

“十一五”国家重点图书出版工程

怎样种中药材 赚钱多

主编 朱文东

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

怎样种中药材赚钱多

主编 朱文东

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

怎样种中药材赚钱多/朱文东主编. —南京:江苏科学技术出版社,2006.5

(“金阳光”新农村丛书)

ISBN 7-5345-4962-0

I. 怎... II. 朱... III. ①药用植物—商品学
②药用植物—栽培 IV. ①F762.2②S567

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 029118 号

“金阳光”新农村丛书 怎样种中药材赚钱多

主 编 朱文东
编 著 者 朱文彬 丁 超 陈红元 朱 树
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.jsjpub.com>
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 4.875
字 数 108 000
版 次 2006 年 5 月第 1 版
印 次 2006 年 5 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-5345-4962-0/S·741
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、概述	1
二、中药材市场调研	2
(一) 中药材市场调研的意义	2
(二) 药材市场行情调查的内容	3
(三) 药材市场行情调查的方法	4
(四) 药材市场价格变化情况分析	5
(五) 药材市场行情预测	7
(六) 谨防虚假广告	7
三、中药材营销策略	11
(一) 拓展药材销售渠道	11
(二) 打造中药材品牌	12
(三) 药材促销的技巧	20
(四) 办好中药材行业协会	21
四、中药材基地建设	22
(一) 基地选择的内容和要求	22
(二) 基地建设的规模	24
(三) 基地建设的模式	24
五、GAP 栽培技术	27
(一) 中药材生产的特点	27
(二) 慎重选择药材品种	28

金阳光



(三) 中药材的繁殖方法	31
(四) 建设复合生态药园	35
(五) 中药材 SOP 栽培管理规范	42
(六) 中药材病虫害综合治理	50
六、中药材产地采收、初加工与贮藏保管	59
(一) 中药材采收技术	59
(二) 中药材的产地初加工	62
(三) 中药材的贮藏保管	64
(四) 中药材的品质检验	66
七、常见适销中药材高效栽培技术	68
(一) 根茎类药材	68
(二) 皮类药材	114
(三) 花类药材	121
(四) 叶、草类药材	131
(五) 果实、籽仁类药材	138
我国部分省、自治区、直辖市适宜发展的中药材主要 品种	149

一、概述

我国幅员辽阔,自然条件优越,中药材资源极为丰富。据1985~1989年全国中药材资源普查统计,我国中药材资源种类已达12 807种,其中药用植物11 146种,是世界上中药材种类最多的国家。药用植物栽培历史悠久,早在2 600多年前,《诗经》记载有枣、桃、梅的栽培,既供果用,又可入药。目前已有人工栽培的植物药材品种达300多种,而且许多地道药材,如吉林人参,内蒙古黄芪,宁夏枸杞,云南三七,福建泽泻,四川贝母、黄连,河南的四大怀药,安徽四大皖药,以及浙江的浙八味等驰名中外,并出口到100多个国家和地区,为世界医疗保健事业作出了积极的贡献。

金阳光



近几年来,随着人们回归自然,绿色安全意识的增强,对中药的需求量不断增加,全球60亿人口中,约80%的人使用天然药物,天然药物已占世界药物市场的30%,国际植物药材市场年销售总额达270亿美元。我国现有中草药仅占世界3%的份额,中草药蕴含的巨大商机不言而喻。同时,我国具有几千年种植中药材的历史,积累了丰富的栽培经验,这为当前和今后农业结构调整、农民致富带来了巨大的市场和难得的机遇。

二、中药材市场调研

中药材是特殊的农产品,“少了是个宝,多了是棵草”。因此,在种植前必须对不同药材品种的市场供应情况、销售走势、价格行情、未来市场发展趋势和出口潜力等方面,做好全面调查研究,反复论证。在此基础上,选择市场前景较好,又适合本地区种植的品种,然后方可确定种植的品种和面积。

