

海南现有椰子加工企业近 400 家,总投资超过 6 亿,产品涉及 200 多个品种。作为我省无可替代的传统特色产业,椰子产业近年呈现巨大的市场潜力,但面对产值可达数百亿元的市场,我省椰子加工企业只能“望洋兴叹”——

# 一个椰子挣 43 元 海南能分多少

## ——椰子产业待破局(上)

见习记者 马珂

## 椰·钱景

### 平均一个椰子能赚 43 元

“你知道这一个椰子的可利用价值是多少吗?”与记者见面前,海南省椰果产业协会秘书长曾建军特意在路上买了个椰子,用来出“考题”。

“一个椰子的椰子水制成椰果和液态肥,价值 5 元;椰子肉制成椰浆、椰汁和椰蓉,价值 16 元;椰壳制成 30 个椰扣和椰子活性炭,价值 20 元;椰棕制成床垫,椰糠制成肥料,价值 4 元……一个椰子层层分解,能够达到 45 元的利用价值,可能还远不止!而一般情况下,成本仅 2 元左右。”还没等记者开口,曾建军便拍着桌子,用湖南普通话揭晓了答案。在为海南椰果产业奔走的 6 年里,身为湖南人的曾建军亲眼见证了椰子产业的发展和延伸。

#### 传统产品 椰果不愁卖 椰汁潜力大

“椰子全身都是宝,而且这宝贝的价值也越来越高。”曾建军介绍,“以椰壳活性炭为例,随着环保意识的加强,椰壳活性炭被越来越多地用在黄金提炼和污水处理中,而且相比其他活性炭,它具有无可取代的高质量优势。目前全国很多大型企业都来海南购买椰壳活性炭,而且‘有多少要多少’。”接着,曾建军又以椰果举例,国内如喜之郎、香飘飘、麦当劳、肯德基等大型企业的诸多食品饮料都需要添加椰果,海南的椰果企业的产品一直不愁销。

“实际上,海南所生产的椰果量根本不足以满足国内市场的需求,全国一年需求量可以达到 40 万吨。市场吃不饱,将近 50%的椰果从越南、菲律宾进口,进口量从 2000 年的 3.96 万吨到 2007 年的 11.36 万吨,再到 2010 年的 16.61 万吨,10 年间翻了 4 倍,可见国内椰子消费前景广阔。”曾建军说,根据前 2 年的数据显示,我省椰子加工业年产值在 40 亿元左右,但市场给我们的信心是,产值至少可以翻 10 倍。

海南岛屿食品饮料有限公司总经理王旭良就是盯准了“南椰汁,北露露”的市场潜力,将海南岛牌椰子汁推向市场。“我们做过调研,海南所生产的椰汁在全国销售的市场规模在 50 亿元左右,最大市场在广东、福建、江苏等地,北方市场还没有充分打开。”王旭良称,其实已开发的市场容量能够达到 200 亿元,如果充分占领西北、西南市场,到 2020 年,仅椰子汁在全国创造的市场规模可达 500 亿元-800 亿元,市场潜力可见一斑。

据了解,2009 年左右,海南从事椰汁饮料生产的企业仅四五家,而到 2011 年,企业增加到几十家,商标达 40 多个。

#### 新兴产品 纸币防弹衣 椰子也能造

“高附加值的椰子产品大有可为。”中国热带农业科学院椰子研究所副所长陈卫军从科技创新上看到了椰子产业发展的新动力。

“一瓶 250 毫升的椰子油,市场售价可以达到 110 元左右,甚至高过橄榄油,可以食用,也可以用作护肤。”陈卫军的办公室里就放着刚研发出来的椰子油。据了解,椰子油含有中链脂肪酸,容易被人体吸收、消化,优于芝麻油、花生油、菜籽油、牛油及奶油等,此外椰子油含有月桂酸,这种物质可以转化为甘油一月桂酸酯,具有强大的抗原虫、抗病毒和抗菌性能。

“菲律宾、泰国等国家开发出的功能性椰子食品,极大提升了椰制品的价值,10 毫升的椰子油护肤品,售价高达十几美元。国内市场每年需进口椰子油约 15 万吨,海南却几乎不生产。”陈卫军无不遗憾地说道。另外,椰果细菌纤维的特性,使它能够用于制作面膜、人造皮肤、纸币、防弹衣甚至修复火箭裂缝;椰子花序汁液可作果酒、蒸馏醋、饮料醋等。而这些高附加值的椰子产品,海南作为国内椰子加工产业集中地,却极少甚至尚未涉足。

一组数据见证了椰子产品需求的增长:在椰子产业相对发达的菲律宾和马来西亚,椰子产品出口贸易额分别占其外贸收入的 1.56% 和 4%,其椰子产品不仅有初级加工产品,还包括椰油制品、椰子醇、甲基酯等高科技含量的产品。目前已有 100 多个国家或多或少地在进口椰油,一些椰子产品需求甚至呈几十倍地增长。

“这些国家的椰子产业,无论是在种植、加工还是在销售上,都是值得海南深入学习和探讨的。”陈卫军说道。

人造皮肤、纸币、防弹衣、黄金提炼、污水吸附、护肤品……看似毫无关联性,其实它们有唯一的交叉点——椰子!

