



消费者开服药贵了一半

中药材价格为什么猛涨？

“现在亳州市场上买货的人，还没有卖货的人多。”从事地产中草药购销的亳州市博莞药业有限公司老板刘彦彦观察，公司主要对接药厂，药厂进货会根据市场行情来定，现在药材价格高，他们同样持观望态度。

刘彦彦的公司主要做甘肃地区中药材购销，本轮涨幅较大的正是甘肃产的当归、党参、黄连等品种。价格上涨同样体现在收购价中，去年此时收购价每公斤40到60元，今年则高达150元，目前公司经营压力很大。作为整个链条中传导终端的消费者，自然明显感觉到，今年开一服药相较往年贵了一半，甚至数倍。

相关数据表明，相比去年同期，大约276个药材品种价格上涨。业内人士表示，最近3个月中药材涨价品种之多、涨幅之大，非常罕见。有人推断中药材“牛市”来了。真的吗？安徽亳州和浙江磐安都有全国知名的中药材专业市场，记者找到两地的业内人士，分析原因。

中药材有金融属性？

在供给端，当归等西北货过去价格一直低位徘徊，种植户大量弃种，市场需求一上来，价格自然水涨船高。同时，亳州市药业行业协会副会长韩志军等几位专业人士纷纷提及极端天气的影响，甘肃中药材种植以散户为主，很多因极端天气造成减产，去年干旱就导致地里的当归几乎颗粒无收。

在消费端，疫情过后，普通民众出于调养身体的需求对中药材的需求量增加，同时，货源少、药材原材料供应不足，价格自然水涨船高。“以前中药材涨价，民众一般不会感受到。”磐安县中药产业发展促进中心党组成员、产业部部长宗侃侃表示，今年6月起，很多地方用不起药

了，这是比较严重的问题，消费者去医院拿中药，价格已明显上涨，由此传导到了市场端。

同时，大家还有个一致的观点——不排除部分资本在炒热中药材市场，囤积居奇。“最高的涨了3到5倍。”主要做进口药材和海南药材的亳州市圣香堂中药材有限责任公司执行董事高帅表示，确实有些热钱进来了。磐安甚至出现“返销”现象。以浙贝母为例，此前有人从全国知名的中药材市场来磐安采购一批货，如今又以高于当时的价格卖回磐安，这种情况以前少有，磐安人开玩笑说：“现在很多中药材有了金融属性，就跟期货似的，价格低时收进来，价格涨起来再一点点往外抛。”

潮水正在退去

磐安出产的“浙八味”中的白术、元胡、浙贝母、玄参、天麻的产量占全国的20%以上，同时这里也是中药材的区域性集散中心。宗侃侃表示，涨价影响比较大，从短期看，涨价对种销药材的老百姓来说有利，他们的收入明显提高了。此时他话锋一转，从后端来说，有些企业因涨价供不起来货，很可能就不拿货、不生产，这样整个产业链可能会断掉。

更严重的是影响已蔓延至整条产业链周期和生长周期中，现在不只是消费者承压，就连种植户同样受到影响。韩志军担心，涨价可能带动种植户加大部分药材种植，种植成本增高，一

旦药材用量高峰过了，种植利润空间会受到严重影响，重新进入“药贱伤农”的魔咒。宗侃侃已经观察到，浙贝母种子价格已涨得很高，磐安本地种植户一般会提前备些种子来年用，但很多外地种植户觉得有钱赚，便大量购买昂贵的种子种植，明年价格一下子掉下来，可能就血本无归了。

多位业内人士判断，潮水正在退去，涨价应该不会持续。因为目前中药材价格已达到历史最高值，未来价格会逐渐回落至理性区间。据高帅观察，最近半个多月，已看到市场涨势停滞，很多药材价格已回落10%到20%。

市场周期怎么应对？

正如中药材涨跌市场周期中的一句顺口溜——涨三年，落三年，不涨不落又三年，市场有其潮起潮落的规律。需要思考的是，如何补上中药材市场管理这一环，平抑市场价格，让中药市场更有序发展。

目前，中药材发展已显现出一些瓶颈。一方面，中药材种植较为分散，生长周期较长，不少药材要五六年才能采收，虽然目前也在推进中药材集采，以签订长期合同来稳定价格，但整个体系还未完全成型，易受天气、资本炒作等因素影响。另一方面，目前围绕中药材种植、生产、销售的政策法规制定较为滞后，同时中药材属于农副产品，“少了是宝，多了是草”，当作为商品流入市场后，同样缺乏有效的价格调控机

