中药材涨价 客观因素背后有虚火

财经锐调查

专家表示，此轮涨价既有行业周期、产地减产等因素，也有资本炒作推波助澜；预计价格高位盘整，明年上半年逐渐回调

文/图 羊城晚报记者 陈泽云 实习生 郑敏珊 郑祖钦

花旗参乌鸡汤、当归鸽子汤、石斛瘦肉汤……老广煲汤，必不可少的就是各种中药材。不过，自去年以来，中药材价格出现了明显上涨，煲汤成本越来越贵了。近日，羊城晚报记者走访多个中药材市场发现，多款中药材涨幅已超100%。

药材市场“涨”声一片，也传导到了成品药市场。日前，九芝堂下发调价通知，将旗下包括安宫牛黄丸、六味地黄丸、逍遥丸等在内的21个品规中成药供货价或建议零售价上调，调价幅度在6%-30%不等。这也是继片仔癀、同仁堂等药企之后，又一家宣布调价的中成药企业。

今年以来，中医药板块持续走强。截至1月10日，以岭药业、亚宝药业、新天药业在短短几个交易日，股价上涨已超20%，更有多只中医药股出现强势涨停。业内人士表示，此轮中药材的涨价，既受行业周期、产地减产等客观因素共同影响，也有资本和热钱炒作的推波助澜，预计今年在高位盘整，明年上半年逐渐回调。

在清平中药材市场，一些常见的中药材价格多有不同程度的上涨

市场走访 药材纷纷涨价

近日，羊城晚报记者实地走访了全国最大的中药材交易市场之一的清平中药材市场。在现场了解到，常见的中药材价格都有不同程度的上涨，药材价格多处于高位运行：党参的价格为60元一斤，石斛为300元一斤，野生川贝母为3000元一斤……

“近期中药材的价格上涨得比较多，有一两种药材涨价以后，会出现连锁反应，基本上全线药材都会跟着涨。”在药材市场经营档口十几年的谢老板告诉记者。在他直观感觉中，自新冠肺炎疫情出现以来，中药材市场价格就开始走高，加之此前河南出现水灾，部分中药材的产量减少，也导致价格上涨。此外，随着监管趋严，药材的质量整体上升了一个档次，成本也相应提高了。由于进货价比较贵，货源比较少，会“砍掉”一些货，少进一点货。“但成本摆在这，也只能维持高价卖，没办法降价让利。”

虽然中药材批发市场比较冷清，但零售档口消费者的热情未减退。记者走访芳村百合园市场的中草药档口时发现，前来选购的消费者不在少数。“冬天干燥，基本都是买些滋补的东西来煲汤，会买党参、当归这些药材。”在选购煲汤料的王阿姨说道，“贵了就少买一点，少煲一点，但还是要吃的。”

为了招揽消费者，药材店老板也纷纷推出性价比更高的新品类。“以前我们是不卖雪梨干的，这两年这个品类很受欢迎，我们也跟着进一些来卖。”有档口老板表示。

连锁反应 中成药跟着提价

中药材涨涨涨，在下游药品端，不少知名中成药品种也跟着涨。

根据日前九芝堂药业的调价通知，旗下包括安宫牛黄丸、六味地黄丸、逍遥丸等在内的21个品规中成药供货价或建议零售价上调，幅度在6%-30%不等，其中安宫牛黄丸三个品规的涨幅在12%-25%之间，公司OTC产品营收占比最大的六味地黄丸则宣布涨价10%。据了解，这21个品规药品占到2020年公司OTC药品业务收入约30%。

九芝堂将提价原因归结于考虑原材料涨价影响。其曾于去年12月28日回应机构调研时表示，中药原材料由于受气候、种植面积等因素的影响，出现普遍的价格上涨，特别是贵细原材料叠加资源的稀缺性以及供需矛盾影响，涨价幅度较大。

九芝堂并非唯一一家提价的中成药企业。早在去年1月份，片仔癀国内市场零售价格就由530元/粒上调到590元/粒，去年底，同仁堂下发调价通知，将安宫牛黄丸（每丸重3克，每盒装一丸）的销售价格从780元提至860元。

除了这些名贵中成药外，普通的中成药也涨价明显。2021年12月21日，太极集团在投资者关系互动平台上表示，对旗下藿香正气口服液的出厂价进行调整，平均上调幅度为12%。

