景，以及丝袜、裙装等画面，而视频后半段才转入豆浆产品推广。网友对此热议，“广告内容和豆浆有什么关系？”

事情迎来新的进展，据报道，涉事账号的实际运营主体是与该豆浆品牌方无股权关联的某贸易公司，该公司工作人员称，相关视频已下架。对此，永和豆浆官方旗舰店运营主体上海永禾食品科技有限公司回应称，相关账号系品牌授权供货的销售渠道，“只要标注旗舰店，就是品牌供货”，视频内容“内部会去排查”。

事实上，对于消费者来说，无论是“某品牌冲饮旗舰店”还是“某品牌官方旗舰店”，只要看见写有品牌名的账号，自然就会将其与品牌方关联。至于账号的实际运营主体是否与品牌方有股权关联，在非必要情况下，很少有消费者去主动关注和查询。

通过授权这一方式，被授权的账号在平台上拥有品牌身份，带货时享受了品牌积累的市场口碑和信任，品牌方则享受了多个代理账号带来的销量和曝光。在此情形下，品牌方不能在面临争议时将责任甩锅给“是授权账号”“非官方运营”。

从企业管理来看，品牌授权也就是委托代理，品牌方是委托人，第三方运营方是代理人。但是，品牌方和第三方运营方获得的激励有所不同，品牌方相对侧重积累长期口碑与资产，第三方运营方则通过代理，拿到短期流量和销量佣金。

对此，品牌方如果只关注供货和授权费，却对代理方的营销内容置之不理，不审内容、不管账号，实则是将合规成本外部化。由此一来，赚了佣金是第三方的，亏了却是品牌的，品牌面临的信任风险显而易见。

其实，挂着一串品牌名的代理账号并非普通分销商，而是品牌方在线上渠道的一个“门面”。放开授权，一方面能扩大市场覆盖面，另一方面也面临更长的管理半径。流量来去匆匆，而对线上授权账号数量众多、主体繁杂、内容即时的特点，倘若品牌方放任第三方损害品牌形象，市场就可能将擦边、低俗、不专业与品牌画等号，品牌溢价也被不断拉低。

品牌口碑是需要长久运营才能积累的资产，所有授权方都能从中获益，但单个授权方却鲜有动力去维护。擦边内容虽然能带来即时转化，承担违规成本的实则是整个品牌。

为此，品牌方建立强约束是十分重要的措施，不但要在事后“内部排查”，还要在事前将监管上收。比如，在授权前，审核代理方的内容合规能力、团队资质以及历史记录，同时构建拟发布素材和内容的白名单、数据库，借助AI等技术强化实时管理。在与第三方签订的合同中，明确内容红线、品牌损失追偿等必要条款，将佣金与违规率、品牌健康度挂钩。

要知道，一家企业辛苦攒下的市场信任，经不起个别不靠谱的第三方反复折损。将合规成本内化，把监管责任上收，有助于企业和品牌走得稳、走得远。

5分钟“开放麦”让技术交流热起来

本报讯（记者张婧 通讯员郝硕）“下一个，谁来接棒开麦？”在中国铁建港航局海阳市生态东港及配套基础设施工程项目会议室里，项目总工程师牛洪涛的话音刚落，围坐一圈的员工目光瞬间聚焦讲台——那里放着的麦克风，不是表演道具，而是如期而至的总工程师课堂专属“发声器”，一场5分钟的“开放麦”即将开场。

这个热闹的“开放麦”，最初源于项目面临的现实难题。海阳市生态东港及配套基础设施工程项目技术密集度高，既要完成陆上沉箱预制，又要攻克海上沉箱出运安装难题，还要兼顾港航局北方蓝色海洋经济科研生产基地项目的围堰、防波堤施工、任务重、难点多。更关键的是，项目团队73%是青年员工，他们理论基础扎实，但缺乏现场实践经验，遇到问题时虽有想法却不敢说、不会说，导致技术交流氛围始终热不起来。

转机出现在一次饭后闲聊。几名青年员工围着讨论脱口秀节目，人人都能站上舞台讲5分钟的“开放麦”形式，成了大家热议的焦点。这一幕被牛洪涛看在眼里，他立刻意识到：这正是打破团队交流壁垒的“金钥匙”。既然青年员工喜欢这种轻松的表达形式，何不将核心入项目技术交流？很快，“开放麦”总工程师课堂的想法落地，核心就是“不设门槛、只讲干货”，让每个员工都能成为讲台的主角。

如今走进项目“开放麦”现场，总能看到不一样的热闹景象：会议室的白板上写满施工难点，桌上摊着项目图纸，无论是施工员、质量员还是劳务员，只要有想法就能拿起麦克风，5分钟里可以讲施工方案、拆技术难题，也能复盘失误、分享经验。为了鼓励大家积极参与，项目部还专门设了“今日开麦榜”，讲得精彩的员工上榜展示，需要改进的就“回炉”再准备；同时将“开放麦”表现与项目正在开展的劳动竞赛先进个人评选直接挂钩，让“敢讲、会讲、讲得好”成为项目新风尚。

劳务员杨家祥第一次开麦时，紧张得声音颤抖，话语断断续续。可谁也没想到，那句“风急浪高抛石偏，定位不准全白干”的共识语，却得到大家一致点赞，成为当期金句。此后，他围绕加大口径落石方管、降低出口高度、再次测量抛填石块的水平落距等措施，一次次勇敢开麦。在众人智慧的碰撞下，《无掩护恶劣海域水上抛石科研课题》高效推进，真正将金点子变成了生产力。

项目建设2年来，22名青年员工均参与“开麦”，其中1人晋升为中层干部，培养出7名技术骨干，系统内输送专业人才3人。“不设剧本、不限身份”的表达机制，让青年员工不仅在课堂逐渐讲出了自信，也在工程建设上干出了实绩。

授权不等于免责，品牌信任经不起反复折损