“一物而十用其宜”明代丘潜《南溪奇甸赋》中如此描述椰子的用途,现在看来已经 out 了。时代发展、科技进步,椰子被开发出了数百种用途,其市场“钱”景或许早已超乎人们的想象。

海南岛产椰子已有 2000 多年历史,作为我国唯一可大规模生产椰子的省份,椰子当之无愧是海南的一张特色名片。

然而,因产能、资金、技术等多方面原因,海南椰子加工产业发展步伐却明显“跟不上趟”。面对盘子里的这块椰子产业大蛋糕,我省椰子加工企业如鲶在喉,看得见,却抢不过,吃不下。



今年海南椰子获得好收成,但价格下滑。特约记者 蒙钟德 摄

## 椰·困局

### 椰子产业新病老病双重威胁

椰子产品市场“钱”景看好的同时,作为无可替代的特色产业,海南椰子加工企业却显得心有余而力不足,“老病”未好,“新病”缠身。

#### “老病”未痊愈 A 加工用椰子 七成靠进口

“海南多数椰子加工企业要进口椰子。”文昌市春光食品有限公司外贸经理陈晓亮告诉记者,公司椰子用量比较大,由于本地椰子无法满足需求,他们每年从印尼进口椰子原果达 17500 吨。椰子由印尼运到香港,再由香港分装成小集装箱运到海南,整个过程需要 20 天。

据了解,目前我省椰子种植量为 70 万亩,产量占全国的 99%。椰子加工企业现有近 400 家,总投资超过 6 亿元,产品主要有椰子汁、椰壳活性炭、椰衣纤维等食品或手工艺品等 30 多个品类 200 多个品种。

据中国热带农业科学院椰子研究所调查统计数据显示,我国椰子需求量每年高达 26 亿个,而海南每年仅产椰子约 2 亿个,这导致我国企业每年大量进口椰子和椰子制品。海南大部分椰子加工企业,70%至 80%的椰子必须从东南亚国家进口。

曾建军说,越南至广西可以陆运,运输成本低于越南直航海南,为了节约运输成本,一些海南椰子加工企业不得不选择耗时更长的陆运。

更让陈卫军担心的是,近年来,随着东南亚国家椰子加工业的不断发展,一些国家相继采取限制椰子出口的措施。这样,不仅抬高了国际椰子收购价,也加剧了海南椰子供应紧张的局面。

例如,2010 年,因全球市场扩大,越南椰子供不应求。海南为与其他地区“抢”越南椰子,不得不提高椰子价格。半年内,越南椰子的销售

价上涨了 30%,价格远高于海南椰子。

作为全国人大代表,长期在椰子深加工一线工作的钟春燕,在参加今年全国两会期间,也曾提出建议海南振兴椰子种植业,以缓解原料大部分靠进口所带来的压力。

#### B 规模上不去 成本下不来

文昌市东郊镇是一块盛产椰子的沃土,有“海南椰子半文昌,文昌椰子半东郊”之谚。

据了解,全省椰子加工企业近 400 家,其中在文昌便超过 200 家。中国热带农业科学院椰子研究所一份调研报告显示,东郊 200 多家椰子加工企业(不包括春光),每年加工椰子仅 6000 万个。其企业规模可想而知,小微企业几乎占到 80%。

“下半年增加订单吗,好的,放心,我这边生产出来的全都给你。”东郊一椰子扣加工企业的老板又接到了浙江义乌的订货电话。由于用椰子壳制作的纽扣质地硬、质感好、耐熨烫,是高档男装的首选,在国内外服饰行业都很有市场。“我生产多少,浙江义乌那边就收多少,但我的企业规模上不去,产量达不到需求。”这位老板遗憾地说。

文昌椰林食品有限公司做了 13 年椰果生意,老板林绍生说:“旺季时,厂里工人有 100 多人,年生产量达到 6000 吨-8000 吨。大客户有立顿红茶、香约奶茶、小洋人等。”这几年势头好,销量成倍增长,市场很大,但我们的生产量已经达到最大,如果没有大资金注入,很难再提升了。”

陈卫军无不心痛地提到了椰糠。“椰糠如果作为高端工艺品,它所产生的经济价值和文化价值相当高,但可惜海南省内没有大型企业将椰糠

产业做足做大,没有创意团队,更没有包装团队。”陈卫军说,省内椰子产品大多为初加工,产品单一,缺乏深加工的综合利用,副产品利用率低,椰壳活性碳、椰油、椰粉以及其他副产品等的加工档次低,规模小,造成产品附加值低。

曾建军也提出,这几年海南椰果产业蓬勃发展,崛起了一批具有相当规模的骨干企业,但是绝大多数企业仍然是手工操作为主。不论是劳动效率、产品成本和产品质量都还大有潜力可挖。