记者根据同花顺iFind梳理发现，申万中药板块71只个股中，2021年前三季度有57家主营业务收入实现了正增长，其中，龙津药业大幅增长了261%，贵州三力、键民集团、莱茵生物、珍宝岛等营收增幅均超过了50%，但与此同时，营收成本也居高不下，龙津药业成本增长了1700%，珍宝岛成本同比增加了137%，健民集团、马应龙的成本均上涨超过60%。

在涨声中，中医药在资本市场上“风景独好”，在去年医药板块整体回调的大背景下，中医药板块内超九成个股去年股价上涨，健民集团股价实现了210%的涨幅，广誉远、精华制药股价翻倍，佐力药业、龙津药业、同仁堂涨幅都超过了80%。

原因追溯 有些被迫涨有些跟风涨

“有些中成药是被迫涨价，有些则是跟风涨价。”天地云图中药大数据平台创始人、中国中药协会种养殖专委会副秘书长贾海彬告诉羊城晚报记者。

据中药材天地网监测显示，2021年的中药材市场，在经历了多年低迷和上一年疫情影响下的平淡之后，行情迎来了爆发，涨价品种层出不穷，中药材行业进入了新一轮的牛市。据统计，2021年涨幅在10%以上的110个常用品种中，涨幅超过100%的多达21个，包括地黄、白前等；涨幅在50%-100%之间的25个，如川穹、紫苏叶；30%-50%之间的33个，如细辛、白术；10%-30%之间的31个，如板蓝根、五加皮等；超过35个品种的价格创下历史新高。

这一轮的中药材为何涨势汹汹？贾海彬介绍，其一，是受全球疫情波动经济大环境变化和行业周期性波动的影响；其次是自然灾害导致的减产以及药材标准提升导致的生产成本上涨。此外，资本和热钱的炒作也在一定程度助推涨价。

“从根本上来说，从去年到今年，涨价实际上反映的还是我们流通体系的一个错位。”贾海彬表示，需求方、贸易商、热钱纷纷都到原产地囤积药材，造成了这一波行情的虚高。

走势预测 高位盘整 再涨空间不足

贾海彬指出，中药材原料普涨，给整个生产链和消费链都带来了连锁影响。

从生产端来看，中成药作为组方制剂，少一味原料都没办法生产。如果盘面比较小的品种，容易被资金控盘，影响生产。这也倒逼着企业加快往原产地走，真正去建设自己的生产基地和产销对接体系，把主动权抓在手中。在这种趋势下，产业也有望进一步升级。“企业建立的生产基地应该是全程可追溯的、能闭环流通的，大数据将成为中医药板块的抓手，通过数字化的产业转型，加快产销对接。然后合理地规划生产。未来，以‘订单农业’为特征的需求终端的定制产品将成为大势所趋。”

从消费端来说，天地云图中药大数据平台通过多渠道监控发现，2021年上半年，国内中药饮片、电商渠道和出口渠道对中药材原料的消费分别下降1.03%、2.36%和3.14%，中药材消费“有价无市”现象非常明显。中药材如果持续上涨，消费的需求就会被抑制，大量的高价库存有待消化，影响整个周期的正常循环。我们分析认为，2022年中药材将处于高位盘整，再涨空间不足，高位运行最多会持续到明年上半年。

上投摩根基金携手东方证券拥抱投资大时代

新年伊始，上投摩根基金最新一期直播节目如约而至。东方证券副总裁、财富管理业务总部总经理徐海宁，上投摩根基金副总经理、投资总监杜猛，东方证券总裁助理、首席经济学家邵宇等多位大咖共聚一堂，围绕“与时间有约，拥抱投资大时代”的主题，对未来市场和热门行业进行了精辟的分析与点评。

展望2022年，杜猛认为，2022年的市场机会将会相对均衡。长期看好新能源、半导体行业，消费、医药今年都会有自下而上的机会。（杨广）

景顺长城中证500增强ETF正式上市

刚刚过去的2021年，非货ETF规模迎来大爆发。截至2021年12月31日，非货ETF总规模首次突破万亿大关，达11106亿元。在传统ETF如火如荼发展之际，主动ETF等创新型ETF的时代正在徐徐拉开帷幕。据悉，景顺长城中证500增强策略ETF（代码：159610）于1月10日在深圳证券交易所正式上市，这也是市场上首只在深交所上市的增强策略创新型ETF。该基金将结合主动和被动投资的双重优势，在紧密跟踪指数的同时，通过各种增强手段力争为投资者获取超额收益。（杨广）

