

聚焦 FOCUS 药食同源搅动中国参业格局

安内不易攘外难 中国人参产业崛起路漫漫

证券时报记者 吴中璐

人参位居“东北三宝”之首，同时又被称作“百草之王”。不过，与同样是“韩国三宝”之一的高丽参(和东北的人参为同一品类)相比，作为中国人参代表的长白山人参在中国乃至世界的命运却颇为多舛，价格几经起伏，近些年更是长期在低位徘徊；而且，据相关龙头企业统计，长白山人参虽然栽培面积、总产量为韩国高丽参的三倍，但其总产值却只有高丽参的二十分之一。

2010年以来，受益于吉林省的振兴人参产业规划，在中国也是世界人参主产区的吉林省，人参价格上涨了一倍多。在需求方面，卫生部在2011年1月已经正式批准吉林省开展人参药食同源试点工作，首次提出了“人参可以用于食品”。据业内人士估算，此次人参药食同源试点将大幅提高人参的需求量，人参需求有望由医药领域进入食品乃至化妆品等日常消费品领域。

借力种种利好，长期低迷的中国人参产业是否有望王者归来？证券时报记者深入吉林省人参主产区通化、白山、延边等地，实地探访参农、中间商及紫鑫药业、益盛药业、康美药业下属的新开河等相关人参企业，发现中国人参产业复兴之路并非一片坦途。

迷惘的参农

我们也搞不清去年人参价格是怎么涨起来的，你说今年这价格还能往上涨吗？”在延边朝鲜族自治州安图县大蒲柴河镇一个少有的大规模伐林栽参种植区，种了26年人参的赵永桂眼瞅着参价上涨。

尽管2010年的人参价格上涨了一倍多，但赵永桂家里去年却没有赚到多少钱。去年普通人参的最高价是28元/斤，西洋参卖到29、30元；但家家的普通参是以11元/斤的价格卖出去，卖完之后价格就开始上涨，涨到22、23元。”谈到这，赵永桂有

点听天由命的懊悔。

现在有人以每斤40元甚至45元的价格预定收参，我们也不定了，价钱越高越不敢定，如果秋后人参价格跌到30元/斤，我们就认命了。”对于未来参价的继续上涨，赵显然还是抱有几许希望。但现在也不想种了。种完这几茬就不想再种了。结婚26年，孩子也25岁了，现在一分钱存款都没有。”

根据《中国现代中药》杂志的统计，自1980年以来，中国人参产量总体呈上升趋势，价格则呈下降趋势。1980~1990年，人参供不应求，参价持续上涨、高位运行，1983年水参价达到30元/斤，产量也一路攀升。但人参价格的拐点随之于1990年开始出现。1991~2001年，由于人参供大于求，产量继续增长，需求相对稳定，价格逐步下降，2001年又跌到14.5元/斤，参农已无获利空间。到了2002~2006年，市场预期发生变化，参农和贸易商抛参，人参量价齐跌，市场秩序混乱，参价出现非理性下跌，最低时只有5~6元/斤。而且2001年以后，参农种参积极性下降，毁参现象不断出现，甚至个别参农因还贷压力而自杀。但2007年以后，人参供求关系又一次发生质变，开始量价齐升。

他们说参价在涨，现在就看明年了，可以赚到钱的话就赚钱，赚不到的话还是赔钱。前几年都赔钱，去年也没有赚到钱。”据赵永桂介绍，现在参农都有点担心，因为今年不少参农是以高价投入，明年如果价格跌下来，降到像去年那样十几元钱一斤，那我们就完了。”

因为赚不到钱，以前不少种参的参农都不种了，种植面积也因此比以前少多了。据赵介绍，以前他们那种参的有十多家，现在只剩三四家了。

现在也是不想干了，本钱太高了，资金周转不开，很慢，要四年；现在年年靠贷款。”问及资金如何周转，赵永桂也显得颇为无奈，一连说了三四遍“不想干”。

国家现在对参农什么补助都没有，以前贷款很好贷，但这三四年来很不好贷，今年3万元的贷款申请至今没有下来，而之前10万元的贷款都贷过，不知道是怎么回事。”尽管吉林省近年来在出台各种政策推动人参产业发展，但谈及相关政策的落实，赵不禁颇有怨言，利息是否优惠我们无所谓，只要给贷就可以了。”