(一) 中药材市场调研的意义

1. 为药材生产提供依据

生产药材的目的,一是满足社会对各种药材的需求;二是药农能赚取更多的钱。要达到以销定产,就必须对中药材市场进行调研,方知市场缺什么品种,缺多大数量,以及质量要求,避免盲目生产,造成积压,导致不必要的损失。做到按需生产,以达到最大的经济效益。同时,调研生产技术的难易,便于掌握关键栽培技术,保证药材长得巧,长得好。

2. 为药材加工提供方法

药材加工方法因品种而异,药材生产出来以后接着就要搞好加工一关。加工好坏关系到药材品质的优劣,关系到市场销售价格的高低。以菊花为例,有多种加工方法,加工出来的产品质量不同,导致销售价格落差很大。如采用微波脱水烘干的菊花每千克高达 60~80 元,蒸汽炉加工成饼形的每千克 20~40 元,而硫磺熏蒸每千克只有 10 元左右。同样的原料,因加工方法不同,加工出来的产品质量价格悬殊如此之

大,必须引起药农的高度重视。

3. 为药材营销提供策略

药材生产出来以后,必须要通过销售才能实现创收的目的。同样的药材在不同的时间、不同的地点和采用不同的销售方法其销售价格是不一样的,而且相差很大。有的价格成倍增加,而有的则会亏本,这就要求研究销售方法和销售策略。比如丹参,在低潮时销售价每千克仅2~2.5元,而高潮时每千克可卖到10~15元,高出5~6倍。精明的药农掌握丹参能长期贮存这一特性,在市场低迷,多数种植者为赚钱急于抛售时,他不仅不卖,而且还大量购进,待价高时再售,因此,效益成倍增加,赚了大钱,发了大财,这些例子比比皆是。

4. 为提高效益提供保障

不搞市场调研盲目种植药材是没有保障的,会出现品种不对路,气候不适宜,加工质量不合格,经济效益不高等各种问题。为保证药材种植一次性成功,而且能取得较好的经济效益,必须高度重视市场调研,以取得事半功倍的效果。

(二) 药材市场行情调查的内容

1. 品种产量需求调查

目前全国种植药材品种300多个,无需一一调查,主要调查适宜本地区种植的药材品种的需求情况、价格情况、市场余缺情况,以及现有种植规模、产量和市场发展前景。

2. 生产加工技术调查

对既适宜本地种植而且有市场发展前景的品种,对其生产加工技术要求进行全面系统地调查。一是到药材种植老区、基地,向当地的科研生产技术推广部门和有丰富经验



的药农进行请教。二是购买药材书籍和技术资料进行系统的学习,全面掌握生产、加工、销售的全过程,以便做到心中有数。

3. 市场销售渠道调查

药材销售是药材生产、加工以后的最后一个环节,销售好坏直接关系到药材种植效益的高低,必须广泛开辟销售渠道,对附近国家、集体、个人药材收购的门市、站点、药材市场、药厂、医院等单位进行调查对比,最后选择确定 2~3 家作为今后销售联系户,以便密切注意市场动态,保持信息畅通。

4. 经济效益分析调查

主要调查药材的产量和预测市场销售的价格,核算种苗、土地、肥料、农药、人工等生产加工成本,预测药材种植效益。同时再参照前几年的效益情况,进行综合评估,力求提高预测的准确率。

(三) 药材市场行情调查的方法

1. 市场调查

主要包括药材销售市场、医院、门诊等地方的调查,掌握近几年来市场行情的变化规律。如可以从安徽的亳州、江西的樟树、河北的安国、广州的清平等中药材市场了解切实的市场产销信息。

2. 基地调查

包括药材生产基地和加工基地的调查,了解生产规模 and 市场需求,请老药农和药厂的购销员帮助分析药材市场走势,以便确定种植的品种和规模。

3. 收购调查

是指到各药材收购站(或点)进行调查,调查现行收购的

价格,收购数量,以及销售情况,掌握市场第一手资料,对市场行情的预测将起到不可代替的作用。

4. 网络调查

利用现代网络技术,调查国内外药材市场需求的走向和宏观走势,了解国内外对药材的最新要求,同时要了解国内各大药材市场的价格变化情况,对提高市场预测的准确率有很大的帮助。