招商“瑞”系列固收+系列——招商瑞享迎新年首发

2022年1月1日起，资管新规正式实施，银行理财开启了全面“净值化”时代。对于追求稳健投资回报的普通投资者而言，兼顾股债两市投资机遇、严控投资风险的“固收+”不失为理财升级新选择。其中，招商基金精心打造的“瑞”系列固收+系列，以绝对收益为目标，兼具避险和收益增厚特性，备受市场关注。据悉，招商基金“瑞”系列即将再添新品，招商瑞享1年持有期混合（基金代码：A类012594，C类012595）于1月10日正式开售。（杨广）

好吃不贵的开心果，今年过年你“拼”了吗？

直连上千个农副产品产业带，拼多多助力乡村振兴

文/图 羊城晚报记者 沈钊

岁末已至，年味渐浓，广东揭阳的休闲食品产业带工厂们也迎来了一年中最繁忙的时光。在揭阳普宁后寮村的国道旁，一辆辆小货车频繁进出着微蚁云仓的工厂大门，将堆在地上的一箱箱坚果炒货装车运走。走进工厂，占地6000平方米的仓库里，几万箱开心果整齐陈列，即便如此，生产车间的工人们仍然马不停蹄地进行着挑拣、分装、打包等工作。

“年关近了，这一年的营生，十之八九都落在年前这一个月。”微蚁云仓电商负责人来赖作新表示，他们已经为拼多多“年货节”准备了约200万单、400万瓶左右的开心果。“这样的备货量，还要担心到时候不够卖，拼多多带动的购买了实在是太强了。”

近日，拼多多联手逾百万品质商家及上千个农副产品品牌，共同启动“年货节”。如微蚁云仓这样的产业带工厂们纷纷铆足劲儿，抓住“年货节”的销售旺季，给消费者带来物美价廉的商品，为这个过年添一把火。

微蚁云仓的仓库内堆满了为年货节备货的坚果

产业带集聚效应显著 为商家打造优质供应链

微蚁云仓是拼多多平台上开心果品类一年多来排名Top1的商家。仅以其旗舰店的数据来算，店内不同链接的开心果实时显示的拼单数量超过20万件。在开心果这个同质化竞争非常严重的赛道，要成为一棵“常青树”实属不易。谈及微蚁云仓如何在这个细分领域做到长盛不衰的原因，赖作新用一句话道出了个中三味：“不外乎品质好，价格低且稳定。”

在赖作新看来，微蚁云仓快速发展的背后，是揭阳整个休闲食品产业带给他带来的支撑。

据普宁市休闲食品行业协会秘书长林曙光介绍，在整个揭阳地区，树立自己品牌并在全国进行推广销售的休闲食品企业有150家左右，背后的原料工厂还有300多百家，加起来有500家左右。林曙光认为，这数百家食品企业在揭阳形成了集聚效应。“上下游产业配套完善、工厂生产工艺成熟、工人熟练稳定，这些都是当地休闲食品行业发展的利好。”

对于开心果这个品类而言，由于其在国内栽培很少，原料必须倚赖从美国、伊朗等地进口，这是制约行业发展的第一道难关。但在揭阳本地，有专门的一般贸易公司为100多个坚果炒货品牌统一稳定供货。由于企业多，每年进口的货量巨大，国外的原料商也会在货量、品质、价格等方面做出保障。

但是，要让民众享受到好吃不贵的开心果，仅仅有稳定优质的货源还远远不够。“我们通过拼多多的渠道将产品直接出售给消费者，可以免除许多中间的交易环节，让消费者享受到真正的实惠。”赖作新拿着一瓶刚从生产线上罐装好的开心果说：“像这样一瓶开心果，我们在出厂价的基础上加上一些物流、包材的费用，能够以12元/瓶的价格卖给消费者。但同样品质的东西，几经流转，在市面上的售价可能要接近20元，这也是产业带商家做电商的优势所在。”

值得一提的是，由于近两年来海运充满了不确定性，微蚁云仓为了让消费者吃到价格实惠且稳定的开心果，时常在仓库里备上几十上百吨货，这是商家们承担着的隐性成本。赖作新表示：“我们的价格也会有波动，但是都尽量控制在很小的范围内，消费者才能买得开心、吃得开心。”

