



小康圆梦 走进宝藏村镇

威海市文登区口子李村，一场大雨过后，天开始透亮放晴，王文水换上一身迷彩服准备上山，他要去看看地里的西洋参。

在车上的后备箱里，王文水一直放着一双胶布鞋、一把锄头，这是他多年来的习惯。“参苗最怕涝，今年雨水多，耽误不得。”年逾花甲，王文水的头发已经全白了，他仍放心不下山上那些西洋参。

40年过去了，口子李村已从当年的穷山沟走上了小康之路。如今，口子李村以“参”为业、靠“参”发财，在中国西洋参市场上，每10棵西洋参就有6棵来自文登。

▶王文水带村民靠种参走上致富路。



8粒小参种“长成”百亿大产业

文登口子李村：西洋参扎下致富根，参田变成“掘金地”

文/片 齐鲁晚报·齐鲁壹点

记者 田汝畔 高广超

王震 于佳霖 田佳玉

落地生根的8粒参种

眼下，口子李村的西洋参冒着绿叶，生出红彤彤的种子，参农们正忙着在地里除草、摘种子。“要是没有西洋参，口子李村也没有今天的样子。”王文水望着这片参田语重心长地说。这位和西洋参打了40年交道的农民，一直把西洋参看作是改变口子李村命运的机遇。

1981年，王文水的岳父王继振从烟台医药公司得到11粒西洋参种子。西洋参是一种名贵药材，原产北美洲的原始森林，当年的价格是国产人参的20倍，我国一直依靠进口，在国内还没有种植成功的先例。

王文水依稀记得当年拿到种子时的情景，岳父王继振是当时村党支部副书记，一手张罗起口子李村的中草药种植。“种子有多珍贵呢，不像其他种子是用纸包着，而是用小瓶装着。”王文水连说了好几个珍贵，因为他太了解口子李村当时的“穷酸”：上世纪五六十年代，由于特殊的地理环境，村民全指望300亩耕地过活，种玉米、小麦都难以达到高产，人均年收入只有二十几块钱。

机遇来了，王文水和岳父王继振一刻也不敢放松。当年4月20日，他们在村南的双顶山上开了荒，把西洋参种子种下去，为了这十一粒种子，王文水和岳父在山顶上建了一个茅草棚，吃住都在山上，“那时候两眼摸黑，交通不方便，村里连个电话都没有。”但由于没有任何资料和经验，西洋参这个“洋种子”出现了“水土不服”。

为了详细记录西洋参的生长环境和出苗情况，王文水和王继振每2小时记录一次光照、气温、湿度。这样坚持了30多个日夜后，有八粒种子发出了鲜绿的小嫩芽，王文水高兴坏了，“这说明我们文登的气候和土地可以种出西洋参。”

八棵西洋参苗的落地，让王文水看到了西洋参背后的价值与希望。当年11月，口子李村分到10磅西洋参种子，王文水又在双顶山开垦出一块集体田，将这10磅种子种了下去。“什么都可以扔，但西洋参不行，以后靠它发家致富，肯定有前途。”1983年，王文水带人通过扁担挑、筛子筛，在山林里开出了5亩多高品质参田。

然而，单靠在山上种植面积太小，王文水决定将西洋参从林下“搬”到农田。为摸清西洋参对土壤的要求，王文水和王继振在口子李村的不同地点取回了9种土样试种、比对，筛选出酸碱度、氮磷钾含量最适中的改良土样。一亩地需要拉四五百辆小推车的土，再用铁锨一锹一锹培在地里，进行土壤改良，终于在农田里种活了西洋参，口子李村成为全国首个试种西洋参成功的地方。1986年，农田种植的西洋参终于成功出参。王文水领种的西洋参田，半亩西洋参就卖了5600多元。

价值百亿的西洋参品牌

种一亩西洋参就能成为“万元户”，不少村民眼热了，可西洋参的推广难度比起试种，一点都不小。

西洋参的生长周期比较长，从播种出苗到种子成熟是一个周期。第一年只能生长一片掌状复叶，经历三年才能开花结果，品质好的西洋参要经历四到五年反复出而枯、枯而生的状态，才能卖出好价钱。

在上个世纪80年代，购买一斤西洋参种子就要2000块钱左右。2000块钱在当时意味着什么？在农村，足够盖上一座房子，可种植一分地的西洋参就需要1斤半种子，一亩地就要投资一万块钱。面对朝黄土背朝天的农民来说，如此大的投入，谁也不敢冒风险，更何况要花上4年时间才能看到收成。

“我从没想过自己偷着发财，要干大家一起干。”王文水开始动员村民，没钱买种子他先垫着，不懂种植的他来教。“村民怕种不好，拿不出钱，那就先种半分地，千儿八百的他们也能接受。”王文水回忆，从半分地、半斤种子开始，口子李的村民逐渐种上了参。

村民王富明靠承包的18亩果园，收入勉强糊口，卖西洋参的高价让他动了心。1986年冬天，他从王文水那里拿了半斤种子。“不敢多种，一是拿不出来钱，再一个心里也犯嘀咕，万一四年之后种不好，那就是白干。”当年王富明有自己的担心，但如今回想起来，正是这半斤种子，让他翻了身。

王富明不懂种植，只能跟着看，跟着学。“种子种上怕老鼠，也怕被人偷，只能整天守着地。”常规的农作物像玉米、花生生了病，村民们还能琢磨，但西洋参长了什么病，大家都不懂。

村民都有各自的担心，这也成为王文水的顾虑：西洋参是他带领大家种的，他也有义务把西洋参推广好。于是，家家户户的田间地头，都出现过王文水的身影，他直接帮村民把参池子整好，种植过程中出现了病害，他都会第一时间赶到田里查清原因。