5. 资料收集

收集报纸、杂志、广播、电视上有关药材生产、加工、销售等方面的信息,然后进行整理,去粗存精,为我所用。同时还可查阅《中国中药资源丛书》等书籍,收集自己需要的资料。

(四) 药材市场价格变化情况分析

1. 质量优劣与价格

药材质量的优劣是制定药材价格的基础。目前,国内中药材的生产质量问题较为突出,如农药残留及重金属含量超标和有效成分下降,直接影响中药的治疗效果和向国际市场出口。因此,必须按照 GAP 的生产要求组织生产,这样才能提高我国中药材的声誉,才能打破国际绿色贸易壁垒。只有这样,我国的中药材才能走向世界,卖出好的价钱,药农才能赚到更多的实惠。中药材发展的方向是以优质取胜,优质才有高价,优质才有高效。比如菊花出口,品质好的菊花出口每千克达 80~100 元,质量差的菊花每千克几元钱都卖不出。国内市场也是如此,就拿丹参来说,有效成分含量高的商品,厂家收购价一般为每千克 8~10 元,而质量差的丹参,厂家基本不收购。因为药材不同于其他商品,是用来治病的,没有有



效成分的劣质药材根本治不了病,也就失去原来的药用价值,甚至贻误了治病的最佳时机,给社会和病人带来无法挽回的损失。

2. 供求变动与价格

供求变动对药材价格的影响也是非常明显的。药材供大于求,价格将下跌;药材供不应求,价格将立即上涨;药材供求基本平衡时,价格比较平稳,一般保持中价运行。药材的需求发生变化,也将对价格产生直接影响。一般情况下需求增加,价格上涨;需求减少,价格下浮;需求正常,价格平稳。所以药材价格的变化要具体情况具体分析,不能一概而论。如2003年“非典”发生期间,国内板蓝根、黄芩等抗病毒中药材价格大幅飙升,是常年同期价格的几倍,甚至十多倍。

为此,要想种植中药材赚钱多,就必须掌握每种药材的供求情况和市场变化规律。一个药材品种的价格一般4~5年为一个发展周期,通过“低→高→低”循环往复。选择已走进低谷的药材品种,种植大家都不愿意种植的品种,也就是低潮发展高潮收益的道理。当然,这样有别于大众的决策,必须在充分市场调研的基础之上,并且要有充分的市场风险意识。

3. 产销与价格

药材生产和销售关系的变化与药材价格也有直接联系。如气候正常,药材丰产,总量增加,销售平稳,一般价格下降幅度不大;但是如果一旦销售受阻,可能会导致价格大幅下挫。如遇到自然灾害,或因其他原因种植面积和产量下降,加之库存量不大,必将引起价格大幅度上涨;如果库存量大,价格上涨幅度就不会太大。药材在高价运行时,得价就卖,不能压货;价格低迷时,能贮藏的要进行贮存,待价

高时再售。但要注意核算成本,防止贮存成本增加超过涨价幅度,得不偿失。

(五) 药材市场行情预测

1. 产量预测

预测下年度生产量加上库存量,得出某种药材可供数量,并与常年进行比较,看总量是增加了还是减少了。

2. 需求预测

市场需求是个动态数字,与常年需求有关,与病害流行有关,与国际需求有关,必须进行国内、国际综合评估,预测出较为准确的需求总量,这对组织药材生产有积极的指导作用。

3. 效益预测

通过对某种药材的产量、价格、成本等多方面的调查,进行综合测算,为最后确定种植品种的规模提供依据。



(六) 谨防虚假广告

近几年,报刊杂志上出现了大量以发展中药材生产为名,实为出售高价药材种子、种苗的广告。遗憾的是其中有不少是虚假广告,这些广告利用农民想发家致富的心理,以签订产品包销合同和惊人的亩经济收入为诱饵,引诱农民购买其高价种子、种苗,以达到赚钱的目的。现将虚假广告惯用的几种欺骗手段分析如下,以供大家对照、鉴别。

