"北参南养"之海参产业变局

海参业乱世来临 连鲁相争变南北大战

证券时报记者 向南

这是一个硝烟弥漫的战场。位列八珍之首的海参，3年前仅仅是北方两虎——大连、山东的竞争，如今随着南方各省不断壮大的养殖大军的加盟，海参现已成为南参北上三方激烈交战的格局。

尽管业内对北参南养还有抱有诸多冷眼旁观的态度，但南北参的交汇上市已不可避免地给海参产业格局带来了翻天覆地的变化，这一变化趋势或许就像曾经的鲍鱼一样无法逆转和改变。

最近一个月，无论是对北方的海参养殖户还是南方的投机大户而言，传来的都是坏消息。4月初，南方海参滞销，养殖户赔钱。这一消息足以让北方的养殖户胆战心惊。果不其然，4月下旬开始上市的威海海参价格开始节节下降，从刚开始上市时的每斤75元，降到了70元，价格足足比去年同期的90元下降了22%。

这不是一个良好的开局。海参价格的下降，受伤的不仅仅是养殖户，最直接的还令北方参苗企业遭受打击，继而对下一年的海参产业链造成不利影响，海参产业的乱世来了。

海参价格惨降

北方海参一年捕捞两次，分别在5月份和11月份。南方海参上市时，北方海参还没有开始捕捞，南方海参错峰供应，卖起来倒也顺畅。2011年，因为南方养殖户抢购，北方参苗大涨，不少参苗企业都赚了一大笔钱，仅福建省霞浦县就从北方采购了1000多万斤海参苗，花费约13亿元。

意料不到的是，就是这些运往南方的参苗，导致今年的海参价格遭遇了前所未有的冲击。仅以霞浦为例，2011年霞浦县下浒镇的养殖规模是2010年的6倍多，达2万多个网箱，溪南镇的养殖规模增至8万多个网箱。这导致今年该县的鲜海参供应量达到1.5万吨，是去年全国总产量的10%。南方海参供应量实在太大，一上市就直接将市场上的鲜海参价格同比拉低了22%。

遭受冲击最直接的还有北方的参苗企业。近期上市的参苗，其目标客户虽然是北方，但由于受海参价格下跌的影响，参苗价格已从去年同期的90元/斤下跌到60元/斤，这种跌幅让参苗养殖户很受伤。

路人熙熙攘攘，皆为利来利往。此次海参及参苗价格的大幅下降，对南方和北方的海参养殖户而言，都像是一场噩梦。

威海市海参行业协会秘书长林乐福表示，北方海参价格下跌，主要是受南方海参的影响，"南方海参量比较大，南方海参价格下降，北方海参价格就卖不起来了，不然的话加工企业宁可买南方海参"。

4月中旬，证券时报记者采访林乐福时，他还稍显乐观，估计海参价格会稍微下降，但5月海参价格的陡降仍出乎他的预料。同样，记者当时采访好当家（600467）董秘戚燕，她表示价格可能比去年同期下降10元/斤，但实际情况是价格下降了20元/斤。

供给增速远高过需求

比海参价格更早冲击北方海参的，是中信证券农业分析师施亮。施亮今年一月末开始调研，历时一个半月，调研区域覆盖了全国可养殖海参70%左右的区域，并在3月16日发布了研究报告。该研究报告将海参行业评为"中性"，这其实是在向投资者发出"卖出"的信号。

此后，涉及海参养殖的好当家、獐子岛（002069）、东方海洋（002086）、壹桥苗业（002447）四大家族的股价均开始下跌。这几家上市公司，也成了投资者调研的重点。

施亮将重点放在海参产量和需求上，他预计未来3年产量年均增速有望达25%~30%，而需求年均增速预计在10%~20%，从而认为海参养殖环节利润率将会下降。东方海洋底播海参养殖的毛利率可高达66%，好当家也超过40%。

事实上，从各种公开信息中都可发现，北方传统养殖区仍在扩展。以威海为例，该地区计划到2015年海参养殖面积突破100万亩，鲜参产量突破6万吨，分别比2009年增加3倍和1倍。育苗、养殖、加工、流通的海参产业链产值达到200亿元。

