“药二代”姑娘，回乡把中草药玩出新花样

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

10 月 20 日，郴州市桂东县山区秋风渐凉，曾经夏日一房难求的“如你所院”药膳民宿归于清静。虽然避暑旺季落幕，但陈佳婷没有闲下来，她在本子上写写画画，琢磨药膳私房菜方案、规划中医药软装改造。

作为“药二代”，陈佳婷返乡之后，一边守住父母药材种植的基本盘，一边破解产业模式单一的困局，把一味味大山药材延伸到餐桌、旅居体验，探索属于山区中药材产业的更多可能性。



陈佳婷（中）和处理黄柏的务工村民合影。

告别三尺讲台，回乡接下父辈的“药担子”

“因为父母的产业需要人帮忙，我就回到了桂东沤江镇。”10 月 20 日，陈佳婷告诉今日女报 / 凤网记者，2021 年，旅游管理专业毕业的她成功考上教师编制，在益阳一所学校任教语文。

此时，远在桂东的家里，她的母亲李福珍几十年扎根高山种植中药材，白手起家打拼下一份产业，急需帮手。陈佳婷回忆，经过反复考虑后，她最终决定放弃外人眼中安稳的“铁饭碗”，回到家乡做“药二代”。

刚回到家乡时，陈佳婷对中药材并没有太多好感。真正的观念转变，缘于发生在新冠疫情期间的一件事。“当时，工厂 50 多名在岗工人，日常饮用母亲和姑姑熬制的岗梅、石菖蒲汤药，工人们即便出现轻微感染症状，也很快痊愈。反观我自己，不肯喝这个汤药，感染之后病程拖了十多天。”陈佳婷说，切身的对比让她沉下心来，真正走进中药材的世界。

老一辈种药，全靠代代口传的老经验。岗梅是父母供给华润三九等药企的核心原料，过去种苗全都依靠外购，一株芽苗就要一毛五分钱，动辄采购几百万株，还存在出苗、成活损耗，成本居高不下。

“有没有可能自己育苗呢？”为了探索这个可能，陈佳婷跑遍桂东县寒口村、上东村、青竹村、羊社村等两个乡镇四个村的基地，反复观察、一次次试种，终于摸索出适配桂东本土环境的岗梅育苗诀窍：秋冬采种、沙藏催芽，标准化整地播种、遮阳保湿，后期精细水肥管护。经过两年不断调试，岗梅种苗成活率稳定达到 90% 以上，种苗培育成本直接下降一半。

传统药材加工靠露天日晒，“看天吃饭”，遇上阴雨天，干度不达标就容易整批霉变报废。为此，她远赴山东考察全自动烘干设备、色选一体机，牢牢守住原料品质关口。

为摸透全国市场，陈佳婷孤身奔赴江西樟树、安徽亳州、河北安国等各大药材市场。初入市场，因为年纪轻、听不懂方言，她屡屡遭遇冷遇，但她耐住性子，等商户忙完再上前请教，摸清不同药企对药材规格的差异化需求，规避压价、拒收风险，打通稳定供货渠道。

跳出只卖原料困局，打造药膳民宿

守好了种植、加工、供货的主业，陈佳婷也看到了父辈模式的短板：仅仅向外销售中药材原材料，产业链条单一，附加值有限。

陈佳婷发现，桂东是湘南知名避暑胜地，全县民宿数量不少，但同质化严重。2022 年，她投标盘下一处长有两百年古银杏的院落，打造起桂东首家药膳主题民宿“如你所院”，尝试把本土中药材和乡村文旅结合起来。

民宿走大众化路线，128 元一人，包吃包住，主要接待从长沙、衡阳、株洲以及广东等地过来避暑的游客。开业第一年知名度不高，全年营业额仅有 10 万元。转机来自短视频平台，一条 40 多万浏览量的抖音视频，让她的民宿迅速出圈。

民宿里，早餐简单家常，中餐的药膳是最大特色，玉竹老鸭汤、天麻炖乌鸡等轮番上桌。其中，招牌“九蒸九晒”黄精炖土鸡颇有讲究：生黄精带有微毒，必须经过九蒸九晒炮制；炖制只用本地散养土鸡；黄精投放量需要精准把控，放多了汤水发黑、影响观感；出锅前加少量枸杞、红枣配色，汤品鲜香醇厚。“鸡的大小，水和黄精的配比，我们都反复测试过。”陈佳婷告诉记者，接待时还会重点问询年长客人的身体情况，推荐合适的药膳。

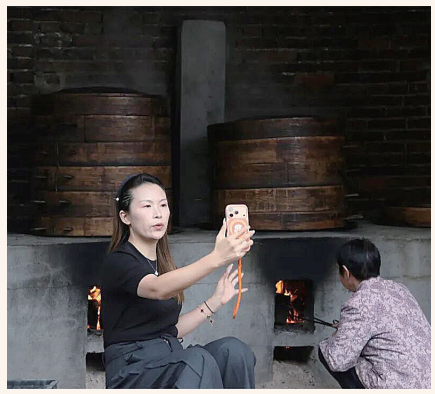
加工筛选之后，品相达不到药企供货标准的药材根须、枝叶也不浪费，被做成黄精枸杞茶、岗梅清润茶，免费供客人饮用，还加工成中药泡脚包。长沙游客胡先生体验后感慨，中药足浴祛风祛湿，安神效果很不错。