价值回归与行业乱象

对于此次人参价格上涨，大多数接受记者采访的各界人士均认为是其固有价值的理性回归。

益盛药业董秘李铁军与康美新开河副总张志东在接受记者采访时均表示，去年人参价格的上涨是正常的，而且其价格上涨趋势还会保持。

据一位多年从事人参研究的专家测算，水参的生产成本约在30元/斤左右。2010年，人参价格从上市时18元/斤一路上涨到30多元/斤，优质人参价格最高时达40元/斤。而据吉林省农委统计，人参大规模上市期间，吉林省产水参均价24元/斤，如果考虑后期参价大幅上涨因素，实际人参均价在27.5元/斤以上，扣除物价上涨因素，远低于1978年25元/斤和1983年的30元/斤(当时我国人均月工资不足60元)。2010年，与长白山人参质量相近的韩国高丽参价格折合人民币为200元/斤以上。因此，吉林省农委认为，目前参价尚处于价值理性回归阶段，水参的合理价格应该在50元/斤以上。

根据吉林省人参资源整合开发工作推进组办公室的统计，近五年来吉林省人参种植面积在不断下降，而且，由于国家林业局正在实施“天然林保护工程”，林地种植人参的面积还将继续下降。

吉林省从2008年就开始控制人参种植面积，每年人参林地开发面积限制在1000公顷以内，此前一般是在3000公顷以上。由此导致人参的生产供应受到限制；至于此后是否会进一步缩减人参种植面积，要看具体情况而定。”吉林省参茸管理办公室副主任冯家对记者如是表示。据悉，目前中国人参种植方式以伐林栽参为主，农田种参仅有很少的一部分。

一方面人参种植下降，另一方面市场需求有望继续增长，卫生部在2011年1月已经正式批准吉林省开展人参药食同源试点工作，《吉林省人参管理办法》于3月1日开始正式实施，该办法首次提出了“人参可以用于食品”。据业内人士估算，食品对人参的需求保守估计也将高于药品对人参的需求，因而此次人参药食同源试点将大幅提高人参的需求量，人参需求将由医药领域进入保健品、化妆品等日常消费品领域。

在冯家看来，韩国人参产业和中国最大的区别是，韩国一直可以把人参作为食品来食用，三分之二以上的人参是以食品形式消费掉；而中国的《卫生法》则规定人参不能进入食品，只能进入药品和保健食品。受此影响，中国人参产业在市场和产品开发上受到很大限制。

据其介绍，韩国一直把人参和泡菜、跆拳道作为国宝，对人参非常重视，一直在法律范畴上对其进行管理，早在一百年前就出台了红参管理法规；而中国去年才仅以“政府规章”形式出台相关政策，可能会在明年正式申报条例”。

对人参颇有研究的吉林大学药学院博导李平亚在接受记者采访时也表示，目前吉林人参与高丽参主要差距在于管理、加工以及政策等方面。首先，高丽参可以进入食品，直接进入百姓餐桌上，而中国目前不能进入食品，虽然正在进行进入食品的努力，但是过去的时间给中国人参的发展带来了巨大政策性障碍；在深加工方面，高丽参掌握了先进技术和拥有现代化的加工设备，管理层面韩国对于高丽参的行业管理非常严格，类似中国的烟草行业，而中国人参的管理，从种植、加工到市场流通都全部自由化，无序竞争导致人参种植的无计划性、种植过剩等，价格竞争激烈。

李平亚认为，中国吉林的人参刚挖掘出来比韩国的人参质量好得多，内在质量也强于他们，不足之处在于加工方面规范化还不够，没有一条完整的现代

中国人参与韩国高丽参情况对比		
种植及效益情况	中国人参 2009年种植面积超过25万亩，年产量约7000吨，占世界总产量的80%。人参种植和加工业年总产值仅为50亿元。	韩国高丽参 种植面积4万亩多，年产量约1700吨，年产值270多亿元。年进口中国原料参约2000吨，转口贸易约1000吨。
市场价格	2009年水参22元/斤，2010年达到了平均40元/斤左右。	水参价格高于200元/斤，占据着人参的高端市场。
种植方式	伐林栽参	农田栽参
应用领域	主要是卖原料和入药，人参“药食同源”问题尚待政策层面的突破，而国外人参食品却可以进入我国市场。	是“药食同源”的典型代表，人参保健品、食品、酒、饮料、化妆品等深加工产品多达600多种，80%的人参是作为食品吃掉的。
品牌及企业情况	人参品牌混乱，在工商局注册的品牌就达30多个，企业几千家，缺少大企业。	著名品牌足“正官庄”，有官办含义，发展之初也得益于政府统筹管理和推动，20多家企业，其中，韩国人参公社2009年销售额超过60亿元。
政策管理	国家没有专门针对人参的指导意见和法律法规，目前吉林省政府相关政策仅在政府规章层面。	高丽参管理立法，制定了人参产业修正案，所有产品必须经检查后方可进入市场。如发现销售未经检验产品，除全部销毁外，对当事人处以3000万韩元以下罚金，并处3年以下拘役。