同时，4家上市公司也都计划扩产海参，其中扩产速度较快的是好当家，壹桥苗业将海参养殖作为新的利润增长点。

在南方，还有很多资源可供利用，增加海参产量并无难度。施亮表示，霞浦有54万亩适合养殖的滩涂海域，其中27万亩必须种植海带净化海水，剩下的都可以用来养海参，目前只利用了一半。

南北格局之争

海参存在的历史距今6亿年，6亿年的岁月几乎都是在渤海湾一带游离。它每小时只能前进4米，按此速度不吃不喝30年，海参才能爬到东海海域。然而，3年前仍然在渤海湾之间放养的软体生物，一旦被资本的目光盯上，一夜之间就能从北迁徙至南方。这也导致素来供需尚能平衡的北参市场，陡然增添了南参竞争的压力。

施亮认为，南方海参最近两三年还会处于一种北方海参主产地的补充地位，但是这种补充地位作用重大，行情好转时可以轻易扩大产量，行情不好时就降低规模，从而调节海参供需，令行业不可能获得太高毛利率。

对于南参的产业发展，记者采访了多位专家，他们都认为南方不可能成为海参主产区。

中国海洋大学硕士生导师田景波认为，农业部也很支持北参南养，南方海参如果良性发展，会和北方海参相得益彰，但他认为南方海域资源会限制海参产量扩张。中国水产科学研究院黄海水产研究所党委书记王清印也认为，北参南养在有利于整个产业发展，有积极意义，但是由于育种等环节还没有突破，加上海参质量差别很大，所以不可能继续大规模扩张。

不过，北参的主产地大连并没有忽视南参崛起的威胁。在去年底召开的"大连海参原产地保护论坛"上，一个普遍的声音认为，辽参、鲁参平分天下的格局即将不复存在，未来几年将发生重大变化并对大连海参形成严峻的挑战和市场挤压。

好当家董秘戚燕认为，作为一种北方物种，海参到了南方并不适应，戚燕介绍，好当家也曾尝试到福建、广东养殖海参幼苗，但效果不好，因为生长环境不同。"南方养殖海参没有可持续性。"戚燕表示，今年南方养殖海参亏损后，养殖户可能会更谨慎一些。

施亮并不认同这一点。他认为，海参到了南方并不适应，这"主要是因为养殖户没有经验。"养殖户还跟以前一样喂食，海参难以消化并出现一些疾病。

对于北参和南参的口感问题，北参养殖户认为自己的海参正宗好吃。戚燕也表示，她尝过南方海参，有些酸涩。但是施亮不这么认为，他走过的地方都认为自己的海参好。

记者采访的南方海参养殖户曹光好也认为，自己养殖出来的海参和北参在品质上并无区别。

北参行业专家和养殖企业对北参的前景依然乐观。他们认为北参南养目前面临两个无法克服难题，分别为南方无法育苗、无法过夏。南参养殖中参苗是最重要的一项成本，无法过夏则限制了海参的生长和捕捞时节。

鲍鱼的例子

海参能到南方养殖，是技术突破的结果，更大的突破已经在陆续显现。比如浙江、江苏企业已经开始规模化生产苗种，而福建连江县官坞村已投资建设育苗基地，整个育苗项目建成后，可年培育海参苗1.5亿头。

南参育苗和南方的夏季高温的确是两大难点。但此前已有了成功的先例，北方鲍鱼在经过杂交后可以成功度过南方高温，从而在南方获得成功。

1985年全国鲍鱼产量仅为100吨左右，1995年产量达到千吨，2005年产量超过2万吨，2010年这一数字又变成了5万吨。而在5万吨的鲍鱼产量中，南方鲍鱼占到了四分之三还多。田景波表示，"现在连青岛酒店的饭桌上也吃的是南方鲍鱼，业内有一个说法，一旦哪种海产品在南方可以规模化养殖，利润就会降下来。"

虽然海参杂交后的肉质难以得到保证，但只要经过一代代不断优选，终究会有所改变。经过10年努力，海参对盐度要求已经降低，但南方夏季高温依然是一道坎。一旦南方可以培育出足以度夏的海参品种，海参格局将会发生翻天覆地的变化，鲍鱼已经经历了这样一次变化。

