

资本淘金千亿元茶油产业 千余湘企看谁熬出头

编者按:茶油被誉为“东方橄榄油”,全球茶油 95%产自中国,而湖南省占了全国产量的一半。相较于调和油、花生油、大豆油等充分竞争的市场来说,茶油还是一片资本洼地。但是,高投入低产出的特质令不少企业折戟油茶林,资本望而却步。

不过,这是一个最坏的时代,也是一个最好的时代,随着茶油行业扶持政策日渐明朗,也许现在正是资本进军茶油产业的绝佳时机。

证券时报记者 邢云 文星明

近期,湖南“茶油热”急剧升温。加加食品(002650)大股东近日宣布将投入3-5亿元,开发10万亩以上的高产油茶林基地;与此同时,怀化某油茶公司却因资金链问题,新造的3400多亩油茶林被迫转手尴尬离场。

业内人士认为,茶油将是中国油脂行业最后一块蛋糕。全球茶油95%产自中国,中国茶油50%源于湖南。不可避免,湖南成为各方资本的角力之地。据了解,在湖南省,今年上半年社会资金进入茶油行业同比增加三成以上。

不过,想赚“快钱”的资本恐怕熬不住。茶油行业仍处于发展的初期,2年内行业会发生重大洗牌,5年后才能进入成熟发展期。”湖南省粮食行业协会会长左恩南预测。

资本潮涌

去年,湖南省生产茶油15.6万吨,占全国产量的50%,而全球茶油95%产自中国。中南林业科技大学林学院副院长李建安表示,只有获得湖南茶油的资源,才能在全国市场争龙头。

虽然此前金浩与新大地先后折戟IPO,但各路资本对茶油的热情不减,进入2013年后,有愈演愈烈之势,湖南则是资本必争之地。

产业资本出手都是大手笔,且瞄准茶油产业链上游。除加加食品外,中联天地在湘南流转60万亩山地栽油茶,计划10年投入120亿元;澳门股里基集团控股来阳的金鑫农业科技,计划5年投资3.9亿元,新建20万亩油茶基地;香港华丰集团投资1.5亿美元,启动邵阳县油茶综合开发项目;中纺集团拟投资20亿元与金浩茶油共建中国油茶交易中心,还将投资数亿元在永州建设油茶林产业项目。

创投资金则潜伏湖南茶油优质企业,如天图资本入驻中南茶油,同创伟业注资湖南贵太茶油等。

林业部门统计,过去5年,湖南省投入油茶发展资金54.52亿元,社会资金占70%。其中,2012年,湖南省投入油茶产业资金16.3亿元,社会资金投入约11.1亿元。左恩南预计,今年上半年社会资金进入茶油行业同比增加三成以上。

湖南优质茶油企业也成为资本竞逐的标的。湖南林之神生物科技有限公司总经理刘昌华表示,联想控股、达晨创投、湘投控股等多家创投公司都曾与其接触。

一位创投人士还向证券时报记者透露,与2008年第一波茶油行业投资“找钱”不同,现在则是“找找人”。因为热钱涌入,优质茶油企业提高了对资金的要求,他们要求进入的风投能有深厚的行业背景,能改善公司内部治理结构,完善公司营销和渠道建设等。

资本洼地

资本的本性逐利,因此其攀附茶油行业必然是有利可图。天图资本进驻中南茶油后,将其整合成湖南耕客资源管理有限公司。天图资本的运营总监宗勇也变身湖南耕客集团总裁,全面负责公司运营。宗勇认为,茶油将是中国油脂行业最后一块蛋糕。

充分竞争的调和油、大豆油、花生油市场,小企业陆续消亡,经过近十年的兼并、收购和扩张,益海嘉里、ADM、中粮集团等国内外粮油巨头掌控了国内大部分市场。

而这些巨头暂时无暇他顾,仅在茶油领域有零星布局,这让创投资本

获得了难得的发展空间。

幸运的是,油茶作为中国独有的油料资源,相比花生油、玉米油,其上游资源不必受制于人。据李建安介绍,油茶喜酸性红壤,主要分布于江南丘陵缓坡。油茶果榨取的茶油,营养成分与橄榄油不相上下,被誉为“东方橄榄油”、“软黄金”。

虽然营养价值与橄榄油比肩,但茶油发展路径却颇为艰辛。目前世界上橄榄油的产销量已达280万吨,茶油全国总产量却不到30万吨;橄榄油的产地只在地中海一带,但其销售却遍布全球;茶油产地分布中国南方,却在城镇徘徊难以进入主流市场;世界上最大的橄榄油公司销量在20万吨/年,而中国最大的茶油企业纯茶油规模也不到1万吨/年。