#### C 小微融资难 抗击能力差

“我与椰果打交道已经 20 年了,现在真的考虑转行了。”20 年前,四川人吴世清随着一家台资企业来到海南,6 年前,他成立了自己的椰果加工厂。“我太知道椰果这个市场潜力了,而且我有信心能够做好,技术不是问题,问题在于资金。”吴世清的加工厂规模小,无抵押物没办法从银行贷款,他所赚到的钱几乎全部投入到生产上了。“我的设备要升级,没有钱,就只能一点点地升级,更别提扩大生产规模或者进行新产品生产了。”

同样的问题也困扰着林绍生,他拥有海南最大的椰果发酵厂,但融资难同样让他喘不过气。

“资金回笼需要时间,而生产也同样需要资金注入,我们规模小,无抵押物贷款,其他借贷形式利率又高,审批麻烦、周期长。”林绍生说,原料成本上涨、人工成本上涨,椰果价格却上不去,利润少得可怜。“以前一个工人月工资 1000 元,现在加上五险一金,一个工人月工资最高 2400 元。一年成本将近 40 万元,而我企业年利润也就五六十万元。”最近,林绍生与另两家企业向银行申请了联保,100 余万元的贷款,除掉押金,拿到手的 80 万元,全部用于生产周转,而非扩大规模。

为什么椰果价格上不去?除了受到越南椰果价格低廉的冲击,“企业都是单打作战,产量上不去,品质难整体提高,有什么资格与岛外大企业谈价格?”吴世清又把问题归结于企业规模小,且一盘散沙。

据了解,2012 年受到椰子原料价格上涨以及越南椰果冲击等影响,全省椰果加工企业倒闭停产 50 多家,几乎垮掉了半壁江山。

#### “新病”又缠身 A 创新力不足 科技含量低

海南岛屿食品饮料有限公司近期与中国热带农业科学院椰子研究所一同研

发了复合型椰汁饮料,将饮料营养价值进一步提高。王旭良称,从长远上看,增加产品的科技含量才是企业核心竞争力。

在陈卫军看来,可惜的是,有科技前瞻性理念的椰子加工企业,在海南为数不多。“你会发现很多企业都处在一个安逸的状态,产品同质化严重,依仗着好的市场,安于现状。”陈卫军说。

中国热带农业科学院椰子研究所一份调研报告显示,在国外,椰子产品的利用已经涉及到各个领域,如马来西亚的棕榈油燃油转化工程,将椰子油经过系列提炼,生产出类似于汽油之类的燃油,把椰子油拓展到动力能源领域。菲律宾进行的 PCRDF-CUILAB-DOH/SLH 研究,从椰油中提取某些物质能有效地预防艾滋病 HIV 病毒,把椰子油的应用延伸到生物制药领域。这些研究的开展大幅提高了椰子附加值。“海南也应加强这方面的科学研究,在资金上给予支持,以保证能更深入地挖掘椰子的特异性,让企业迸发创新力。”陈卫军说。

#### B 恶性价格战 越走越低端

“文昌到底有多少家椰子加工企业?小微企业所占比重多少?年产值能达到多少?”对于这些问题,主管单位文昌市科学技术与信息产业局工业经济股有关负责人给不出准确的答案。而据了解,目前省内尚没有针对椰子加工业的扶持政策 and 产业规划。

由于市场广阔,浙江、福建等地已有部分企业涉足椰子汁等椰子加工领域,甚至有岛外企业用香精勾兑饮料,还打出椰子汁的招牌。面对外部市场的竞争,岛内椰子加工企业却还在“混战”。

“靠拼价格,而不是拼质量,这是恶性竞争。”王旭良称,一些小企业椰子汁以 40 元每箱的价格外销,而他们则是 70 元每箱。“以我们现在的椰汁品质,40 元每箱的价格都不够成本。靠低质量博取的市场,会对整个行业造成恶劣的影响和打击。”王旭良说,政府引导这个产业健康有序发展,是企业所急盼的。

一位不愿透露姓名的业内人士称,无组织无协调带来的恶性竞争,除了行业内耗外,更改变了椰子加工业原本高端的市场走向,而是越走越低端。“生产标准门槛低,质量标准门槛低,掺假造假时有发生,这样下去会毁了整个行业。”该人士忧心忡忡地说。

文昌市春光食品有限公司总经理助理严欣坦言,由于椰子加工行业没有受到政府应有的重视,企业在成长和发展过程中倍感疲惫和无助。

而对于占绝大多数的微小椰子加工企业而言,他们需要一个指路人,指引他们摆脱现有的重重困难,不再游走于生死边缘。(本报海口 8 月 21 日讯)



椰子浑身都是宝

制图/和平

#### 明日预告

海南椰子产业底子薄、发展困难重重,其他省份来势汹汹涉足椰子加工领域争抢市场,海南有没有必要挖掘椰子产业的发展潜力?如果有,海南椰子产业该如何破局,分得这块市场蛋糕的更大份额?敬请关注本报明日报道。