当鲍鱼养殖利润不高时，海参又被瞄上。如今南方不少养殖海参的网箱，以前就用来养殖鲍鱼。其实在鲍鱼之前，还有一个先驱者，海带本是一种在低温海水中生长的大型海生褐藻植物，但是上世纪50年代的海带南移养殖试验成功，海带就此搬了家。

如果海参走了鲍鱼和海带的老路，势必会冲击到养殖海参的四家上市公司。对此，施亮的看法是，养殖环节的利润将被拉低，利润会转向渠道环节，未来将考验几家公司的品牌和渠道控制能力。

温州资本折戟海参

2011年的丰收行情，让这群有中国犹太人之称的温州人，跨省到福建投资，没想到今年遇到滑铁卢。

证券时报记者 余胜良

曹光好养殖海参已有5年，这位北参南养的早期尝试者，今年遭遇重大挫折。

福建省霞浦县成为海产品养殖大县，也就是这两年的事情，浙江人曹光好去年在这里洒了400万元，养出4万斤海参，如今因为价格下跌，这些海参变成了放在冷库中的拉缸盐（海参初加工品）。

"去年每斤90元，今年只有60元左右（南参较北参低10元/斤）。"曹光好说，如果按现在价格卖，他要赔一大笔钱。和曹光好一起来霞浦县溪南镇养殖海参的，还有浙江温州金乡镇的60多个同乡，他们去年一共投资了2个亿养殖海参，多数是向亲戚朋友筹资，"估计今年要亏1亿元。"曹光好说。

2011年海参价格高，短短四个月养殖期，就可以让本钱翻倍。2011年的超好行情，让这群有中国犹太人之称的温州人，跨省到此投资。嗅觉敏锐的温州人砸下真金白银，没想到今年遇到滑铁卢。

到南方养殖海参，打的是时间差。

海参是具有6亿年历史的棘皮动物，但1100多种海参中，只有40种可食用，我国大规模养殖的是原产渤海的刺参。

这种海参以海底藻类和浮游生物为食，食料普通，但对海水温度和含盐量要求极高，显得非常娇贵，北方海参夏天夏眠、冬天冬眠，一年中长身体的时间不到半年。

每年10月到来年4月，北方海参都处于冬眠期，然而此时，南方有些地区刚好有合适的温度和含盐量，让海参继续生长。

去年10月份，曹光好从山东莱州买了1.5万斤，10头/斤的种苗，当时种苗场挤满了来自福建的采购商，种苗极为抢手，价格上涨到130元/斤。

曹光好将这些种苗分开，装在一个个吊笼中，每个吊笼像个小房间一样，有一个小门，隔断时间就给海参投喂海带，有时还喂些小鱼虾，海参只能在很小的范围活动，就是吃海带和长身体——这一切都跟养鸡差不多。海参养殖的资金投入更大，一亩海域可以养殖上万斤海参，要投入100多万元。

平均每两斤海带可以养出一斤海参，一斤海参经过4个月可以养到4斤。但去年曹光好遇到坏天气，几个月阴雨下来，海水盐度下降，海参容易生病，海参吐脏、吐肠、烂嘴，产量大打折扣，曹光好的1斤海参苗，只养出不到2斤多。

到了4月份，南方海参必须打捞起来，因为一到夏天，海参无法忍受南方高温，海参就会死亡，化成一层皮，融化到海水里。

但就在此时，往年游走在镇上的商贩突然不见了，为数不多的商贩也不好好收购，挑七挑八价格压得越低，每斤只肯给50多元，最近一段时间才上涨到60元左右——这让曹光好一度怀疑是不良商贩联合压价。

这是一段北参南养大背景下的插曲。几年来，南方海参养殖呈星火燎原之势，从江苏、浙江、福建到广东、广西，都频频传出海参养殖获得突破的新闻。

据不完全统计，去年北参南养供给量超过2万吨，同比翻了一倍，占去年海参总产量的14%。

这一切都得益于资本作用，从2003年到2011年，海参的消费量从4万吨增长到14万吨，年复合增速17%。到南方养殖海参可以满足市场空档，在高收益驱动下，霞浦县溪南镇海域上聚集了来自山东、安徽、浙江、福建的养殖户。

