

“十一五”国家重点图书出版工程

怎样种食用菌 赚钱多



编著 刘崇汉

凤凰出版传媒集团
江苏科学技术出版社



“金阳光”新农村丛书

金阳光



“金阳光”新农村丛书

顾问：卢良恕

翟虎渠

怎样种食用菌赚钱多

编著 刘崇汉

凤凰出版传媒集团
江苏科学技术出版社

图书在版编目(CIP)数据

怎样种食用菌赚钱多/刘崇汉编著. 南京:江苏科学技术出版社,2006.8

(“金阳光”新农村丛书)

ISBN 978-7-5345-4985-4

I. 怎... II. 刘... III. 食用菌类—蔬菜园艺
IV. S646

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 083636 号

“金阳光”新农村丛书 怎样种食用菌赚钱多

编 著 刘崇汉
责任编辑 钱路生
责任校对 郝慧华
责任监制 曹叶平

出版发行 江苏科学技术出版社(南京市湖南路 47 号,邮编:210009)
网 址 <http://www.pspress.cn>
集团地址 凤凰出版传媒集团(南京市中央路 165 号,邮编:210009)
集团网址 凤凰出版传媒网(<http://www.ppm.cn>)
经 销 江苏省新华发行集团有限公司
照 排 南京奥能制版有限公司
印 刷 江苏苏中印刷有限公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/32
印 张 5
字 数 110 000
版 次 2006 年 12 月第 1 版
印 次 2006 年 12 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 978-7-5345-4985-4
定 价 5.50 元

图书如有印装质量问题,可随时向我社出版科调换。

金阳光



江苏“金阳光”新农村出版工程指导委员会

主 任：张连珍 孙志军 张桃林 黄莉新
委 员：姚晓东 胥爱贵 唐 建 周世康 吴洪彪
徐毅英 谭 跃 陈海燕 江建平 张耀钢
蒋跃建 陈励阳 李世恺 张佩清

江苏“金阳光”新农村出版工程工作委员会

主 任：徐毅英 谭 跃 陈海燕
副主任：周 斌 吴小平 黎 雪
成 员：黄海宁 杜 辛 周兴安 左玉梅

江苏“金阳光”新农村出版工程编辑出版委员会

主 任：黄海宁 杜 辛 周兴安 金国华
副主任：左玉梅 王达政
委 员：孙广能 王剑钊 傅永红 郝慧华
张瑞云 赵强翔 张小平 应力平

建设新农村 培养新农民

党中央提出建设社会主义新农村，是惠及亿万农民的大事、实事、好事。建设新农村，关键是培养新农民。农村要小康，科技做大梁；农民要致富，知识来开路。多年来，江苏省出版行业服务“三农”，出版了许多农民欢迎的好书，江苏科学技术出版社还被评为“全国服务‘三农’出版发行先进单位”。在“十一五”开局之年，省新闻出版局、凤凰出版传媒集团积极组织，江苏科学技术出版社隆重推出《“金阳光”新农村丛书》（以下简称《丛书》），旨在“让党的农村政策及先进农业科学技术和经营理念的‘金阳光’普照农村大地，惠及农民朋友”。

《丛书》围绕农民朋友十分关心的具体话题，分“新农民技术能手”、“新农业产业拓展”和“新农村和谐社会”三个系列，分批出版。“新农民技术能手”系列除了传授实用的农业技术，还介绍了如何闯市场、如何经营；“新农业产业拓展”系列介绍了现代农业的新趋势、新模式；“新农村和谐社会”系列包括农村政策宣讲、常见病防治、乡村文化室建立，还对农民进城务工的一些知识作了介绍。全书新颖实用，简明易懂。

近年来，江苏在建设全面小康社会的伟大实践中成绩可喜。我们要树立和落实科学发展观、推进“两个率先”、构建和谐社会，按照党中央对社会主义新农村的要求，探索农村文化建设新途径，引导群众不断提升文明素质。希望做好该《丛书》的出版发行工作，让农民朋友买得起、看得懂、用得上，用书上的知识指导实践，用勤劳的双手发家致富，早日把家乡建成生产发展、生活宽裕、乡风文明、管理民主的社会主义新农村。