“读书走出大山，不只是为了离开家乡，也可以学好本事回来建设故土。”今年 6 月，陈佳婷被郴州市妇联聘为郴州市巾帼创业就业导师，把返乡创业经验分享给更多追梦女性。

“药三代”女孩，把“良药苦口”变成“养生可口”

今日女报 / 凤网记者 唐天喜

第四届湖南（廉桥）中医药产业博览会开幕在即，“南国药都”邵东廉桥处处药香氤氲。在位于邵阳邵东廉桥中药材市场的济民药业铺子里，“95 后”店主唐媛正俯身整理参展样品——玉灵膏、九制黄精、阿胶糕、刮油茶码得整整齐齐，空气里除了醇厚的药材香，还飘着一丝清甜的膏香。作为“药三代”，入行已十年的唐媛，把祖辈传下的道地药材与古法工艺，熬成了年轻人追捧的新中式养生好物，在传统药材市场里蹚出了一条青春赛道。



唐媛在拍古法熬膏场景。

“药三代” 坚守古法工艺

“爷爷辈沿街挑担卖药，父辈从马路市场的小摊做起，二十多年打拼出固定商铺和加工厂。我是闻着药香长大的，原先却从没想过自己会真的入行做药。”10 月 20 日，唐媛告诉今日女报 / 凤网记者。2017 年大学毕业，学会计的她没有像多数同学那样留在城市当白领，而是回到廉桥老家，接下家族经营了两代的中药材生意。

说起这个选择，唐媛笑得坦诚：邵东素来有夫妻同心创业的风气，成家之后和丈夫一起扎根熟悉的家族赛道，是再顺理成章不过的事。

刚接手的时候，她是个“门外汉”。虽说从小见惯麻袋里的各色药材，能随口叫出几十种名字，可要辨品级、看产地、谈货源、懂炮制，样样都摸不着门道。最初那几年，全靠父母托底 ——从产地采购到药材真伪鉴别，父辈凭着几十年的行业经验帮她避坑，面向医院、诊所的传统大宗批发生意也稳稳运转着。

唐媛心里清楚，父辈不可能一直帮她兜底。她一头扎进中医药的世界：啃读《黄帝内经》等传统典籍，备考执业药师，从药材性状、产地溯源到炮制规范，一点点搭建自己的专业体系。这一沉下心钻研，就是近十年时光。

学得越深，她越懂父辈坚守的分量。“药材关乎健康，只走道地、无硫的路子”，这是父亲创业时立下的铁律。小时候她常听父亲讲，他早年跑全国产地收货，把钱捆在腰上、睡在火车座位底下，风餐露宿，也要挑最地道的货。这份邵东商人“吃得苦、霸得蛮”的韧劲儿，顺着袅袅药香传到了她手里。

如今每到产季，她经常带着团队深入产地溯源。比如，她曾远赴西藏海拔四千多米的山野寻访野生黄精。在她 2000 平方米的现代化厂房里，最金贵的不是智能化设备，是几口守着古法的柴火灶。黄精要九蒸九晒；招牌玉灵膏沿用“三煎三滤”古法，柴火蒸足 120 个小时，日夜不能断火。

熬膏的工坊里，她特意请了村里 9 位老人专门看火。在她眼里，这些守了一辈子柴火的老人，最懂火候的分寸与节奏。“科技能省力气，但带着人工把控的火候，永远是古法的灵魂。”在人人追求快周转的年代，她偏要把时间熬进药材里。这份“慢工出细活”的坚守，不仅留住了濒临失传的老工艺，也让村里老人在家门口有了稳定收入，多了一份精神寄托。

让年轻人爱上中医养生

唐媛守得住传统根脉，更敢打破固有边界。她的创新，始于一句很朴素的心里话：“老实说，我自己就不爱喝中药，太苦了。”

她太懂年轻人和中医药之间的那层隔阂：想养生，又嫌熬药费时间、工序麻烦；想买药材，又怕分不清好坏踩坑；“保温杯里泡枸杞”成了日常，却总觉得中药是长辈的专属。

近几年全民养生热兴起，她刷到网上热销的简易养生茶包，忽然有了想法：自己守着廉桥最优质的道地药材资源，为什么不做出年轻人愿意吃、吃起来方便的药食同源产品？

说干就干。她最先打破延续几十年的批发逻辑。传统中药材按公斤起售，现在家庭规模变小，普通人家买一公斤药材，放久了容易生虫变质，大半都会浪费。她推出精细化小包装产品，按照通勤、居家、睡前等不同场景精准定克重，包装换成清新国风设计，一改中药材“粗笨苦涩”的刻板印象。

更深的变革落在产品端。2023 年，她正式创立新品牌，建起标准化新中式养生生产线，把药食同源原料做深加工：红参蜜中和参的苦涩，玉灵膏口感温润绵密，黄精桑葚膏酸甜适口，还有酸枣仁百合膏、山药茯苓茶、草本药浴包等数十款产品，把“良药苦口”变成了“养生可口”。

销售渠道也从“坐店等客”转向主动破圈。她自己网购药材也曾踩过货不对板的坑，深知普通消费者的难处，于是拿起手机拍短视频：柴火灶熬膏的全过程、道地药材鉴别技巧、日常养生实用知识…… 用通俗鲜活的语言，把晦涩的中医药知识讲得接地气。

如今，她的客群里年轻人占了七八成，每年线上销售额破千万元。