拼多多倒逼工厂转型升级 老百姓享受更多平价好物

实际上，微蚁云仓在拼多多上的发展也并非一帆风顺。2020年该公司入驻拼多多后的半年内，订单量都毫不起眼，直到年底的“年货节”才迎来了爆发。

“当时我们在拼多多上的订单，从一两千‘噌噌噌’往上涨，一下子超过三千单，突破一万单、突破五万单，最高的一天订单数量接近了八万单。”赖作新表示，这样的爆发打了他们一个措手不及。“这么多单，意味着我们必须在一天内生产近十六万瓶开心果才能满足发货需求，即便我把线下的订单全部停掉，也还差七八万瓶的产能缺口。”

当时，赖作新找了不少当地的不少兄弟企业，暂停线下订单来帮忙生产，这才赶上了发货时间。在这之后，认识到电商爆发力的他就决定对工厂的生产线进行改造升级，新增了不少自动化包装的机器，这让工厂的产能提升了一倍左右。“这正是拼多多这样的电商平台，倒逼我们企业进行转型升级的表现。”赖作新如是说。

而身为行业协会的秘书长，林曙光对电商带来的影响感受更深。“电商带动了揭阳地区的蜜饯行业的转型升级。”据其介绍，揭阳当地的蜜饯行业由来已久，甚至可以追溯到上百年前。近年来，这些“老店”们通过电商了解到了消费者的需求后，不少企业从低附加值的蜜饯行业转型到了高附加值的坚果炒货行业。在林曙光看来，微蚁云仓是当地企业拓电商路的先行者。许多企业都在向他们看齐、取经，也想在电商这个领域实现新的发展。

值得一提的是，为了满足拼多多平台上消费者一站式购买的需求，微蚁云仓也正在不断拓宽其产品品类。“目前我们的产品涵盖开心果、夏威夷果、腰果、碧根果、巴木旦、小白杏等几十个品类，坚果类产品和果干产品。”赖作新表示，未来他还计划将现有产品链条打破重组，去生产一些更加健康的产品，如每日坚果、燕麦坚果等品类。

“这个坚果大礼包是我喜欢的产品。”独自一人在深圳工作的童小姐刚刚从微蚁云仓的店内下单了坚果大礼包，而她的购物清单里还有零食大礼包、精酿啤酒、调制鸡尾酒等。“我才发现拼多多‘年货节’有补贴，估计今年的年货都在这买了。”按照童小姐往年的购买记录，其采购年货大约要花费上千元。“有补贴就是不一样，刚刚稍微做了比价，我看上的不少年货，价格要比别的平台便宜上一两成。”

带动就业实现乡村振兴 拼多多将走出一条特色农业路

实际上，拼多多带来的强大购买力，不但让产业带商家更好地成长，也带动了当地的农村就业，有力促进了乡村振兴。林曙光表示：“以揭阳休闲食品产业带为例，500家左右的工厂，带动的就业人数能够就有3-5万人，其中很多都是农村闲置劳动力，至于上下游配套企业带动的就业人数更是不可计数。”数据显示，揭阳部分工厂中本地人占比最高达到90%，而在春节等供应紧张的时期，工厂周边很多镇上的村民也会前来帮忙打包。

实际上，为了让消费者享受到最平价的好年货，拼多多直连了上千个像揭阳休闲食品这样的农副产品产业带，其中包括了秭归脐橙、洪湖莲藕、武鸣沃柑、丹东草莓等地标农产品。这些产业带商家背靠当地政府支持，区域内产业链完善、原料供给稳定，在市场竞争中逐渐拥有了品牌影响力和优质供应链。通过拼多多这样的电商平台，“微蚁云仓”们正带动着区域经济的发展，也助力着越来越多质优价平的产品，进入千家万户的餐桌，提升老百姓的幸福指数。

对此，拼多多年货节负责人表示，拼多多服务8.7亿消费者，“农地云拼”通过把零散需求从时间和空间维度聚集起来，对接到产业带，从产销对接升级到“产消对接”，助力产业带降低成本，拓展市场。目前，在拼多多上爆发的地标农产品产业带数量迅猛增长，一大批实惠优质的农副产品品牌成为年货节的主角，助力广大消费者过个好年。

中国（深圳）综合开发研究院新经济研究所执行所长曹钟雄认为，平台经济在乡村振兴中最大的作用在于，通过其普惠性降低农产品进入大市场的门槛，减少中间环节，畅通农产品的国内大循环，以数字化手段推动形成新的农业产业带，促进农业数字化转型。

安捷证券发布的研报则认为，未来，“百亿农研”将是拼多多长期重点投入的战略方向，将有助于拼多多打造农产品相关的供应链能力及数字化运营能力，形成特色品类的竞争优势。

微蚁云仓的生产车间内，工人们正马不停蹄地工作