不过,加加食品董事长杨振表示,随着国内产业政策的推动,加上茶油在国内认知度和产量的提升,未来茶油将逐步代替橄榄油消费。

李建安介绍,根据国家规划,到2020年,全国油茶种植面积要达到7000万亩,年产茶油总量要达到250万吨,年产值过千亿。这意味着未来7年,全国茶油产量需增加10倍,缺口达25万吨/年,未来茶油市场的前景十分广阔。

另据湖南省粮食协会提供的数据,国内食用油消费量逐年提高,特别是优质木本油料消费量呈快速增长态势,人均年消费量约20公斤,与欧美等发达国家人均年消费量45公斤相比,差距很大。此外,高品质茶油仅占世界食用油总消费的1.17%,与欧洲、日本等发达国家橄榄油消费量占40%以上相比,差距更大。

就市场空间而言,茶油行业暂时还看不到天花板。”杨振介绍,2010年加加食品开始试水茶籽油产业,并将其确定为公司未来发展的另一驱动力。杨振计划在2-3年内将茶油收入占比由3%提升至18%,毛利占比将由4%提升至20%。

千亿产业

证券时报记者采访的多位业内人士均表示,虽然茶油产业未来前景可期,但切入的时机也非常重要,此前不乏早年进入资金因为投资周期长、市场氛围未形成、竞争环境恶劣等原因黯然离场的例子。

不过,多位创投人士都认为现在将是资本进军茶油产业的绝佳时机。究其根本,是在政府多年规划之下,茶油产业政策逐渐明晰,多项扶持政策也在近年陆续出台。

刘昌华说:“在产业发展大气候形成的环境下,企业顺势而为事半功倍。这也是资本加速涌入的根本原因之一。”

左恩南也同意上述观点,他认为农业投资长、利润低、见效慢,受自然灾害的影响大,没有政策推动很难前行。乳业的快速发展正是得益于政府的大力扶持。”

据左恩南介绍,2009年,由国家发改委、财政部、国家林业局联合出台的《全国油茶产业发展规划(2009-2020年)》经国务院批准正式颁布。规划提出,到2020年,全国茶油产量将达到250多万吨,按销售价格4万元/吨计算,年产值达1000亿元;再加上副产品,种植油茶年总产值可超过1120亿元。

这已经不是油茶第一次名列“国家计划”。2007年国务院出台的《关于促进油料生产发展的意见》,就明确提出要大力发展油茶等特种油料作物。2009年中央一号文件、6月22日召开的中央林业工作会议也指出,要真正



把油茶产业培育成为兴林富民的支柱产业。

另据业内人士透露,今年下半年,政府陆续将出台茶油行业的支持细则。此外,国家还将在宣传层面为茶油造势,中央电视台关于中国茶油的大型专题纪录片计划在年前播放。

作为油茶第一省,湖南省将油茶产业列入全省战略性新兴产业的重要内容之一,出台《关于加快油茶产业发展的意见》,制定油茶产业基地建设规划,并配套相应的财政、金融、税收等扶持政策。其中,省市各级财政大力扶持造林,对新造油茶林每亩给予600元以上的补助。

资源瓶颈

不过,产业虽然有亮点,但企业有亮点的不多。据证券时报记者了解,茶油产业仍处在小、散、乱的行业初级层次,整合水平较低。

林业部门数据显示,湖南目前参与茶油生产的企业超过1500家,年产1000吨茶油的企业不到20家,年产万吨纯茶油的企业一家都没有。即使是茶油产销量全国第一、湖南驰名商标的金浩茶油,其2011年的销售收入也仅9.2亿元,不足山东鲁花集团的十分之一。

近年来,由于茶油营养价值被不断挖掘,导致茶油价格不断拉升。2008年,每公斤茶油均价30元,如今已拉升至90元,而市面上精炼茶油每公斤售价已达200元以上。

短期涨价效应也让中小型加工企业密集上线,链式反应的结果是:上游原材料紧缺导致价格飙升;中游加工企业成本高昂,产能严重过剩;下游终端部分企业为降低成本,弄虚作假,以次充好,最后劣币驱逐良币,茶

油市场形象大损。

根据林业部门的统计数据,湖南省茶油产业年加工能力达到56万吨,而茶油年产量只有区区12万吨,远远不能满足加工企业的需求。

杨振说:“虽然我们身处茶籽油资源最为丰富的湖南地区,但目前采购环境并不很理想。”公开数据显示,加加食品公司的茶油产能约1000吨,去年销量约2000吨左右,产能缺口暂时靠外购加工满足。此前,加加食品大股东湖南卓越投资有限公司斥资3亿~5亿元投资开发10万亩以上的高产油茶林基地,旨在布局“茶籽油”产业链上游,解决原材料供应问题。

