从深山木桶里的一桶药汤，到年综合产值15亿元的富民产业，从江瑶浴沸腾的70年是一部非物质文化遗产传承发展的历史。如今，这锅“金汤”不仅泡出百亿蓝图，更在标准化与品牌化的淬炼中，为民族技艺的当代传承熬出了一剂“致富良方”。

贵州盛世泰合医药科技有限公司工人赶制瑶浴订单。 吴德军 摄

瑶族村民在分拣瑶浴草药。 吴德军 摄

佛山—黔东南东西部协作产业园内的多家瑶浴公司。 石含开 摄

从江县
从江瑶浴“泡”出富民产业

石含开

夏日清晨，黔东南州从江县翠里乡高华村木桶里药汤氤氲，水汽裹着草木香。这个瑶族村寨的日常，与70年前相似，却又全然不同。

1956年黔东南州成立初期，从江瑶浴只是瑶家人“先药浴、后吃饭”的生活习惯。如今，贵广高铁、厦蓉高速等交通大动脉贯通，深山药汤成为富民强县的“金汤”。2025年，全县瑶浴工业产值突破1.5亿元，全产业链综合产值达15亿元。

草药摇身变“银行”

“从前采药只够自家泡澡，如今村里统一收购，一把叶子也能变钱。”6月中旬，高华村后山，兰阿婆边采半枫荷边说，这些祖辈当柴烧的枝叶如今成了家里的“定期存单”。

高华村是从江瑶浴发源地之一，2008年入选国家级非物质文化遗产代表性项目名录，小村落开始被外界注视。近十年，非遗从墙上名录变成真金白银。

高华村党总支书记赵春朝介绍，2026年上半年，全村提供瑶浴服务的规模农家乐有16家，可一次性提供150个泡浴位和120个住宿床位，62户吃上瑶浴饭，每户年收入5万到10万元不等，全村瑶浴收入超300万元。

从“靠山采药”转向“科学种植”，从江县正通过“公司+合作社+农户”模式发展运营，企业与村集体签订保底收购协议。2025年，全县瑶浴药材种植面积达5万亩，2026年扩至8.2万亩，半枫荷、草珊瑚等9个品种获有机认证，3个品种获国家生态原产地产品保护。

昔日，撂荒的林下空地正变成群众就近增收的“绿色银行”。

千年技艺焕新机

灌装、贴标、装箱……6月，贵州盛世泰合公司车间内，工人们一气呵成地赶制发往粤港澳大湾区的订单。

公司行政部负责人潘秀真介绍，目前，该公司已建成GMP智能化生产线，产品从传统的“药浴包”延伸到洗发水、精油、香皂等10多种产品，产值从600万元攀升至2025年的6000余万元，今年产值力争突破1亿元。

“非遗不能只靠口传心授，得靠产业化活下去、走出去。”公司厂长朱宏卫介绍，今年6月14日，“从江瑶浴国家级非遗技艺传承和转化基地”在此揭牌，与国家级非遗代表性传承人签约，搭建“企业赋能、匠人深耕”产业化平台，让传统瑶浴传承下去并走出去。

无独有偶。2023年5月，国有独资的从江瑶浴产业发展有限公司成立，专注瑶浴服务体验、健康产品研发，拓展医疗设备、健康咨询、中药材种植加工等，推动产业规范化、标准化、品牌化、集群化。

如今，全县瑶浴产品已获批健字号14个涉及26款产品、消字号5个涉及54款产品，械字号二类19个、妆字号产品42个。

万店布局正当时

“从江瑶浴态势，又燃起我的创业激情。”6月18日，从江县首期瑶浴传承人暨保健按摩师培训班开班，上海连锁门店管理者刘琼如是说。

现场，60名从北京、上海、云南等地赶来的学员纷纷交流创业想法。北京艾灸养生馆经营者白雪想把瑶浴嫁接入店，云南民宿创业者吴强亮想把瑶浴搬进民宿，贵州主播王阳则想带货推宣瑶浴产品……

“课程教大家把文化变产业、技能变收入。”贵州侗乡大健康产业示范区管委会副主任张剑枫介绍，课程涵盖药理配伍、保健按摩和新媒体运营，包括个人IP打造和短视频拍摄等。

2025年，省内外和从江县的瑶浴康养体验店从2023年的8家增至近1万家，近4000户药农受益，全链条带动就业2.36万人。2026年，从江县依托“从江供给—南海转化—湾区辐射—全国推广”格局，发布“千城万店”战略，布局全国1000个城市，拓展10000家品牌体验店，计划新增规上企业3家，工业产值目标2亿元以上。