制和需求量测算机制，导致行业长期存在供需矛盾。此外，在储存环节，没有大型仓储可供农民集中存放，政府也难以进行集中管理和规划。

在中药材市场管理这一环，政府不能缺位，更应有为。一方面，需要从政府层面通过明确的政策法规约束、引导中药材行业稳定发展；另一方面，地方政府应该持续探索中药材的种植、销售，加快推进中药材产业的规模化、市场化。此外，为应对中药材粗放的经营现状，政府应主导建立专业化的咨询服务企业，通过市场行情调研、地区气候状况等相关大数据收集、统计、监测、预警，完整闭合信息链，实现从市场需求到原料供给的精准研判，从而缩小中药材的价格波动空间。（解放日报）

注册在A省，“坑骗”在B省： 跨省旅游“坑团”调查

注册在A省，“坑骗”在B省，超低价揽客入团，全程购物环节塞满……记者调查发现，有的旅行团采取跨省流动“挖坑”方式，坑骗游客，扰乱旅游市场。

“不买不让走，买少还挨骂”

6月16日，记者在西部某省一家玉石博物馆遇到来自东部的一个旅游团。旅游团此次旅行由保险公司以“回馈客户”为由组织免费参与，共6天时间。该团行程过半就已去过两个购物点。“不买东西导游不给好脸色，大家只好买一两件。”团里一名游客说。

该旅游团一些游客反映，导游明面上说前往博物馆参观，到后又以“时间有限”为由直接带游客购物。“导游强制购物，2000元报团，购玉4000多元。”“不买东西就当孩子的面对我们言语攻击：‘穷就别出来，也不给孩子做个榜样’。”

玉石博物馆附近有一处废旧厂房，无名无牌，旅游大巴络绎不绝。记者试图进入，被身着黑衣的工作人员拦阻。业内人士透露，这里销售天珠等商品，由外省人士经营。

“旅游像出差，每天一早就去购物店报到”“不买不让走，买少还挨骂”……这是典型的“坑团”行为。一名旅行社负责人说，“坑团”打着“低价”旗号组团，带领游客前往购物点购物，从中赚取“人头费”和高额购物分成。

“‘坑团’看似便宜，却隐藏不少消费环节。”西北某省会城市旅游协会负责人介绍，“旅行社推出线路，第三方营销公司推广揽客，线路中的购物点向游客推销商品，都已形成闭环。”

为何年年整治年年有

——厚利诱惑，流动“挖坑”。西宁市一名销售土特产的企业负责人说，本地企业非常珍惜地方品牌，但一些常年吃“坑团饭”的人，有一整套流动“挖坑”经验。他们乔装成本地人，或是高价欺客，或是制假售假。这些店给相关旅行社、导游返利颇丰，导致本地正规特产销售点门可罗雀，“坑店”“黑店”却门庭若市。

一些地方查处“坑团”，对相关导游或是罚款两三千元，或是暂扣导游证7日。有旅行社负责人直言，对导游来说，这与所获回扣相比，代价非常低。以玉石销售为例，回扣动辄上万，一些导游甚至在购物场所持有暗股。“一些‘坑店’‘坑团’肆无忌惮，哪个地方旅游热、管理松，就到哪里挖坑。”

——跨省经营，躲避检查。记者调查发现，被投诉较多的旅游购物点附近的旅游大巴，多挂着周边省份的牌照。业内人士表示，这是不法旅行社躲避监管的手段。

近年来，一些相邻省份共建旅游市场，允许旅行社跨省经营，但跨省执法机制没有建立。一批经营“坑团”的旅行社注册在A省，“坑骗”在B省。在B省被坑的游客向当地投诉举报，B省监管部门只能通过向A省发送提示和协查函的方式进行监管，一些时候不了了之。

鉴于“坑团”往往跨省经营规避监管，旅游消费环节又分属文旅、市场监管两部门负责，相关查证工作需公安机关配合。业内人士建议，各省在打通旅游资源的同时，构建跨区域跨部门的联合监管查处机制，明确消费发生地监管主体责任，实现跨省追查。（半月谈）

苏和堂15周年庆虫草38元/克起
苏和堂南禅寺店(解放南路701号/朝阳公交停车场旁) 400-102-0026

三帖21.6孢子油600粒/2500元畅销
批发部:崇宁路17号4楼(检察院西隔壁) 82700029 (大别山老王)

● 许扬、秦子英遗失土地证,证号:锡国用(2007)第02000098号,地址:唐巷141号301室,特此声明
● 许扬、秦子英遗失共有权证,证号:锡房南长共字第WX1000012749号,地址:唐巷141号301室,特此声明

● 遗失王好坪出生医学证明,编号:320053131,声明作废
● 遗失无锡市晴虹家电有限公司(注册号3202001104143)营业执照正本及公章、财务章、法人章各一枚,声明作废

广告热线 82767591