孙志军

（中共江苏省委常委、宣传部长）

目 录

一、积极进行食用菌市场信息调查	1
(一) 食用菌市场信息调查的方法	4
(二) 食用菌市场信息调查的要求与技巧	10
二、食用菌产品的营销策略	19
(一) 食用菌产品销售的流通途径	19
(二) 食用菌产品销售的基本方法	22
(三) 食用菌产品的销售策略	30
三、怎样规划食用菌生产规模	36
(一) 市场适销品种有哪些,其中通合自己有哪些	36
(二) 适度规模化种植要兼顾好哪些相关因素	38
(三) 根据销售走势,合理安排栽培周期	43
(四) 抓好栽培资金的有效投入	44
四、食用菌生产季节的优化安排	48
(一) 怎样进行反季节栽培食用菌	48
(二) 食用菌周年栽培怎样做好品种搭配	54
(三) 如何进行食用菌立体栽培	58
五、食用菌高产优质栽培技术措施	60
(一) 平菇周年栽培技术关键	60

(二) 秀珍菇周年栽培技术	76
(三) 金针菇袋栽技术要领	84
(四) 鸡腿菇栽培技术要领	99
(五) 草菇反季节立体栽培要领	105
(六) 茶树菇袋栽技术要领	112
(七) 蘑菇高架塑料大棚立体栽培管理要领	116
(八) 猪肚菇栽培技术要领	123
(九) 杏鲍菇袋栽技术要领	130
六、食用菌保鲜、包装与运销	137
(一) 鲜品是食用菌消费市场的主流	137
(二) 鲜品保鲜、包装与运销过程中应注意的问题	138
(三) 几种食用菌的保鲜与包装	145

一、积极进行食用菌市场信息调查

投资食用菌有赚钱效应吗？栽培哪种食用菌最赚钱？怎样种食用菌赚钱多？这些都是准备从事食用菌种植、特别是已经从业多年的菇农（菌农、耳农）十分关心的话题。

投资食用菌有赚钱效应吗？一组统计数字即可表明：1978年我国食用菌总产量仅为5万多吨，1994年后每年就以18%的幅度递增，截止2004年已上升到1168万吨，年产值达479亿元，从业人数达2000万人。其中，食用菌主产县达到499个，年产值超1亿元的县有100个，现在一、二个大的主产县（如福建古田、四川金堂、河北平泉、河南泌阳等）产出的食用菌比当年全国的生产量还多。由此不难看出，食用菌种植存在较大赚钱效应，菇农种菇不赚钱或种菇利润太薄，是无法推动食用菌产业快速发展的。

栽培哪种食用菌最赚钱？目前，能够进行商品性种植的食用菌种类有40多个，已经规模化大生产的有10多个种类、数十个品种。从种植与销售情况来看，凡是能够进行商品性种植的菇类，特别是种植区域广泛、市场认知度高的品种，都有其发展的市场空间和持续的赚钱效应，都有最赚钱的机会。由于各地产品市场消费群体的消费习惯不相一致，消费水平、消费层次也存在着差异，加上市场存在变数，最赚钱的品种不可能到处一样，也不可能年年或季季相同，但最赚钱的品种必定是与销售市场对接最好的品种。因此，最赚钱的品种来自