四年后，王富明种下的第一茬西洋参丰收了，他到现在都忘不了那时的情景，“行情好的时候，一斤参卖120块钱，一平方米的地就能产三斤参。”种下第一茬西洋参就能回本，让王富明的胆子大了起来。“种参有了实打实的收入，谁不愿意多种呢？”王富明逐渐扩大了西洋参的种植面积，后来扩大到30多亩，亩产西洋参1000多斤。

在口子李村，王富明并不是个例。1992年，口子李村12亩西洋参，收入达到110万元，这在当时堪称奇迹。短短几年，张家产镇及周边乡镇的种参面积猛涨至5000多亩，随着越来越多农户参与种植，文登的西洋参产量也一点点壮大。

西洋参的深加工

王文水说自己没有多少文化，到现在还保持着农民的那股淳朴劲儿，他穿着女儿买的西装下地干活，衬衫皮鞋沾满了泥点，但他并不在乎。

在王文水身上，仿佛有一种严谨、爱钻研的学者风范。“人这一辈子能干好一件事就够了，这就是成功。”口子李村的西洋参种植亦是如此。王文水没有专业实验



口子李村参产业拓展到加工和销售领域。



1986年，王继振和女婿研究天麻有性繁殖育种。



室和科研设备，但他更像个农村“土专家”。这些年，为了西洋参种植，王文水研制出了撒肥机、起垄机、洗参机、脱须机等多种西洋参专用机械。

1994年，王文水在外地考察市场时发现，东北参售卖，除了鲜参，还有烘干参、参片等加工产品。按照鲜参加工成干参的比例，干参利润是鲜参的好几倍，这就是商机。

王文水决定不再走只卖鲜参的老路子，“不再在末流挣辛苦钱，我们也要挣大钱！”他开始将产业拓展到加工和销售领域。

烘焙干参并非一蹴而就，烘干需要技术，更需要各种特殊器具。当时，烘干作为商业机密，王文水从文登跑到烟台，又跑遍了辽宁、吉林等地的加工厂，但没人告诉他原理和技巧。

王文水开始尝试用钢筋和电焊网改造，焊接成筛盘，这样做出来的老筛盘耐用、透气性好，还能减少西洋参的破损率。后来，他用小刀试切参片，再试着用器械切割，并在自建的小型烘干室里一点点试验温度。渐渐地，他掌握了烘干、切片、磨粉、包装等一整套制作工艺。

短短几年间，口子李村一批深加工企业建立了从西洋参烘干切片等初加工，到萃取破壁口服液、营养餐等深加工的全产业链条体系。“西洋参经过深加工之后，每斤价格涨到了七八百元。”王文水说。

2000年，口子李村成立了威海御龙旗西

洋参专业合作社，积极引进经销商，通过西洋参交易中心拓宽销售渠道，产品远销加拿大、韩国、新加坡等多个国家和地区。

目前，村里已实现西洋参种植、生产、加工一条龙。文登的西洋参也从最早单纯的种植，发展到有20多家精深加工企业，产业附加值增加了50%以上，西洋参的品牌价值达到116.43亿元。

“参”娃子的“参”情

从当年王文水跟着岳父一起学种参开始，口子李村就跟西洋参结下了不解之缘，以“参”为业、靠“参”发财，全村人都把西洋参看作“金种子”。

在几辈人种参、卖参、研究参的努力下，文登西洋参产业从小到大发展了起来。

从小到大，口子李村不少孩子目之所及都是西洋参，王文水的小女儿王琳从小就被叫作“参”娃子。2015年，这位“参”娃子也回到口子李村，从父亲手里接了班，开起西洋参专卖店和网店，正式成为第三代西洋参人。

王琳原本在文登区博物馆有一份讲解员的工作，博物馆最后一个展厅是“现代发展成就展”，西洋参是其中一部分内容。每当王琳向参观者介绍这段历史时，她总能想起姥爷和父亲在参田里劳作，村里漫山遍野的参田，这种自小与西洋参相伴成长的经历，也让她萌生了让西洋参变得更好、走得更远的想法。

“酒香不出巷，但不懂得如何营销，西洋参的知名度很难打响。”王琳深知，父辈的优势是种参，但年轻人的优势是懂得营销。

2014年，王琳开了一家西洋参网店，这也是文登第一家，她把西洋参从线下搬到了线上，聘请专业团队对店铺包装。等到鲜参收获期，王琳的网店运营成功了，“那一个月的订单摞起来足足有半人高，收入也很可观，电商在西洋参推广销售上的优势太明显了。”王琳觉得，线上销售相当于为西洋参市场打开了另一扇窗户，“线上连着线下，2015年西洋参的线下批发价已从每斤几块钱涨到了上百块，参农的收入翻了好几番”。

有了线上销售渠道，王琳意识到西洋参产业的前景，她的脚步并未停止，口子李村的“参”路再次拓宽。“其实烘干这些技术在我爸爸这辈已经很成熟了，我就想着怎么能让更多人接受西洋参。”文登是西洋参产地的源头，王琳开始研究更有价值的终端产品。她知道，西洋参营养价值很高，但它也有一个特点，就是苦，这让很多人望而却步。

2018年，西洋参被国家卫健委划入药食同源物质目录。这样一来，西洋参既是食品，又是中药材，王琳再一次看到了契机。她开始在西洋参食品的生产和加工上下功夫。她和西北大学食品科学系的博士、教授联合做西洋参的食品研发。

如今，西洋参固体饮料、液体饮料、含片……王琳生产的西洋参产品已经摆进厂房的展示厅，曾经发苦的西洋参已经被王琳做成便携装的西洋参蜜饯。“吃起来更方便，口味更好，吸收的营养成分更全面，这样才能让大家更愿意吃西洋参。”王琳说。