

的行情下，群众种植秦艽的积极性受挫，面积不断缩减，2020年，全省种植面积从最多时的30多万亩缩减到10万亩以下。

### 加工滞后 行情走低

“价格都是药材公司说了算，我们没有话语权。”都杰说，他们种出的秦艽经过简单晒干或烘干后，卖给药材公司，公司经二次加工后再外销。

“群众卖药材没有定价话语权，反映出云南秦艽产业整体上缺乏市场话语权。”云南省中药材种植养殖行业协会一位专业人士介绍说，国内秦艽产区除了云南，还有甘肃、陕西、内蒙古等地，全国秦艽年总产量达3000吨左右，而云南秦艽年均干货产量达1000吨左右，占全国的1/3，且药材质量也优于其他产区。

因为秦艽是小众药材品种，主要用于中成药的配方原料，加工生产核心区集中在甘肃，目前全国年消耗量与产量基本持平。而云南因缺乏加工环节，90%以上的秦艽干品都是销售原材料，价格普遍不高，而甘肃等地的秦艽统货价格就比云南高出不少。

2018年以来，由于中药材市场价格整体波动较大，全国秦艽统货价格也随之下跌。为保住利润，药材经销商一改过去很少囤货的习惯，开始“捂货”观望，导致全国陈货出库速度减慢。为了降低价格下跌带来的损失，种植户不断加快采挖出售的速度，而种植大户和合作社要么跟着囤货，要么加快出货，形成陈货囤积、新货大量集中上市的局面，导致整体市场行情持续走低。

### 建立标准 提升品质

“做强产地初制和中间环节的精深加工，或是增强秦艽产业竞争力、改变产业发展现状的有效办法。”云南省中药材种植养殖行业协会会长苏豹说。

苏豹表示，目前，随着“十大云药”品牌建设等产业提升政策和项目的深入实施，各地应抓住机遇，依托农业、林草和科技等部门关于中药材的扶持政策，积极做好产地加工建设，扶持合作社和种植大户兴建和打造一批田间烘干、切片初制所，把初加工效益留给种植户。

同时，依托重点园区建设，引进和打造一批有实力的龙头企业，建设切片加工、精深加工或中成药生产线、大健康产品生产线，培育集秦艽种植、初制、精深加工（成药加工）、大健康产品、市场销售于一体的产业集群，打造一套完备的产供销体系，形成云南秦艽产业的省内循环市场。

云南省中药材“十大云药”品牌打造工作组副组长崔秀明认为，云南秦艽产品质量上乘，主要得益于优越的自然生态环境，随着其他省区不断强化绿色生产，云南秦艽的产品优势或将逐渐丧失。因此，应建立一整套标准化绿色生产体系，通过打造绿色生产、有机生产示范基地，提升农户种苗选育、种植管护、采收、初加工等技术，提升产品竞争力。同时，各地应因地制宜，以市场行情为参考和指导，通过有效的扶持措施和办法，提高群众生产积极性，稳定种植面积，并用标准化的产业体系生产出高质量的产品，让云南秦艽在市场上拥有话语权。

本刊记者 刘宇 / 文图