翟超/制图 吴中璐/制表

化红参加工生产线。对于此项问题，他表示已经引起吉林省政府的高度重视，近期会有所突破。

记者在万良人参交易市场看到，为数众多的人参加工企业均以手工作坊式的经营方式参与市场竞争，产品以简单晾晒、煮沸等为主，生产设备相对简陋，产品缺乏深加工和精加工。紫鑫药业董秘曹恩辉对记者表示，万良镇仅注册人参加工企业就有1000多家，更不用说还有诸多没有注册的。在他看来，中国目前还没有规模化的人参企业，而且，在“正官庄”的高端品牌在中国市场站稳之后，韩国人参公社的其他中低端品牌也会陆续进来，将形成对国内产业的冲击。

韩资魅影

值得注意的是，据吉林省一家人参龙头企业估算，2010年中国干参产量约为7000吨，其中，3000吨为国内中药厂消化掉，3000吨向韩国和日本出口。

据悉，近年来韩国和日本每年从中国进口人参的数量相对稳定，分别为2000~2500吨、1000~1100吨。2010年人参收获期，由于人参价格持续上涨，韩日企业通过在中国的代理商大量收购囤积人参，抢购低价、优质原料参，助推了参价的上涨。其中，部分通过代理商收购的人参通过山东、广东、浙江等海上走私途径运往韩国。

一位在吉林拥有多处药厂的香港人参贸易人士也对记者表示，韩国在吉林那边收购人参的规模确实相当大，但他们是走走私还是正规渠道出口到韩国则不得而知。

记者在中国同时也是世界最大的人参交易市场——白山市抚松县万良镇长白山人参交易市场遇到的一位家住通化的中间商，他向记者表示，做人参贸易时遇到不少韩国人，他们常年住在通化、白山等人参主产区，给人的感觉是非常精明、很神秘、能吃苦，遍地撒银子，随收随走”。

据其介绍，因为找不到一手货源，这些韩国人往往以个人身份通过中间人和他接触，再由他领着韩国人去看货收购，每公斤大概给一两元钱的中介费，从深山到交易市场，只要有参的地方都去，收得最多的一次约为45吨；但收完后要再找到这帮人就很难了，只有他们找你的份。

在他看来，2010年国内人参价格上涨这么快和这些韩国人有莫大的关系。因为他们收购的量大，而且出的价格比市场价格要高4、5元，看好货后就会委托他这样的中间人以高价把原来甚至已经定好的货源撬过去。而且，从去年至今，这些韩国人只要是人参就收，此前还讲究一些，需要什么样的参才收什么样的。

他们对中国人参行情非常了解，在某种程度上可以说是国内参市的幕后操纵者；他们做生意不大讲究，不太按游戏规则做。”在交谈中，这位做了七人参贸易的人士一直感叹韩国人“鬼得很”。

记者从通化一个规模很大的山体冷库的管理员处也了解到，在他们这个冷库中储存的一部分东西是原参，每年都有人存参到里面，其中很多出口到韩国，或者通过香港和台湾转口韩国。

对此，有关企业人士认为，这是韩国企业看到吉林省去年对人参产业的相关整治举措力度很大，担心此后人参价格将进一步上涨，从而预先在低位囤积原参。在他看来，从基本的生产面积和人参产量等数据来看，韩国根本没有那么多原参可供加工，因此必然要在原材料方面依赖中国；而随着吉林省人参产业二次创业的逐步推进，以及中国人参企业在此过程中的发展壮大，韩国人参产业的原材料供应必将受到很大限制，并将由此对其人参深加工和精加工产生较大的打击。

记者检索到的一份七年前由外经贸大学的韩国留学生撰写的关于韩国人参产业国际竞争策略的硕士论文中也承认，在韩国人参中，有很多是他国人参转变过来的。此处的“他国人参”的实际指向，除了与韩国相邻、且占世界人参产量80%的中国人参，恐怕再无所指。