于对市场的熟悉和把握,来自于对市场不断变化的快速反应。没有过时的、不赚钱的品种,只有滞后的生产经营方式。

怎样种食用菌赚钱多?种菇与种果蔬等其他农产品一样,要想赚钱多,仅仅依靠栽培技术还不够,还要懂得生产管理,更要学会经营销售。这就是说,种植者在种菇之前,要首先考虑好产品销路,选择好与市场适销对路的种植品种,即种出的菇要有买家;接着根据市场的容量和自己的栽培条件,安排好规模适度的种植量,即种出的量市场要能消化。在此基础上,再采用先进的栽培技术和与之相适的生产管理,即产品要低投入高产出。如果种的品种,市场卖不掉或销售难,结果就只能是亏损;如果种植量过大,产品过剩,种出的菇卖不完,烂的烂,倒的倒,收益就会大打折扣;如果栽培技术落伍滞后,生产管理粗放不到位,投料量不足,产量上不去,产品产出不及时或品质无优势无卖点,种植成本又居高不下,即使有好的买方市场,赚钱效应也不会高。种菇数年,获利一二十万的菇农不在少数,年年只解决温饱的菇农也很常见。这种反差说明,菇农要达到赚钱多,必须提升自身的种菇综合能力。而综合能力要突出体现在:对市场信息要有敏感性和把握性,对市场变化要有及时捕捉、预见和应变能力;对不同品种的栽培新技术,要有很强的吸收和应用能力;对种植计划的安排,既要抓住机遇又要注意风险防范;对原材料、人力、设施等资金的投入和产品的高效优质产出,要有合理、经济、有效的管理能力。

怎样种食用菌赚钱多?这个“多”如何定位、量化,目前尚无统一的解读标准。具体到每一位菇农,由于种菇的综合能力有高低,加上资金投入、所处区位和市场条件等有差异,对赚钱数额的期望值也有所不同。一般来说,看家守土,局限在



农村、山区等经济欠发达地区种植的菇农,由于当地生活水平低,经济收入少,对赚钱数额的期望值相对要低;而外出闯荡,一心在大中城镇等经济发达地区打拼的菇农,对赚钱数额的期望值相对要高。就目前市场经济现状,结合种菇的技术含量、劳动强度和栽培风险来说,菇农的年栽培收入(扣除栽培成本),如果接近栽培所在地城镇在岗职工的年平均工资,或超过当地同等壮劳力的年收入,就算达到正常意义上的赚钱;收入越高,则赚钱越多。如果明显低于上述标准,菇农则可能选择务工而不是务农。按照 2005 年江苏省城镇在岗职工年平均工资的统计数据,在苏南、苏中、苏北等地从业的菇农,其种菇年收入如果分别超过 25 654 元、17 530 元、15 441 元,就算赚钱多了。

食用菌市场泛指与该产业生存、发展所相关的所有的市场载体,诸如技术市场、媒体市场、资金市场、原材料市场、菌用物资市场、菌种市场、人力市场、产品流通市场、消费市场等,具体进行某项市场调查时,还会进一步细化出更多的市场信息内容。

对广大的食用菌种植户来说,全面了解食用菌市场方方面面的系统信息,不仅必要也有益有利。但是,由于专业分工不同、栽培品种不一,加上种植规模有大有小,因而对市场信息调查采集的内容,往往有先后、深浅、缓急之分。相对而言,针对性地做好某些与食用菌产销方面关系密切的信息调查,则更为迫切、实用,难度也不大。这对帮助菇农适度控制生产规模,选择产销对路的栽培品种,采用高效的种植技术,能够提供较为可靠的运作方法,也有助于菇农将产出的产品,以适应市场需求的加工和包装方式,尽快以合理的价格销售出去,从而达到种好菇,卖好价,多产多赚钱。



（一）食用菌市场信息调查的方法

食用菌市场信息来源渠道广,调查方法多样化,最普通最常见的方法有:读书、阅报、查资料;看电视、听广播、上网;或者上菜场进超市跑批发市场,或者同行间朋友间相互打听;或者找师傅找熟人找专家了解咨询;或者参加专业会议、参观示范基地等。从市场信息来源准确性、可靠性和系统性的角度出发,较为规范的调查方法是:

