

文章编号: 1004-7271(2000)03-0264-04

·研究简报·

1999-2000年度我国沿海卤虫产业调查与分析

Investigation and analysis on coastal Artemia industry in China during 1999-2000

何 为

HE Wei

(上海水产大学渔业学院, 上海 200090)

(Fisheries College, SFU, Shanghai 200090, China)

关键词: 中国; 沿海; 卤虫; 产业; 调查分析

Key words: China; coastal; Artemia; industry; investigation and analysis

中图分类号: F307.4 文献标识码: A

随着水产养殖业的飞速发展, 卤虫及卤虫卵的作用和经济价值已经被广泛认识, 与之相关的产业也获得了长足的进步。我国由于卤虫及卤虫卵资源分散, 加工、销售情况特殊, 其产业发展处于无序状况, 直接影响了水产养殖业的发展。为了更清楚地掌握卤虫产业的真实情况, 从深层次分析产业状况, 提出可持续发展对策, 作者从1999年7月至2000年4月, 直接深入我国沿海卤虫及卤虫卵产地调查、取样, 对一些加工企业的生产、销售进行跟踪了解, 还直接参与卤虫卵的加工, 历时十个月, 行程5万余公里, 掌握了大量的第一手资料, 在分析卤虫及卤虫卵的生产、市场状况、产业结构及其发展趋势的基础上, 对其发展对策提出自己的见解。

1 卤虫及卤虫卵生产状况

1.1 生产企业状况

在沿海的卤虫卵产地中, 河北的海兴和山东的无棣不仅出产原料, 而且发展成为卤虫卵主要集散地, 每年都有来自全国各地大量的原料在这里经过加工流入市场, 因此卤虫卵加工厂也最为集中, 总数超过20家。天津是我国开展卤虫卵加工最早的地区之一, 目前国内最著名的外资企业英伟公司(比利时)就位于塘沽, 其技术和人才带动了附近加工业。此外, 大连、唐山、滨州、潍坊、赣榆、厦门、深圳等地也有约10家左右大小不等的加工厂。近年来, 在西部拥有一定原料产量的新疆、青海和西藏等地也纷纷建立了卤虫卵加工厂。

国内卤虫加工企业规模一般较小, 大部分占地数百到数千平方米, 固定资产10~50万元, 生产季节用工10~30人, 年产成品卵10~20t。少数规模较大的加工企业拥有自己的冷库, 年产成品卵30~50t, 有的加工成虫, 冷冻鲜虫年产量可达到300~500t。

1.2 原料生产

中国沿海地区的卤虫及其休眠卵的原料产地, 主要集中于渤海沿岸, 包括辽宁的营口, 天津的汉沽、塘沽, 河北的唐山、黄骅、海兴, 山东的无棣、东营、潍坊。这些地区拥有大面积的盐田, 加之当地气候和自然环境适合卤虫生长繁殖, 长期以来产量一直占全国产量的一半以上。

收稿日期: 2000-06-05

作者简介: 何 为(1968-), 男, 上海市人, 讲师, 主要从事水产养殖教学和卤虫加工利用研究。

目前,我国沿海卤虫卵原料生产以盐田承包为主,各大盐场在每年11月到元旦前后,或整体或分片将卤虫及卤虫卵的采收权承包出去,一般而言,卤虫幼体、成体采收时间为4月末—6月初,卤虫卵采收时间为7月—11月末。从业人员大致可分为3个层次:

盐田承包者:主要有两种类型。一类是股份制形式,卤虫卵采收的工作也由承包人完成,直接出售原料。另一类是投资者出资雇佣劳动力采收原料,直接加工处理或以原料出售。

原料收集者:该层次的从业人员一般拥有少量资金,专门从事原料的收购,范围遍及全国主要卤虫卵产区,收购的原料一般经过简单淘洗处理后出售给下一层次。通过转手买卖,把各地零散的原料集中起来,形成数吨到数十吨的规模,便于加工。这部分人员对判断卵的产地、潜在孵化率、出成率等方面一般比较熟悉,被称为“二倒”。