需求暴涨导致原材料价格大幅上扬。2008年,油茶鲜果收购价每公斤1元,现在价格已经涨至4元左右。

左恩南分析,因为产能严重过剩,茶油加工厂家的原材料无以为继,导致个别厂家对果渣、茶枯过度浸出,最后上市产品存在质量瑕疵。湖南省一家茶油龙头企业因为“柴井巷事件”导致元气大伤,根源就是在此。

同样因为原材料困境,很多茶油企业转头去生产茶油调和油。宗勇认为,此种做法是企业“自掘坟墓”。

从市场角度来说,调和油已经是益海嘉里的天下,市场空间极其逼仄,茶油调和油很难杀出重围;从品牌认知上来说,茶油调和油失去了其特有的品质标签,加上生产质量良莠不齐,反而导致全行业整体形象的滑坡。

证券时报记者在超市终端调查发现,各类山茶油、土油茶、茶籽油、茶籽调和油等名目繁多,价格也是从每升20元到200元不等。

一位匿名企业负责人透露,按目前的生产成本,纯茶籽油售价80元每升才能保本。定价每升30元以下的茶

籽油,十有八九是浸出油,即榨油后的茶枯再浸出,得到的低档茶油。至于各种茶籽调和油、山茶油调和油,根本无标准可循。其中含茶油多少,大概只有生产厂家才知道。”

这些为短期盈利滥竽充数的行为结果是导致茶油行业整体形象大跌,即使是企业的优质产品也难在超市渠道打开局面。有茶油企业负责人向记者抱怨,有的消费者宁愿自己大老远跑乡下去收土茶油自用,也不愿意购买企业在超市的精炼茶油。

记者在长沙多家超市了解到的情况是,茶油在超市终端销售惨淡,有的甚至一天也卖不出去一壶。而消费者反馈的原因是,不知道食用是否安全;二是品牌纯茶油价格超过普通调和油5倍,花生油2倍,在目前选择很多的情况下,没必要购买茶油。

熬过周期

因为上游资源短缺,导致整个茶油产业链受制,因此解决茶油产业的发展瓶颈,必然也是要解决原材料供应瓶颈。

李建安表示,油茶生产周期长,单位面积产量低,市场价格高,是油茶市场历来难以扩大的关键之处。要想做大做强茶油市场,首先要保证茶油产量,有了产量其他的问题都会迎刃而解。”

不过,由于此前栽培管理水平不高,传统油茶林亩产茶油不到6公斤。李建安介绍,湖南目前90%林地属于传统低产油茶林,虽然湖南省从2007年开始低产油茶林改造和高产油茶林的扩建,但由于油茶林5-8年进入丰产期的种植需求,到2015年后才能逐步缓解原材料供应紧张。

李建安说,这些新植油茶林全部采用新研发的油茶良种。进入盛果期后,每亩可产茶油30至50公斤。

据杨振介绍,卓越投资开发的10万亩油茶林属于高产林区,亩产油茶籽50公斤,比普通油茶林产量高3-5倍左右。进入盛果期后,产量完全释放,公司茶籽油战略的原材料供应可保无虞。

不过,很多企业可能熬不到产能解放的那一天。左恩南预计,2年之内,原材料价格上涨和行业门槛提高将使茶油行业进入洗牌期,80%的中小企业将会倒闭或被并购。5年之后,原材料供应问题逐步缓解,茶油行业将进入高速发展期。

而在这种群雄争霸,泥沙俱下的产业竞争初级阶段,多位创投人士认为是资本进入的最佳时期。

刘昌华认为,资本在此时布局茶油行业,风险最小、机会最大,但掌握现代企业治理经验,市场营销理念的资金更容易带领企业脱颖而出。他同时表示,目前行业内最具投资价值的企业应该具备三个特点:技术方面引领行业,资源方面突破瓶颈,在品牌和商业模式上面能走出商业化。

宗勇坚定认为茶油企业现阶段必须坚持走纯茶油路线,才能像鲁花集团、西王食品(000639)在油脂细分市场突围,“调和必死”。业内的共识是:在这样一个资源紧缺的时间段内,茶油行业只能走高端路线,才能将利润合理地分配到产业链上下游,形成产业发展的良性循环。同时,变革运营模式,减少渠道费用,挽回消费者信心,也成为湖南优秀茶油企业在现阶段的必须之选。

巧合的是,证券时报记者了解到,多家企业在近日不约而同推出了线下体验店+电子商务+自主配送的营销模式。

据了解,加加食品“茶籽油”战略的核心产品是今年10月拟上市的“智力星”茶籽油。据介绍,该产品500mL定价超过100元,为普通市场品牌的2倍多,是为儿童市场专门研发的高端油品。该产品除传统商超渠道外,还将通过电子商务及婴幼儿专卖店销售渠道。

此外,林之神和茶油耕的大型体验店都将于8月左右在长沙开业,这些店面均选址在城市繁华地段,面积超过200平米,茶油耕甚至在店内推出玻璃工坊,让消费者现场体验压榨过程。