康养从江，“浴”见未来。从江县正锚定“中国民族康养第一品牌”、全产业链产值突破100亿元目标，持续为乡村振兴、健康中国建设和贵州中医药强省战略贡献力量。

故事

李光荣：
“靠山吃山”，山给的要接住

6月的从江，九万大山深处湿气弥漫。李光荣蹲在仓库里，手指捻起一把半枫荷，闻了闻。这双手采过药、洗过药、熬过药，如今要把草药装进药浴包寄往山外。

李光荣是秀塘乡卡机村的乡村医生，2024年11月被认定为从江瑶浴县级非遗代表性传承人。在李光荣小时候，这只是瑶家人每日傍晚的一盆热水——父亲背回草药，母亲熬煮，全家轮流坐进散发木香和药香的大桶。母亲说：“瑶家人‘靠山吃山’，山给的要接住。”

走出大山后又回来，只为那一盆药浴水。

2021年，他创立贵州瑶贝药浴康养科技有限公司，想把瑶药古方做成标准化产品。药材全部采自九万大山深处，一株一株收。收药时，他跟采药老人聊天，记下哪座山头的半枫荷最好、什么季节的钩藤药效最足。

年轻人往外跑，会认草药的越来越少。他带着来学艺的年轻人上山，一棵一棵认。有个在外打工回来的小伙子，起初连钩藤和鸡血藤都分不清，李光荣带他走了3个月山路。半年后，小伙子不仅辨得清草药，还学会拍短视频，把采药、熬制过程发到网上。“以前觉得瑶浴就是洗澡，现在才知道，这里面有山、有树、有祖宗传下来的东西。”小伙子说。

如今，公司里渐渐有了年轻人的身影，他们把瑶浴当作事业，不再觉得是“土东西”。

李光荣也做产品研发，散装草药做成便携浴包。但他守着底线——配方不改，药材不假。进货亲自验，每批产品自己先泡一桶。

傍晚，仓库里草药味混着山间雾气。李光荣又蹲在地上整理新收的药材，旁边跟着拍视频的小伙子。他头也不抬，嘴里念叨：“这是半枫荷，祛风湿的；那是钩藤，清热的……”

声音不大，却传得很远，像火种落进九万大山的夜色里。

杨再宏：
从“一把抓”到精确配比

“瑶浴是老祖宗留给我们的宝贝，既要让传统技艺焕发新生，更要让民族文化变成促进家乡发展的‘真金白银’。”从江神瑶保健品有限公司的生产车间里，杨再宏指尖拂过包装上的瑶族图腾。这个动作，他做了快20年。

1983年出生的杨再宏，从小就在瑶族药浴的氤氲热气中长大，祖父辈采药熬汤的场景刻在记忆里。可等他长大，问题来了：游客从高华村体验完瑶浴，想带包药粉回家，发现根本带不走。

传统配方是“一把抓”，分量全凭手感，出了寨子就变味。

2006年，父亲杨显辉退休后扎进瑶浴研究，成立了神瑶公司。杨再宏大学毕业后进入公司，从销售总监干起。他发现，想把瑶浴做大，绕不开一道坎——标准化。家庭秘方要变成工业化产品，得有制药标准、工艺流程、生产体系。没有现成路可走，他带着团队一遍遍试：药材怎么筛选、粉碎到什么细度、灭菌温度多少。失败了重来，再失败再重来。

转机出现在和高校的合作。2022年，神瑶公司与贵州中医药大学共建研究中心，深耕瑶浴药理机制与配方工艺攻关。科研团队把“一把抓”变成精确到克的配比，把经验熬制变成可控的标准化流程，千年瑶浴第一次有了科学数据支撑。

车间里，那口标志性的大柴火灶还在，热气蒸腾——那是传统工艺的根。灶上，原液顺着管道输送到智能化生产线。

传统与创新，在这口锅的两端完成了交接。

产业要跑起来，原料得跟上。杨再宏推行“公司+基地+农户”模式，在从江建立500亩种植基地，带动300多户药农人均年增收8000元。公司还保底价收购药材，种植户没了后顾之忧。

如今，公司从只生产一种瑶浴粉的小作坊，发展到手握12项专利、28个商标、10个健字号产品。产值从20多万元攀升到2000万元以上。

20年前，杨再宏面对的是“带不走的瑶浴”；20年后，从江瑶浴产品畅销全国。把一锅汤从寨子做到车间再做到全国，凭的不是秘方，是把秘方拆解、重组的勇气。

赵春刚：
“泡”出热气腾腾的好日子

“订单太多，都忙不过来了。”6月30日，赵春刚挂了电话，蹲在木桶边收拾草药。晨雾中，他手里的瑶药还沾着露水。

赵春刚是土生土长的从江县翠里乡高华村人，从小跟长辈认药草、记药性。大学毕业后，他在村里开了瑶浴民宿。2023年，他成为高华村专职村干，他说：“瑶浴是祖辈传下来的，不能断在我这辈。”

近三年，他参与申报落地的基础设施、产业路、高标准农田等项目，资金近800万元。他最上心的是2023年8月建成的瑶药加工基地，高华村的瑶浴产品首次有了自己的商标和标准。

“以前村民卖药材论斤称，现在按标准收，价格翻了好几番。”近三年来，村集体增收128万元，瑶药种植面积也扩大了。

赵春刚兜里总揣着个小本子。游客说泡完瑶浴睡眠好了，他记下来琢磨提升服务；老人反映上山采药路不好走，他记下来申请修产业路；瑶药包卖到省外，他又记下：“还得研究电商，让更多人泡上高华村的瑶浴。”