1. 登录互联网,浏览食用菌专业网站及相关行业网站

花最少的时间,了解食用菌市场最新信息的方法之一是登录互联网。菇农上网后输入中文“食用菌”或具体网址,经点击,就可直接打开并能链接到与食用菌信息相关的许多网站。

在互联网上与食用菌关系密切的网站很多,其中信息量最丰富、点击率最高的是中国食用菌商务网(www.china-mushroom.net)。该网站于2000年7月18日正式开通,由中华全国供销合作总社主管,中华全国供销合作总社信息中心和中国食用菌协会主办,是国内唯一一家定位于食用菌流通领域的国家级专业网络服务机构。该网站的发展宗旨是:“关注菌业中国,服务中国菌业”。网站开设价格行情、行业资讯、供求平台、实用技术、政策法规、行业论坛、人才资源、菌种资源、策划营销、食菌保健、音像图书等十几个栏目。5年来,该网站发布业内新闻13 800多条,累计访问量已达826万人次,日均访问量1 200多人次,在线离线服务48万次。互联网上食用菌专业网站还有中国食用菌网、中国北方食用菌网、中国食用菌技术网—华中食用菌网、中国食用菌在线、中国食用菌信息网、河南食用菌信息网、福建食用菌网、江苏食用菌



网、中国古田食用菌信息网、天珍食用菌信息网、黄河菌网、中国蘑菇网、全禾菌业等。这些网站中地区性的业内信息相对丰富,针对性内容也较多,虽然有的网站网管不到位,信息更新滞后,信息数量较少,但花点时间登录浏览,都能从中受益。

除此之外,中国农产品供求信息网、中国农业网、中国供销合作网、中国食品产业网、循环健康网以及各省级的农业网等,也涵盖了有关食用菌行业方面的大量信息。例如,登录中国农产品供求信息网,打开国内农产品分类价格行情网页,可以从最新的蔬菜市场价格表中,及时地了解到全国各地主要农产品交易市场上,不同食用菌产品的近期价格行情信息。

菇农通过上网,可以在线阅读、查找食用菌专业网站及相关行业网站的具体网页或栏目,可以在第一时间内迅速地知道大到全国范围,小到局部地区的食用菌市场最新最快的行情信息,从中可以筛选出自己需要的信息内容,以用于指导种植、加工或销售,一些需要反复斟酌的信息内容还可以复制、下载,以供实际操作时取舍。菇农也可以利用专业网站提供的网络服务平台,发布求购信息和产品推销信息等。

2. 考察食用菌产品专业市场及相关产品行业市场

我国是食用菌生产大国,2004年总产量超过100万吨的有4个省,其中河南省180万吨,福建省170万吨,江苏省114万吨,山东省108万吨;总产量超过50万吨的有5个省,其中河北省72万吨,浙江省62万吨,四川省59万吨,湖北省57万吨,陕西省50万吨。食用菌主产区共有499个,年产值高达1亿元以上的主产区县现有100个,其中年产量最高的是福建省古田县,2004年总产量达32万吨,产值7亿多元。大量的食用菌产品产出后,绝大部分都要通过主产区的食用菌集贸市场,各地的食用菌专业批发市场和相关的农产品交



易市场、农贸蔬菜市场辐射出去,由不同类型的菇商、经销商、出口商、菇贩子、菜贩子和菇农,经多种流通途径,卖到广大的消费者手中。

实践证明:我国食用菌产业的快速发展和主产区的壮大形成,都是与各地大大小小配套的食用菌产品市场分不开的。据调查,全国目前具有一定规模的大型农产品交易市场达5 000多个,其中由农业部投资参建的食用菌专业批发市场有4家,如吉林省蛟河市黄松甸食用菌批发市场、河北省平泉县中国北方食用菌交易市场、黑龙江省东宁县绥阳黑木耳山野菜批发市场、福建省古田食用菌批发市场。此外,在全国食用菌主产区,还有自筹资金兴建的食用菌专业批发市场共有近20家,如浙江省庆元县、河南省西峡县的食用菌专业批发市场等。在全国各地的农产品交易市场中,从事食用菌批发的专卖店、菇行等共有100多家,其中较具规模较有影响力的有20多个,如北京新发地、大钟寺,上海曹安、江桥,深圳布吉、福田,广州江南等。江苏省各地农产品交易市场中,也有不少从事食用菌批发的,如南京白云亭、常州凌家塘、无锡朝阳、苏州南环桥、扬州联谊、徐州七里沟等。

