

聚焦辽宁中药产业 下篇  
JUJIAO

# 种好道地药、做好深加工、打好营销牌,让“山中宝”变成“家中宝”—— 辽药,“成名”路上还需内外兼修

本报记者 孔爱群 孙大卫

**提要** 辽药有六宝,知之者不多。大多数人只知人参、鹿茸、蛤蟆油,不知辽五味、辽细辛、龙胆草。

如何提高以“辽药六宝”为代表的辽宁道地中药材知名度?

我们发现,以人参优良品种柱参为代表的名贵中药材,正在努力保持其独有品质,以“地道”维护享誉海内外的名声;而以辽五味为代表的普通中药材,则在品质以外,注重追求科技含量,通过延伸产业链条,提高产品附加值和“内涵”。

我们注意到,我省中药企业已经普遍意识到大健康产业的市场潜力,在研发中药制剂之外,开始涉足大众关注度高的保健产品,并借力各种渠道,提升市场知名度。

提“颜值”,增“内涵”,需巧借力,内外兼修的“辽药六宝”正努力迈向“成名”路。



王清泉种的柱参品质、品相都“地道”。

本报记者 孔爱群 摄

## 引子

“柱参不到不开行”,早在100年前的东北人参市场,柱参就享有这样的地位。如今,柱参的地位仍可从旺盛的市场需求和贵比黄金的价格上窥一斑。

冬季是普通农民的清闲季,但对丹东市宽甸满族自治县振江镇石柱村人王清泉来说却是繁忙季。每天都有客户找上门买他种的柱参,每支参都要小心包装,再发往全国各地。

12月3日,一位浙江商户刚订购了20支柱参,“他买的算中档参,现在中高档参销量都看好。”王清泉告诉记者,依据品质、品相,柱参分三档,高档参20年以上,每支万元左右;中档参18年,每支两三千元;低档参12年以上,一般三四百元。每支干参只有10克左右,算起来上等参比黄金还要贵。

王清泉告诉记者,“我打小就跟父亲种柱参,几十年过去了,家里的参地从父辈时的两三亩发展到现在的近200亩。”16年前,王清泉从父亲手里接过参地后,几乎每年都会新增参地,成了当地的“柱参王”,即便这样,他家的柱参还是供不应求。

柱参为何如此受青睐?

柱参,全称石柱参,有400多年历史,因独产于石柱村而得名,独特的自然环境和土壤地貌造就了其独特品质。“一般人看不出来,就连内行也常看走眼。”王清泉说,柱参对土壤、水分、气候、光照及栽培管理技术等要求极严,非石柱山之山、之水、之土、之特殊栽培而不可得。既不施肥也不用药,生长极缓慢,12年以上才出圃,所以极其珍贵。

凭其独有的品质,柱参享誉国内外。而“辽药六宝”要成名,仅靠品质还不够。“要发展深加工,延伸产业链,研制中药制剂、中药保健产品提高附加值,打响知名度。”省工业和信息化厅医药处相关负责人认为,道地中药材要做强,得开发有科技含量的大健康产品。“要会营销、懂包装,借力打响市场知名度。”这也是众多业内人士普遍认同的“成名”之路。

## 道地中药材要“地道”

道地中药材贵在“地道”,这个“地道”就是独一无二。

11月27日,记者随养鹿大户张树辉去鹿场时,发现梅花鹿确实如他所述,“颜色没有夏天时好看,随着季节变成了大山一样的灰褐色,身上的花斑也不似橘黄色时那般清晰明艳。”

张树辉是西丰县安民镇育才村人,19岁开始养鹿,20年后的今天,成为县里最大的养殖户。800多头梅花鹿,年产鹿茸3吨左右,产值1500多万元。他告诉记者,鹿茸分两种,即二杠和三叉,生长天数不同,价格也不同。二杠每公斤8000多元,三叉每公斤5000多元。西丰鹿茸世界闻名,他家产的鹿茸除了药企固定订单,其余都被常年上门收购的客户买走,市场好,不愁卖。