当然,这还只是产业营销创新的开始。上述企业负责人均告诉记者:“公司现阶段不会盲目扩张,而是打好基础,首先主攻湖南、江西等对茶油认知度较高的地区。我们不怕挣慢钱,毕竟未来的蛋糕太大了,现在最重要是活下去。”

受稳健发展的思路影响,记者采访的多家企业负责人都将上市计划订在了3-5年以后,与行业产能扩张期同步。

茶油全产业链发展之惑

证券时报记者 文星明 邢云

“全产业链”在现代农业中是个时髦的名词,在行业龙头中粮集团“产业链、好产品”的推崇下,正被越来越多的企业传播与模仿。

的确,奉行全产业链的国内外粮油巨头无一不是风光万千,在行业内掌握说一不二的话语权。高速发展的茶油企业当然也不甘后人,纷纷向上下游扩张,推出“茶油产业链模式”。

因为茶油产业现阶段发展瓶颈是资源瓶颈,所以“茶油产业链模式”的核心链条必然是油茶林资源。资本的流向也在反证这一观点。数十亿的资金流向茶油产业链上游,他们占领湖南各个产油茶的山头,动辄以几十万亩的面积种植良种油茶。

但是,在后来资本高调进入的同时,有些资金却在低调撤出,证券时报记者在采访中了解到的信息是,怀化某油茶公司因为资金链问题,新造3400多亩油茶林被迫转手;邵阳一位陈姓造林大户,2000亩新造茶林难以维系,不得不亏本卖出;一家拥有数万油茶基地的茶油企业感觉资金压力太大,正在积极寻找下家接盘部分油茶林。

这一幕幕行业异象,也让左恩南苦笑:“如果你喜欢一个人,你让他去种茶林;如果你恨一个人,你也让他去种茶林。”

左恩南说:“油茶林种植没有那么简单。以为种下几千亩,后面几十年就是等着拿钱,那是不懂行。”

据介绍,油茶栽植后,一般3年挂果,再5年后进入盛果期,从整地造林到收获期每亩需投入资金2000元以上,投入大、周期长、见效慢、风险大,没有雄厚资金支持,很难有所作为。

从土地流转角度来说,部分农民“宁愿抛荒,不愿失地”,不愿将土地拿出来供公司或大户造林;公司和大户也担心油茶收益提高时,农民收回土地,利益纠葛很难协调。

另外,油茶种植还要靠天吃饭,2008年的冰灾就让湖南油茶大规模减产,加上大部分农村劳动力外出务工,油茶林抛荒严重,森林火灾时有发生。

因此,即使是上有政策补贴,下有市场需求,企业布局上仍还是风险重重。上述陈姓大户就算了一笔账:种油茶,租金、翻地、加上种苗、肥料,栽一亩油茶3年支出超过2000元。“虽然政府每亩补贴900元,仍不及总投入的三分之一。”陈老板表示,他年年借钱,已负债200多万元。

因为油茶产业回报周期长,新栽植的油茶幼苗需3年后才可结果,8年之后才可进入丰产期。在此之前,油茶根本无法带来任何收益。陈老板无奈地说:“我已经做好熬10年的准备。”不过,这10年也不是那么好熬,他曾为了缓解资金压力,甚至将房产抵押贷款。“林权评估贷款手续繁杂,且金额很小,对于巨大投入而言,简直杯水车薪。”

在林地流转上,陈老板也遇到不小的困难。当地一些农户激烈抵制林地流转的情况时有发生,甚至发生过冲突事件。

种植规模较小的大户且日子难过,那些巨资金投入上游的企业的境况可想而知。左恩南就告诉记者,企业在油茶林扔下几十万投资,最后卷铺盖走人的事情时有发生。

左恩南表示,虽然未来占据茶油行业龙头位置的必然是资源型企业。但在现阶段,除非企业具有雄厚资金、技术实力,否则追求全产业链发展将是举步维艰。

杨振认为,布局全产业链有两大好处,一是形成对资源与产品品质的有效把控,避免产业链某个环节不可控而可能导致产品质量危机;二是纵向延伸可以帮助企业把握链条中的高利润环节,从而降低单一环节经营可能的风险。而对于拥有上市公司融资平台的加加食品来说,资金瓶颈不难解决。

宗勇则表示,中小型茶油公司现阶段根本没有必要追求全产业链,对油茶种植,公司可以尝试与农户、基地建立长期合作关系,形成“农户+基地+企业”的交易模式。“3000万就可以撬动几个亿的原材料供给。”

“湖南省真正有实力和品牌的茶油企业只有3-5家,在这个行业进行整合,形成龙头和拳头后,才可以考虑全产业链的发展。”李建安说。