实地考察不同地区的食用菌专业批发市场和相关的农产品交易市场、蔬菜交易市场,不仅可以亲身体验食用菌产品买卖交易的具体过程,切实了解食用菌产品过去、即时及今后某一时段的市场行情,还能知道经销商和消费者对食用菌产品的品种、包装、质量等有哪些特别的要求,以及不同季节、不同上市时间产品的价格差、批零差等价格定位的相关因素。通过实地考察市场,菇农能够进一步弄清市场究竟需要哪些品种的产品,不同季节或时间段市场的需求量走势怎样,以及哪些市场的需求量大,哪些市场产品的卖价较好;通过实地考察

市场,菇农才能够控制住种植规模,选择好栽培品种,把握好产品包装和质量要求;通过实地考察市场,菇农才能真正体会到种菇离不开市场,才能明白只有走入市场才能种好菇,多赚钱。

3. 走访食用菌种植户及栽培基地

凡是决定从事食用菌业的种植者,特别是已经从业多年的菇农,都应当在有条件时,针对自己种植中所需解决的问题,积极走访种菇专业户和食用菌规模化栽培基地。走访是少走弯路,多走捷径,取长补短,实施高效种植的好方法。走访要事先与对方做好预约,也可通过参加食用菌专业会议组织的现场参观活动来达到。走访过程中,要学会与同行沟通交流,要虚心向同行请教,不要强同行所难,更不要奢望一次解决所有问题;要学会用眼分析用心体会,哪怕是搭建的菇棚或是简易的灭菌设施都不要轻易放过,要一点一滴地认真吸取同行的长处,不能走马看花,要参观有获。通过走访可以程度不同地弄懂某些品种的栽培与管理的技术要点,了解同行在产品加工、包装与销售上的优势,以及种植成本与效益,还可以与同行交朋友,从而给自己今后的种植带来多方面收益。

4. 咨询与食用菌相关的产业链

作为年总产值约 480 亿人民币,从业人员已达 2 000 余万(2004 年)的食用菌产业,是由相关的各行各业链接而成的,如食用菌协会、食用菌办公室、食用菌研究所、食用菌技术推广站、食用菌菌种厂、食用菌干鲜产品加工厂、食用菌机械厂、食用菌产品集贸市场、食用菌商行或贸易公司等。

目前,我国大多数省份均有省级食用菌行业协会(如:江苏省食用菌协会设在无锡市钱荣路 7 号,邮编 214063,电话 0510-5517595)。在食用菌产品的主产区,从市、县到乡、村,



都建立了食用菌协会。协会是服务于各地菇农作为“民办民营”的民间团体,是联系政府、市场、菇农的桥梁与纽带,协会具有信息引导、技术示范、市场开拓、行业服务、行业自律等方面的重要作用,对该地区行业情况的“家底”心中有数,能有效地带动产业的快速发展。中国食用菌协会自2002年开始,每年都要组织主办一次全国食用菌行业新产品新技术展销会,这是为食用菌从业者打造合作、交流、交易的重要平台。菇农若要参与或要了解更多的信息内容,可与中国食用菌商务网、食用菌市场编辑联络即可。

食用菌办公室是食用菌产区加强行业管理,协调产销关系,引导行业健康发展不可缺少的业务主管部门,他们常常派出专人定点到户深入菇棚,给菇农提供技术、物资、信息等多方位的服务,对拓展食用菌产品市场,解决菇农的产品销售,对提升菇农的生产经营水平,实现其经济效益的稳步提高都起着积极作用。

食用菌协会、食用菌办公室是行业内非盈利的部门,少量必要的收费也是取之于菇农,用之于菇农。菇农在这里咨询,不仅信息量大,内容丰富,可操作性强,真实性、可靠性也高,菇农需要解决的问题在这里大多数都能找到答案。一时无法满足的,也会被介绍到行业内诚信度高的相关部门去解决。

食用菌研究所、食用菌技术推广站、食用菌菌种厂、食用菌干鲜产品加工厂、食用菌机械厂、食用菌产品集贸市场、食用菌商行或贸易公司等,是维系食用菌产业正常运转的重要部门。这些单位、厂家常年为菇农提供专业技术、菌种、原材料、菌用物资和设备,以及收购、加工、经营食用菌产品等,他们经营的内容及相关产品,主要是以盈利为目的,同时也接受菇农的咨询,为菇农提供更具具体、更有针对性的行业信息和相