西丰县属北温带季风气候,自古以来就是梅花鹿生长的最佳天然场所,人工驯养梅花鹿有300多年历史,清太祖努尔哈齐亦将此地封为“盛京围场”。“目前,全县鹿饲养量3.5万只,年成品茸80多吨,从事鹿饲养、加工、销售人员达4万多人。”西丰县鹿业发展局局长张青林介绍,西丰梅花鹿从野生东北梅花鹿亚种驯养、繁育、选育而来,其鹿茸总氨基酸含量超过50%,8项指标达到国际领先,品质、名气享誉世界。

为保证梅花鹿的营养和鹿茸的品质,张树辉给鹿喂食苜蓿,还有黄豆、豆浆,现在每只梅花鹿都有“身份证”,一只鹿一个标识,鹿茸产自哪头鹿、鹿的种源

都可追溯。

记者在调查中发现,辽宁西部山区养鹿,东部山区种参,凭借的都是独特的自然环境,人工管理也趋于自然。

王清泉的柱参受市场青睐,是因为始终坚守祖传种植方法,求质不求量,无论市场如何紧俏,也不过多扩大种植面积,他的柱参园被政府确定为“柱参示范基地”。桓仁满族自治县一般生长期在15年以上的野山参、林下参,在种植上也同样遵循自然之法。而蛤蟆油,更是产于自然生长的林蛙,“除了在山林中投放蛙苗,营造适合林蛙生长的生态环境之外,基本不用人工干预。”抚顺青松药业有限公司董事长林森这样强调。

人参、鹿茸、蛤蟆油这些名贵道地中药材,只要够“地道”,保证其独有的原生态品质,就能抢占高端市场。而辽五味、辽细辛和龙胆草等则不然,在保品质之外,还要通过深加工提升“内涵”。“研制出贴有辽宁标签的中药制剂和中药保健品、食品,不仅能提高附加值,打响知名度,还能延伸产业链条,促进我省中药材产业的健康发展。”辽宁省中医药产业协会会长张建军说。

记者在采访中了解到,我省盛产地道中药材的各县市,中药加工产业正蓬勃兴起,一些企业已从简单加工中药饮片,转向具有较高科技含量的精深加工。中药企业经营者普遍认识到,大健康产业的市场前景好,开始涉足各类中药保健产品、食品,开拓更大的市场。

## 延伸产业链条增“内涵”

如果说独特的品质是道地中药材的“颜值”,那么深加工则是“内涵”,是“成名”的关键。

辽五味,有益气生津、补肾宁心之功效。东北三省的辽五味,辽宁产量最高,多在山区种植。

11月中旬,宽甸县石湖沟乡石湖村,种植户林盛军的近3公顷辽五味已是一排排粘藤。从2000年开始种植辽五味,他以自己的专业知识和精心管理,实现了年年高产,年年盈利,去年还新建了自家的库房和烘干房。

“辽五味属落叶木质藤本,3年结果,亩产1000公斤。过去辽五味价格有过低谷,去年开始回头,今年干品市场价每公斤100元。”林盛军透露,价格低时很多人放弃种植,但他一直坚持,因为他种的辽五味产量高,没赔过钱。

种药材重在质量,管理必须跟上。“种辽五味要透风、透光,保证1.5米的茎间距,要施生物菌肥,春天还要对土地进行消毒杀菌,一年光剪枝就得5茬。”林盛军说,没有耐心、细心,不能吃苦,干不了这一行。药材好,药才好。以道地辽五味为原料,丹东药业集团生产了“辽五味颗粒”。

丹东药业集团总经理张凌巍表示,辽宁道地中药材原料充足,其良好品质保证了药剂产品的疗效,深受认可。丹东药业年产值2亿多元,具有中药饮片、颗粒剂、片剂等10个剂型

近百个品种的生产能力,生产技术先进,设备齐全,药学专业技术人员占四成以上。“但药品的销售渠道以医院、药房为主,行业外很少知道。要提高道地中药材的知名度,必须研发适合大众消费的中药保健品、食品。”张凌巍说。

抚顺青松药业有限公司用辽五味研发了保健产品“丽人胶囊”,还生产了两味药“萃仙丸”和“辽五味胶囊”。“我们在中药材提取方面,填补了辽五味提取领域的一些技术空白。”林森介绍说,“萃仙丸”加入了人参、鹿茸,价格昂贵,一小袋20粒,要20多元,一天的用量就要100多元,附加值大大提高。