加工者:这是一批早期在国内加工销售卤虫卵,具有一定的销售能力,并积累了一定资金的人员,建立了自己的加工厂,从事成品卵生产。

1999年中国沿渤海地区干旱少雨,造成盐田波美度居高不下,卤虫生长缓慢,直到11月,才有几次较大规模降雨,使卤虫卵产量在短期内有所增加,但随之气温迅速降低,最终造成全年产量的严重减产,毛卵总产量约1500吨。值得注意的是,由于气候异常,卤虫卵原料除产量下降外,质量也比往年普遍下降,给以后的加工带来新的问题和困难。

1.3 成品生产

目前,我国现有的卤虫卵加工厂主要有3类。一是国内从生产、销售半成品逐渐发展起来的卤虫卵加工厂。这类加工厂一般都位于卤虫卵产地或原料集散地,有自己的原料收购渠道,能够独立完成从原料处理、前期加工到后期加工等所有环节,并具有一定的销售能力,流动资金以自有资金为主,销售对象主要是国内的育苗厂。其产量受资金和市场风险的制约,一般只能达到30~50吨。二是主要从事代加工的卤虫卵加工厂。由第一类发展而来,以代加工、收取一定的加工费为主要业务。三是外商投入技术或资金的卤虫卵加工厂。加工设备和技术比较先进,资金往往比较雄厚,一般直接收购便于检测质量的半成品进行加工,成品以国外的品牌、包装出现。其主要制约因素是原料来源。

1.4 产品质量

1999-2000年度的国产卤虫卵产品,质量比以往有了长足的进步,其中一部分已接近或达到进口卵的水平,不同产地、不同品系的卤虫卵孵化特性差异很大。在孵化率方面,已经出现90%以上的国产卵,大部分产品孵化率在70%左右,相当一部分只有30%~50%;水分含量从10%到35%参差不齐,含水量超过50%的半成品卵也不少见。含水量指标偏高,除影响孵化量和孵化效率外,还会造成卤虫卵在运输、储存过程中孵化率指标的不稳定和幼体活力的下降。水分和杂质含量是国产卤虫卵与进口卵差距最大的指标,也是目前限制卤虫卵出口的主要因素。

国产卤虫卵的包装以425g铁罐和5kg或10kg塑料桶装为主,还有一些15~20kg纸板桶装成品以及编织袋装的半成品。全国注册和未注册的卤虫卵品牌达三、四十个,如山东的金山、天津的大自然、河北的金海湾、上海的金锚、广东的红宝石、金奖等等,良莠不齐。

今年成虫产品仍以鲜虫为主,一般是在养殖季节直接捕捞投喂,速冻成虫和干燥成虫虽然仅占很小比例,但由于投喂效果好、使用范围广泛而开始引起人们的重视。

速冻成虫的质量主要以融化后虫体重量、完整程度、规格和颜色等指标来衡量。目前速冻成虫主要作为虾、蟹后期幼体饵料使用,仍处于推广阶段。干燥成虫主要有真空冷冻干燥和烘干两大类,在目前国内市场都没有形成规模。

2 1999-2000 年度市场状况

2.1 销售渠道

目前国内卤虫卵的销售由3条渠道组成。一是原料生产者把自己采收或收购的原料经过简单加

工、激活,直接以半成品的形式出售。其销售对象主要是用卵量较大、具有冷藏条件的育苗厂。二是成品卤虫卵加工厂直销。目前国内卤虫卵生产厂无论其规模大小,都有销售人员,其销售对象包括用户和零售商。第三条渠道包括生产、批发、零售等环节,是发展比较完善的销售渠道,基本只存在于浙江以南地区。

2.2 卤虫卵市场

本年度卤虫卵市场供需矛盾突出,产品供不应求,价格飞涨,主要原因为:

气候的不正常直接造成原料的减产。如地处冀鲁交界的海兴县张皮村 1998 年底卤虫卵原料 1200t,1999 年底仅为 400t;河北黄骅盐厂 5 号盐池面积有 200m²,1998 年原料产量 12t,1999 年底仅为 6t,减产状况可见一斑。到 4 月下旬,孵化率 70%,含水量 20%的卤虫卵价格已经从 1 月份的每吨 22~25 万涨到 45 万,孵化率 80%的则从每吨 25~28 万涨到 55 万左右,提高幅度更大,而 90%以上孵化率的产品价格达到了每吨 60~70 万元,创造新的记录。

另外一个因素是国际市场的影响。由于美国卤虫卵继续减产,使一些水产养殖业比较发达的国家和地区,如泰国、韩国、台湾等,重新寻找货源,拥有广阔原料产地的中国大陆成为首选。早在 90 年代中后期,就已经有从事卤虫卵的外商到国内收购成品。本年度由于国内加工水平提高,已经能够满足国际市场的基本要求,价格又明显低于美国产品,相当大数量的高品质卤虫卵被出口,进一步造成国内优质卤虫卵的紧缺。

此外,用户综合考虑卤虫卵质量、价格、企业的实际情况(如孵化水体、海水来源等)等因素,使孵化率为 70%~80%的卤虫卵成为最受欢迎的产品,这种需求集中拉大了不同质量卤虫卵之间的价格差异。

2.3 卤虫成虫市场

卤虫成虫产品市场主要局限在鲜虫和少量冷冻产品,处于待开发阶段。由于今年卤虫卵货缺价高,育苗厂考虑提高育苗期间其他饵料的比例,节约卤虫卵,从而带动了卤虫成虫市场,到 4 月份,冷冻成虫价格已经达到甚至超过每吨 1 万元(该产品在 1999 年底的价格是每吨 5000 元左右)。

干燥成虫产品主要包括真空冷冻干燥和烘干两大类。前者营养成分得以很好保留,但由于工艺复杂,设备投资大,成本高,国内市场上很少见;后者虽然有一些营养成分在加工过程中被破坏,但其优质蛋白含量高的特点并未改变,而且蛋白质在加工过程中得到熟化,加之运输、保存方便,在人工配合饲料特别是幼体人工配合饲料方面应用广泛,可以预见,其具有广阔的潜在市场。

3 现状分析、发展趋势和对策

综合分析今年我国卤虫及卤虫卵生产和销售状况不难发现,我国已经基本形成符合我国资源特点和市场特点的卤虫及卤虫卵产业结构,同时,卤虫产业对水产养殖业的限制作用也已经明显地显露出来。对其进行深入的分析,促进其进一步发展,是保证水产养殖业持续稳定发展的需要。

3.1 有利因素和不利因素

有利因素有:①沿海卤虫卵原料以盐田承包的方式生产,有利于充分挖掘盐田的生产潜力。从表面上看,可能会出现破坏性开采,实际上,承包人可以调整盐田波美度,加强管理,并利用卤虫生长繁殖迅速的特点,通过接种少量卤虫卵使盐田内卤虫群体达到一定密度,并合理控制成虫的采捕时间和采捕数量,使成虫及虫卵达到最高产量。②原料生产中“倒卖”环节的存在,客观上弥补了我国卤虫卵资源分散的缺陷,有利于资源的集中开发利用。③对外开放的进一步深入,参与国际竞争,促进了国产卤虫卵质量的提高,为卤虫及卤虫卵产业提供了广阔的发展空间。同时,由于国外幼体配合饲料加工业发展水平高,对卤虫成虫利用能力强,应用范围广,为卤虫产业提供了新的增长点。

不利因素有:①从业人员对卤虫卵的认识水平参差不齐,造成了原料资源的浪费。由于我国卤虫产业结构相对比较复杂,环节多,许多从业人员受知识水平的限制,不能合理地处理、保存原料,甚至出现