而韩国的主要人参生产企业为韩国人参公社，该企业为韩国国有企业，其知名品牌即为目前在国际人参市场知名度颇高的“正官庄”。

从目前的公开报道可以看到，正官

庄已经加快了对中国市场的渗透步伐。根据其规划，2011年正官庄将在深圳、北京等地区设立5个分社，在北京将开到5家直营店，到2015年直营店开到100家，加盟店开到400家。国内一家人参企业负责人对记者表示，与其之前的市场开拓计划相比，正官庄明显加快了对中国人参市场的开拓进度。

这从韩国方面的统计数据得到了印证。根据韩国农林水产食品部的统计，2011年第一季度，韩国人参出口额同比增长76%。此前，韩国高丽人参2001年的出口额为430.8万美元，2002年增至1626.5万美元，2003年达到3297.5万美元，2004年更是增加到5500.3万美元，2009年则增加到1.8亿美元，八年时间增长了约40倍。在其2009年的人参出口类型来看，红参1200万美元，同比增长71%；人参饮料900万美元，增长9%；红参4500万美元，增长8%。韩国相关部门分析，在全球经济萧条的大环境下，韩国人参2009年出口大量增加主要得益于在中国、日本等主要市场的积极宣传。

(证券时报记者李瑞鹏对本文亦有贡献)

记者观察 | Observation |

人参药食同源 谁是最大受益者？

证券时报记者 吴中璐

业内人士普遍认为，中国人参产业发展的关键在于药食同源。

所谓“药食同源”，是指许多药物即食品，它们之间并无绝对的分界线。人参自古以来就是药食同源植物，从国际上看，美国、加拿大、日本等发达国家把人参作为食品应用，特别是韩国人参绝大多数是通过食品形式消费的。

在中国，上世纪90年代初以前部分人参制品被允许作为食品在市场上销售，如人参酒、人参烟、人参糖、人参饮料、人参蜜饯等，但在2002年卫生部发布的《关于进一步规范保健食品原料管理的通知》中，人参被列入《可用于保健食品的物品名单》中，将人参局限于保健食品使用范围，凡是以人参为原料的制品不能办理食品生产许可证。由此，目前我国市场上以人参为原料的食品几乎消失殆尽，仅在今年于吉林省开始重作试点。

不过，即使吉林省试点成功后并在全国推广，中国相关人参企业就将自然而然地分享到产业规模扩张带来的盛宴吗？恐怕并不尽然。

国金证券医药行业分析师李龙俊认为，韩国人参产业的经验表明，人参产业的利润主要在产业链后端即人参的精加工产生，我国近80%的人参直接以原料的形式消费或出口，导致国内人参产业利润水平低下。

从目前来看，作为国际人参高端品牌象征的、有一百多年历史的老牌人参企业韩国人参公社旗下的

“正官庄”已经在快马加鞭地对中国市场进行渗透，不仅在中国人参消费的主要区域华南和华东建立了广泛的销售渠道和良好的品牌形象，而且还在进一步加大传统上对人参消费不大的北方市场的开拓。

因此，如果国内人参企业还不抓紧加强在人参深加工和精加工方面的研发生产，树立良好的品牌形象，则一旦人参药食同源在全国推广，则韩国人参公社包括“正官庄”在内的诸多高中低档品牌必将在国内人参市场攻城略地，最终被其垄断也未可知，国内人参企业想借产业东风实现自身大发展的梦想恐怕也将随之落空。

令人担忧的是，在人参药食同源的具体政策执行层面却有“厚外薄内”之嫌。虽然目前国家法律禁止生产人参食品并进入市场，但记者在韩国人参公社的北京旗舰店看到，其店面不仅销售加工好的高端红参，同时还在销售人参饮料等人参食品。

对此，吉林省参茸管理办公室副主任冯家也颇为费解。他表示，中国法律规定人参不能进入食品，那按道理韩国的人参食品也不应该在境内流通消费，因为目前的人参药食同源的试点只是在吉林省内进行，且试点一年后还要对人参是否进入食品进行审批，在试点期间，相关人参食品只能在吉林省内销售。

业内人士透露的一条轶闻则使韩国人参公社一统世界人参江湖的勃勃野心昭然若揭。据该人士透露，韩国正官庄在拜访吉林省金融办时曾表示，要将目前吉林正在大力推广的“长白山”人参品牌买下来，但终未获同意。



安图县伐林栽参的参地

吴中璐/摄



万良长白山人参市场

吴中璐/摄