村里人都说他闲不住。他组织学生长鼓舞表演队参加各类表演，举办非遗传承日、研学活动等，被省州县各级媒体报道10多次。

暮色中，游客散去，寨子安静下来，赵春刚蹲在木桶边收拾药材，草木香混着柴火味。这个瑶寨青年用三年时间证明：梦想不一定要去远方，在这片大山里，一只木桶、一捧草药，也能“泡”出热气腾腾的好日子。

访谈

从江县长龙稳全：
奋力打造中国瑶浴发源地

从江县立足“国家非遗·从江瑶浴”比较优势，按照全产业链融合发展思路，系统部署，聚力攻坚，着力培育具有持久市场竞争力的特色主导产业。

构建政府+企业+农户联动体系，推动全产业链协同发展。从江县坚持政府主导，成立瑶浴产业发展领导小组和工作专班，制定专项规划和行动方案，配套扶持政策，统筹资金资源支持产业发展；坚持企业主体，聚焦产品研发、科技创新、生产运营、品牌营销、市场拓展和服务质量，确保提质增效；坚持农户参与，推行“企业+合作社+基地+农户”订单种植，发展瑶浴康养体验店，实现产业增效、企业增收、群众致富。

坚持标准引领+品牌赋能，打造“从江瑶浴”区域公共品牌。从江县修订《从江瑶浴服务规范》等地方标准，制定《从江瑶浴液生产技术规范》等团体标准，抢占标准话语权；加强品牌授权和公共品牌管理，提升品牌价值；拓宽市场渠道，线上与头部电商深度合作，线下通过大型展会、目标城市推介活动，持续扩大“从江瑶浴”品牌影响力。

强化科技创新+人才支撑，实现“经验传承”到“科学验证”。江南大学从江研究院设立，推动高校院所与瑶浴企业合作，建立瑶浴创新研发中心，聚焦关键领域开展技术攻关，用科学的方法把瑶浴讲明白，让消费者放心浴；加强人才培养，构建非遗代表性传承人、民族医师、瑶浴康养师“三合一”复合型瑶浴服务专业人才队伍。

深化东西部协作+粤港澳大湾区对接，推动“融湾入海”加速发展。从江县抢抓粤黔协作机遇，按照“从江所需、南海先行”，通过服务前移、市场融入、产业转移、康养引流以及共建共享，全力打通融湾通道，构建粤黔康养产业双向互融格局。

站在新的起点，从江县将锚定100亿级产业目标，持续在瑶药种植、品牌建设、标准制定、场景打造、渠道拓展、科技赋能、人才支撑、主体培育和招大引强上发力，推动从江瑶浴从村寨秘方走向康养市场，从非遗技艺走向产业集群，奋力打造中国瑶浴发源地。

亮点

“千城万店”战略启航

2026年1月10日，一场聚焦瑶浴产业发展的发布会在从江县举行，政府、企业、非遗代表性传承人、种植户等各方代表齐聚。当天，《从江瑶浴产业发展专项规划（2025-2035年）》正式发布，“千城万店”战略同步启航。

规划给出了清晰的时间表：到2030年全产业链产值达40亿元，2035年突破100亿元。从江县县长龙稳全在会上介绍了三大主战场：种植端、加工端、品牌端。种植端，2026年全县瑶药材种植面积已达8.2万亩，到2027年将扩至10万亩以上，推行“订单保底+利润分红”机制。加工端，目前53家加工企业中规上企业2家，2026年预计新增3家，县财政每年安排2000万元专项资金用于支持瑶浴产业。

品牌怎么打、渠道怎么铺？“千城万店”战略给出了答案——线下布点、线上引流、标准护航。当天发布了《从江瑶浴区域公共品牌使用管理办法（试行）》。14家企业获“国家非遗·从江瑶浴”品牌授权，18家体验空间获官方授牌。从江神瑶保健品有限公司已在省外布局1万多家瑶浴店，瑶玉环品牌创始人陈群承诺：“3年内在全国地标商圈落地500家体验店。”这桶深山里的药汤，正被一城一店地推向全国。

线上渠道同步发力。从江县联合浙江杭州电子商务促进会启动制定全国首个电商平台瑶浴产品质量规范，人保财险与从江瑶浴公司签署质量保证保险合同，形成“平台+产地”“保险+品质”双重保障。当天发布的“从江瑶浴溯源路线”，串联起从“一棵药草”到“一桶浴汤”的完整链条。

规划有了，品牌有了，谁来干？

从江县同步推进“非遗代表性传承人+民族医师+瑶浴康养师”三合一的复合型人才培养模式，目前已培育非遗代表性传承人600名、民族医师157名、瑶浴康养师187名。

202 6年从江瑶浴的目标是“出山”，2027年计划“出海”。

本版责编：胡卡妮 熊瑛 张元斌 严瓯 版式设计：唐波 陈倩