林森认为药企的作用不仅在于此,更重要的是在质量上把关,从种植、加工到产品检验,带动道地中药材全产业链的规范、健康发展。

我省辽五味、辽细辛、龙胆草的种植面积和产量均居全国第一位,这些道地中药材多以中药饮片的形式销往我国南方其他国家,少有深加工。近年来,我省积极培育中药龙头企业,发挥其在中药产业智能化水平和精深加工能力建设方面的示范作用,提高科技含量,做强中药产业。张建军表示,“相关研究虽起步较晚,但产品正推陈出新。”

在西丰县的辽宁鹿滋堂生物科技有限公司,记者见到了黑参。黑参采用传统炮制方法

九蒸九曝技术发酵而成,不仅保持了人参原有的营养价值,还增加了参中的有效皂苷成分,去除了人参的燥性,一年四季均可食用。“公司总经理刘刚告诉记者,黑参是用当地5年生林下鲜参,在蒸参设备中进行蒸煮后晾干,反复9次,发酵62天生成的稀有有人参皂苷,含量是红参的5倍至20倍。

“自去年11月产品上市后,销量很好,仅10个月就卖了1000多万元。”刘刚表示,以现在的生产能力,做到3亿元产值没问题。为此,他们还专门成立了辽宁中书堂黑参有限公司,目前除了黑参,公司还生产了食用方便的黑参茶、黑参粉。

记者在调查中发现,中药企业多涉足大健康领域的产品。辽宁光太药业有限公司研发的“玉竹膏”获国家专利,即将上市。“公司以前主要生产中药饮片,附加值也就20%,但加入科技含量的玉竹膏价值增加了几倍,开袋即食,一定会受市场欢迎。”总经理王雁铭对这款产品充满信心。期待。

我省以“辽药六宝”为代表的道地中药材精深加工之路正越走越宽,但中药产业总体规模小,技术创新能力弱,产品研发、精深加工、市场服务等全产业链建设尚需推进。

中国农科院特产研究所研究员张玉认为,辽宁中药产业要做强,除了靠科研力量增“内涵”,还要学会开拓市场。

## 打市场得会“借力”

“东阿阿胶”无人不晓,但“鹿皮胶”却鲜为人知。

记者在西丰县采访时,发现酒店收费食品中有一袋“福鹿寿”鹿胶糕,生产厂家为铁岭春天药业有限公司,但包装袋上却打着“东阿阿胶”的品牌。原来,西丰县与东阿阿胶集团开展了鹿产品加工合作,春天药业由东阿阿胶投资建设,目前已开发了鹿胶糕、鹿筋膏等多款鹿产品。

“县里规划建设了8平方公里的生命健康产业园,基础设施实现‘九通一平’,成为全国最大的鹿产品加工基地,吸引了国内著名企业的目光。”张青林说,除东阿阿胶,贵州茅台集团投资10亿元,利用西丰鹿业资源,在园区建设了保健酒及保健品加工项目,县里还与北京同仁堂、鹤年堂等一批知名企业积极寻求鹿产业方面的合作。

“借力国内知名企业的成熟技术和品牌知名度,有利于西丰相关鹿产品快速打开市场,提高知名度。”张青林说,目前,生命健康产业园已有加工企业80多家,18家享有自营进出口权,集群效应开始显现,西

丰县已成为全国最大的鹿产品集聚区。

辽宁道地中药材要闯出名堂,需多方借力,开拓市场。丹东制药集团的柱参、柱参粉等产品,通过北京一家营销团队,卖出的价钱要比自己销售高出很多。“我们的道地中药材很好,但宣传、策划不到位,缺少专业的营销团队。”张凌巍觉得,不善于包装、不会营销,影响了辽宁道地中药材的市场知名度。

“中药材销售主要有6个渠道:出口、国内各大药厂、各中药连锁店、互联网、药材市场和作为土特产、旅游产品销售。”林森认为,中药产业和健康产业应紧密结合,要充分利用保健、养生和旅游产业扩大宣传,不能守株待兔,坐等客来。“青松药业把蛤蟆油加工成蛤蟆油胶囊,不仅方便食用,还由男性产品变成了女性产品,消费群体又扩大了一倍。”