人为的掺假现象,致使许多优质原料加工成劣质产品。②加工厂规模小,分散经营,限制了整个行业的进一步发展。③缺乏可靠的信息来源。目前卤虫卵企业对国内市场的判断,只能依据上一年度有限的客户群体经营状况,可靠性低;对国际市场的判断更是无从谈起,只能等销售开始后被动地随国际市场变化,盲目性和风险性都很大,一旦遇到大的市场波动,就会给整个产业带来巨大损失。

3.2 产业变化趋势

(1)原料生产环节出现合并趋势。1999年卤虫卵生产过程中,已经出现规模较大的加工厂直接承包盐田。

(2)原料来源更加丰富。国内新开发了西藏等原料产地,同时,已经有不少人远赴哈萨克斯坦、俄罗斯以及伊朗等有内陆盐湖分布的国家寻找新货源,并对运回的不同品系原料进行加工工艺的初步探索,取得了一定进展。可以预见,未来几年,这种探寻活动将进入新的高潮。

(3)加工技术和产品质量将进一步提高。国产卵已经开始摆脱低质价廉的窘境,不同质量产品价格差距的加大,将进一步刺激国内卤虫卵生产技术和产品质量的提高。

(4)产品销售渠道日趋完善。批发商和零售商通过改变卤虫卵消费者的进货方式,减轻了育苗厂的资金压力,缓解了销售渠道中货款拖欠现象,是卤虫卵销售方式的发展趋势。

(5)加入国际贸易组织WTO后,竞争将更为激烈。我国已承诺在加入WTO的3年后开放外贸经营权,国外水产企业可以来我国设点收购水产品,也可以开店推销产品,国内市场国际化,从原料收购到国内外市场份额的占有,将出现更激烈的竞争。

3.3 产业发展对策

要保证卤虫卵产业持续稳定地发展,使之促进水产养殖业的发展,必须针对产业现状及其变化趋势,作出相应的对策。

(1)进一步全面地开展系统研究。在总结已有的国内外关于卤虫及卤虫卵的研究成果的基础上,结合我国卤虫卵产地条件多样化的特点,开展全面的、系统的理论研究,从理论上为不同品系原料的加工研究提供可靠依据。

(2)建立卤虫行业协会,及时提供市场信息和技术信息服务,降低经营风险,推广先进设备和先进技术,提高生产水平。同时,还有利于协调企业之间的关系,集中力量参与国际市场竞争。

(3)建立独立的权威性的质量检测机构,对原料及上市的产品质量做客观公正的评定,促进质量标准的统一,打击劣质产品,提高整个产业的国际竞争力。

(4)建立原料收购许可证制度,促进原料流通环节的合并,减少损失。在沿海地区向技术比较先进,具有一定规模的加工企业发放原料收购许可证,凭许可证承包盐田,一方面可以加强卤虫卵原料的定向流动,促进原料生产环节的合并,保证原料质量;另一方面,能够促进骨干企业的形成,有利于产业的发展。

(5)结合西部开发战略,合理开发利用西部卤虫卵资源。据报道,我国西部的陕西、宁夏、新疆、内蒙、青海和西藏拥有丰富的卤虫及卤虫卵资源^[1],应尽快建立适合这些地区资源特点的产业机制,合理保护和开发当地资源,对西部大开发有一定的积极意义。

(6)鼓励原料进口及产品出口,参与国际市场竞争。要学习、熟悉和掌握WTO的有关国际贸易规则。要通过网络信息手段及时掌握国际市场供求动态,同时要掌握国际上一些竞争对手国家的生产、加工和营销策略,做到知己知彼,百战不殆。

参考文献:

[1] 任慕莲,郭炎,王基琳,等.中国西北部盐湖卤虫生态及资源[M].哈尔滨:黑龙江科学技术出版社,1996. 49-52.