曹光好们养殖的海参，还将对北方市场，以及全国市场格局产生深远影响。

■记者观察 Observation

唯有资本才能推动养殖产业化进程

证券时报记者 向南

并不是消费者觉得什么好吃，就能吃到什么。

放在10年前，没人想到多数农民都不养鸡、不养猪，而现在农民吃肉、吃鸡蛋都需要买。想当年，养猪和养鸡是农民家庭主要副业，孩子上学全靠一个鸡屁股。那时农民没有太多工作机会，或者工资太低，愿意将闲置的时间用在饲养家畜上。

尽管农户现在也很怀念鸡蛋和土猪肉的味道，但大多数农民也只是嘴上说说而已，并不会再去饲养，农户把时间花在外出打工上，赚的钱能吃更多猪肉和鸡肉。

不管是否愿意，规模化养殖一定会取代小农户养殖，而且在某种程度上在中国已经实现了规模化养殖，这一切的原由，都是利润驱动，以养猪为例，规模化养殖成本低，在购买者难以区别猪肉质量的情况下，规模化养殖一定会抢占农户养殖市场。猪种、技术、饲料和管理能力都是成本决定因素，这就是一个精细化管理的公司。

尽管不断有专家表示，北方海参质量好、口味纯正，无法替代，但仅仅质量好未必决定其驰骋市场的能力。土鸡质量好，但是普通市民基本上无缘吃到，市场的确有散养土鸡出售，但数量已经非常小，而且价格奇高——普通人甚至怀疑这种土鸡的真实性，所以宁愿选择笼养鸡。

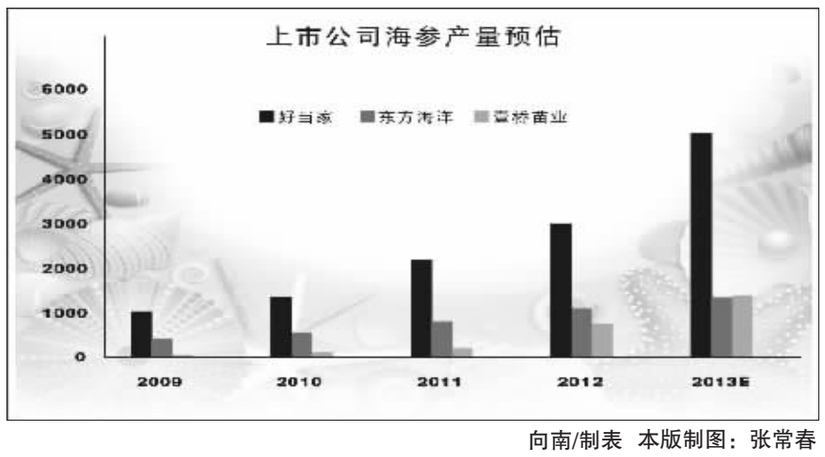
这其实是资本推动，资本需要回报，土鸡养殖无法规模化，所以难有良好回报。土鸡养殖成本高、销量少，无法获得好回报，资本不愿进入。

资金投入是养殖行业必须考虑的一个因素，因为养殖海参投入巨大，南方大规模出现的吊笼养殖海参，资金循环只需要半年时间即可完成，而由于养殖密度大、生长快，如果行情好，即可获得翻倍利润。在北方，海参养殖时间较长，相当于将资金沉淀在海底相当长一段时间。

鲍鱼对海参市场具有借鉴意义，如今北方市场销售的主要是南方鲍鱼，这一切都因为"北鲍南养"，南方鲍鱼生长周期短、成本低，正是由于南方鲍鱼价格只有北方鲍鱼的三分之一，南方鲍鱼成功地占据了北方传统市场。企业也会主动适应这种变化，以獐子岛为例，公司底播鲍鱼产量最近4年几无变化，浮筏养殖鲍鱼产量增加了数倍，而且还将鲍鱼运到南方过冬。

当然，如果未来海参育苗技术一直不能突破，海参一直无法在南方度夏，海参大部队还会留在北方，如果北方海参养殖技术创新，可以让资金增殖更快，也不会走出鲍鱼老路。但是从趋势上看，海参已越来越适应南方海域——科技突破并不难。

当然，品牌化是个例外，品牌化可以将高成本养殖出来的品种，和市面上销售的大路货区别开来、获得可观利润，但这种品牌化必须是大公司来做，小农户没有实力。



向南/制表 本版制图：张常春