道地中药材开拓市场,还要借力互联网。张建军说,一些企业充分利用网络渠道,通过直播销售中药材,能让外地客户直接看到人参出土时的状态,也不失为一种营销方式的

创新。辽宁山参谷健康产业有限公司自己建设的网络平台12月末上线运营,“电子商务不仅是宣传媒介,还会带来更多客户资源,省掉中间销售环节,买卖双方都得益。”公司负责人说。

我省正着手推动中药材集约加工与集中仓储,配套建设电子商务交易平台及现代物流配送系统,初步形成中药材种植养殖、初加工、包装、仓储、运输和销售一体化的现代物流体系。省工业和信息化厅医药处相关负责人表示,这是为道地中药材开拓市场“奠基”。

对于如何做好辽宁道地中药材,提高知名度,采访中,几位业内专家开出“药方”:企业要与科研院所合作,研制出具有自主知识产权、疗效明显、安全有效、质量可控的中药制剂产品,对疗效确切和市场占有率较高的中成药品品种进行扩能及二次开发。同时,要创新思维,开发中药保健品、功能食品、药用化妆品等大众消费高、关注度高的产品。

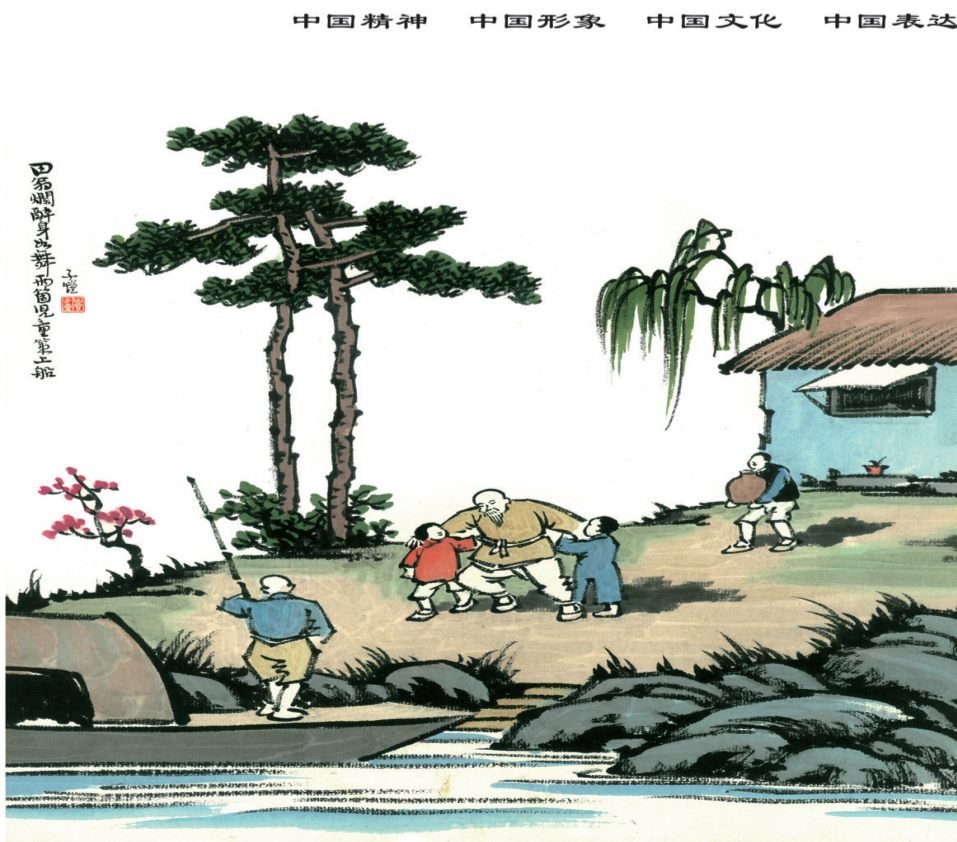
以品牌产品打开市场大门,辽宁道地中药产业有望香飘四海。

## “讲文明树新风”公益广告

# 中国少年 老人之老

河岸欢乐的笑声  
少长相融的童心  
把春花与亲情一并入酒  
心中白云在  
岸上杨柳青  
都是梦中人

坤宁



中国网络电视台制 上海丰子恺旧居陈列室供稿