1. 故意夸大适种范围

常见之词语如“不择土壤、气候”和“南北皆宜”等。众所周知,不同的药材(少数品种除外)对自然条件均有各自的适宜生长地区,这也是地道药材的成因。如罗汉果、三七(又名田七)均为适宜于南方温湿气候生长的药材,如引种到长江流

域或以北,显然是难以成功的。又如西洋参喜欢冷凉气候,仅适合在北方种植,如引种到南方,其结果可想而知。

2. 故意“缩短”生产周期

为迎合人们致富心切的心理,将某些药材品种的生产周期无根据地缩短,如山茱萸(又名枣皮、药枣)以去除果核的果实入药,一般种植6~8年才开花结果,10年以后进入盛果期,而广告常言“第二年就可结果”,甚至“当年收益”,如此速成栽培,实在让人难以置信。再如丹皮和芍药,一般需3~4年才能收获,如想受益,尚需一定的耐心。

3. 虚估效益哄骗购种者

如广告中虚说种植山茱萸、太子参等当年就可得到亩产值几千元,甚至几万元的收益。实际上适宜区每亩每年能得到1500~3000元的收益已相当不错了。如菊花、半夏、丹参、桔梗等中药材正常年份亩产值大致稳定在1200~3000元的范围内。实际上,随着市场的变化,各种中药材的市场价格也是经常变动的。

4. 以产品回收诱骗种植者

为诱使种植者上当受骗,谎称签订包回收公证合同,这一点最具诱惑力。因为大多数种植者对市场经济的运作规律还不太适应,因此,常有的后顾之忧便是种出的中药材销到何处?种植者以为有了合同就有保证了,可实际上一旦购种款到了他们手后,所寄回的所谓产品回收合同绝大多数是未经公证的,甚至根本就没有合同。有些登广告和销种单位根本不是法人单位,有的伪造公章或者玩弄其他骗术,使受骗者找不到被告。购种者把钱寄给登广告的售种单位,不见种苗寄回。去信询问,或石沉大海,或退信告知原单位已撤销或搬迁等。其实,广告销种的单位绝大多数不可能在全国各地设立

回收站或根本就无回收能力,收获的药材即使回收也只能通过邮寄或托运。有的种植者好不容易种出的药材按合同运到回收单位,却因规格质量不符合要求而遭拒收,或被判为质次不合格而折价,而究竟有何质量要求,合同上只字未提。扣除运输费和折价费,实际所得可想而知。

5. 出售伪劣或高价种子

一些不法分子为了为谋取不义之财,出售伪劣种子,如用茴香籽充当柴胡籽;用菠菜籽充当天南星籽;用水仙、百合、石蒜的球茎充作西红花的球茎等。有的则是用没有发芽能力或发芽率低的陈种,或者有意将新旧种子混在一起,发芽率一般只有20%~30%,甚至有的发芽率几乎为零,使购种者不仅损失了购种款,又耽误了季节。也有些供种单位,出售的种子虽是真的,质量也好,可售价却高得惊人。例如,通常市场上红花种子每千克2~3元的售价,他们卖到20~30元,桔梗种子每千克卖到100~200元,菊花苗每株卖到0.5元等。这样无形地增加了生产成本。一般情况下,大部分中药材种子费用每亩在50~100元,种苗费用每亩在150~200元是较为正常的。



6. 以免费供种为名变相收费

这是近来比较多见的虚假广告。有些人看了令人心动的免费供种广告,带着致富的希望与广告主联系,不久就会收到非法小报或其他资料,上面吹得天花乱坠。先称“我站是×××地惟一一家从事中药材种植研究的科技机构”,甚至编造子虚乌有的“中国农业部×××致富资讯部”假招牌,自称“我站受农业部委托,帮助广大贫困户尽快脱贫”等等,还有盖着“×××推广站”鲜红印章的“免费供种联合种植合作申报表”、“会员申报表”,并特别说明“连同合作费、手续费、会员费等多

少元邮寄我站”。至此，“免费供种、联合种植”的本来面目已真相大白——掏钱！希望农民朋友不要轻信那些自称可以“免费供种，联合种植”的骗人广告，致富之路有千万条，但“天上掉馅饼”的美事永远不会有。