关服务。菇农在实际种植过程中,往往需要与这些部门中的相关单位或厂家经常接触,关系也非常紧密。需要指出的是:菇农与相关单位或厂家打交道时,除了应保持互信外,还要留有一份清醒,即对信息来源要养成综合、比较、甄别的习惯,防止因利益驱动,造成信息处理出现偏差,带来不必要的损失。

5. 查阅食用菌专业刊物及相关行业信息刊物的专项报道

查阅食用菌专业刊物是菇农从事食用菌生产、加工和流通,获取行业内最重要、最权威的信息来源之一,如《食用菌》杂志、《中国食用菌》杂志、《食用菌市场》杂志等。此外,查阅农业、农产品、蔬菜、食品等行业的刊物,也可以找到许多对食用菌产销有帮助的信息、资料。

《食用菌》杂志由上海市农业科学院主办,是国内最早公开发行的以应用技术为主的食用菌专业技术期刊,邮发代号4—292,双月刊,单月出版。该杂志主要报道食用菌科研成果,交流生产经验,反映食用菌行业动态,宣传普及食用菌知识。主要读者对象为食用菌科研工作者、技术推广人员、大专院校教师和学生,以及生产经营人员和专业户。地址:上海市北翟路2901号,电话:021—62208660转3174,邮编:201106。

《中国食用菌》杂志由中国食用菌协会、中华全国供销合作总社昆明食用菌研究所、全国食用菌科技情报中心站主办,创刊于1982年,是融食用菌学术类、综合类、技术类、科普类文章及各种信息于一体的专业技术期刊,邮发代号64—39,双月刊,单月出版。该杂志主要栏目有:综述、资源开发、育种与驯化、栽培技术、菇农之友、生理生化、提取工艺、发酵技术、药理研究、贮运与加工、病虫害防治、信息荟萃等。地址:昆明市政教路14号,电话:0871—5151099,邮编:650223。

《食用菌市场》杂志是由中国食用菌协会主办的全国惟一



定位于市场流通领域,国内外公开发行的大型月刊杂志。现已发行 17 个国家和地区,国内覆盖全行业,已逐步发展成为业内从业者的必读刊物和生产、加工、经销企业推介产品及进行企业形象宣传的强势媒体。地址:北京市 100043-56 信箱,电话:010-68658301、68666811,邮编:100043。

6. 关注媒体的相关新闻报道,及时了解最新信息

我国是农业大国,农产品的生产与流通不仅受到从中央到地方各级政府部门的高度重视,同时也是国内各类新闻媒体报道和关注的焦点、热点。及时收看、收听电视台、广播电台有关“三农”(农业、农村、农民)方面的新闻报道,查阅“农业科技”、“食品科技”类定期报刊的内容,可以得到大量与食用菌有关的最新信息。例如,中央电视台七套《每日农经》栏目中,常有食用菌种植、加工等方面的节目播放,不仅形象效果好,技术推广快,实用性也强。又如,2005 年 8 月下旬,多家“农业科技报”报道,由于受台风、暴雨、低日照的影响,当年不少棉花主产区单产会大大低于预期,加上高油价导致部分化纤企业停产,开工率下降,因而当年国内棉花缺口将会增大,棉花价格会同时上涨。这对利用棉籽壳栽培食用菌的菇农来说,提前给了信息预告,即 2005~2006 年度主原料成本将要上升,要做好心理和资金准备,宜提前备料。此外,气候变化是影响食用菌种植和产销的重要因素,如连日阴雨或多雾的天气,会促使菇类大量发生,易造成鲜菇产品过剩,价格下跌;酷暑高温或天寒地冻的天气,鲜品上市量会骤减短缺,菇价就会上涨。所以,关心天气预报信息应成为日常工作。

(二) 食用菌市场信息调查的要求与技巧

食用菌市场信息调查可分宏观市场和区域市场两类信息

