

海南健味鲜完成全省首单坚果保税加工出口

登陆北欧市场反响向好

蹲点企业

“海南制造”坚果出海记

一颗坚果的“海南配方”
是怎么磨出来的？

研发室台面上，几排样品瓶上写着“胡椒0.8%”等字样，是健味鲜为挪威客户调试黑胡椒盐口味留下的样品——前后打磨20款配比、历经4轮筛选才定版。与挪威企业的结缘始于2025年10月，挪威沃尔夫团队看好海南工厂的全品类加工与定制研发能力，可第一道坎卡在欧盟食品标准上：奶香味夏威夷果因中国奶源制品不符合欧盟进口准入要求，配方只能推翻重来。

“食品法规是硬红线，只能换方向。”何雨露介绍，团队提出“海南方案”：用本地大坡胡椒搭配莺歌海盐，打造咸香带辛的黑胡椒盐口味，适配当地一年8个月低温、以坚果补热量且惯于配酒食用的习惯。第六届消博会上，定制样品亮相并当场获客户认可。6月30日，首单从海口发运，7月初进入奥斯陆连锁商超。

从沟通配方到产品出海，健味鲜用了8个多月，这个过程让何雨露感触很深。在她看来，这条路径的核心不是简单代工，而是“本土风物+海外定制”的差异化突围——用海南本地原料做风味标签，针对目标市场饮食特点做本土化调整，在千篇一律的产品中打出辨识度。

不进保税区、不建保税仓
一家小厂如何做外贸？

健味鲜车间里，生产线满负荷运转，既

做出口定制口味，也切换生产国内商超常规款——这条线既是内销主力，也是外贸通道。这正是海口国家高新区探索的区外保税加工转关出口模式：“不用入驻封闭的保税园区，不用新建专用保税仓库，在普通标准厂房里就能开展保税加工、直接报关出口。”

“这套模式门槛更低、成本更省，支持保税料件与国内原料混线生产，一套账册实现‘出口离境+增值内销免税’双向业务。”海口国家高新区相关负责人说。

企业安心探路，背后是园区全链条服务托底，搭建了渠道对接、政策赋能、通关协同、配套保障四位一体的服务矩阵。

“首单货物能顺利从海口发运，离不开园区与海关的协同通关，这也让我们感受到，从配方研发到海外上架的每一步都不是企业单打独斗。”在何雨露看来，政府服务把政策红利转化成企业能用的操作路径，把分散的渠道资源接到企业家门口，这才让“两头在外”从一个概念变成了车间里真实运转的生产线。

首单试水，这条路能走多远？

但热闹的首单之后，并没有立刻跟上源源不断的新订单。何雨露坦言，目前只有这一单出货，对方还在统计销售数据与消费者反馈。“毕竟是第一次试水，2600余包的量不大，但我们也不急，实体产业本来就是慢功夫。”

这份从容背后，是“两头在外”模式留足的经营弹性：产品经全链条精深加工增值超30%，销往内地可享加工增值货物内销免关税政策；区外保税加工转关出口则让普通厂房也能做外贸。

更长远的一步，是搭建“海南↔北欧”双向贸易通道：一边把海口加工的坚果、热带食品送进欧洲商超，一边把北欧的优质食品、日用消费品引进中国。“坚果是敲门砖，我们想做的是一条稳定的贸易走廊。出去的是海南制造，进来的是全球优品。”海南沃尔夫相关负责人介绍，夏威夷果首单落地后，团队把目光转向土耳其榛子、无花果干等进口关税较高的品类。

今年5月起南非等非洲产地夏威夷果对华出口零关税后，海南政策优势有所弱化，须找到能让保税缓缴资金优势真正释放的新品类。区别于内地大厂上万包起订，健味鲜可承接小批量定制，这正是中小工厂切入海外市场的核心竞争力。

“此次坚果出海模式为食品企业出海提供了可复制样板。”海口国家高新区相关负责人表示，普通工业厂房就能开展保税业务，企业无需重资产投入。“高新区高端食品产业年产值已突破百亿元，集聚雀巢、农夫山泉、太古可口可乐等头部企业，坚果出海的成功经验，未来还可向热带水果加工、海洋食品、预制菜等更多品类复制推广。”

（南国都市报9月16日讯）

过去船到引航点附近才逐份填材料、等查验

现在船还没到港，手续已经办完了

我在自贸港

南国都市报9月16日讯（记者 赵航路静）8月30日正午，263米长的“新太仓”轮拉响汽笛，稳稳贴进洋浦国际集装箱码头。38岁的中远海运“新太仓”轮船长唐文鑫扶着驾驶台栏杆看了看泊位号——这是他16年航海生涯里第4次靠泊洋浦，也是今年3月接任“新太仓”轮船长后，近两个月第3次驾驶这艘船来洋浦。

“老搭子，新航线。”他这样概括自己和这艘船的关系。他说的“新航线”是SEI2。今年6月9日，中远海运远东一南亚精品航线SEI2在洋浦完成首航，自广西钦州出发，挂靠洋浦、越南海防、新加坡、印度蒙德拉，再经新加坡、我国香港后返回钦州，全程约9100海里，一个航次35天，是洋浦连接印度等南亚市场的第二条海运通道。

2010年，唐文鑫第一次到洋浦。那时他所在的船不到千箱，还没装满，几百个箱子在老码头前后卸了36个小时。“那会儿在洋浦靠船，感觉就是‘等’——等泊位、等工人、等单子。”他记得当时岸桥小、红色吊机少，泊位也挤。16年后驾驶“新太仓”轮再来，一个航次装卸约1000

箱，实际作业12小时。他特意指了指老港区方向：旧红色岸桥还在，旁边新码头的蓝色大岸桥、20万吨级泊位早已是主力。“从一个泊位到一整套流程，都不是一个时代了。”他说。

效率提升的背后，是港口全链条的升级。洋浦交通运输和港航局统计数据 display，今年上半年，港口集装箱吞吐量完成194.28万标箱，同比增长49.91%。

封关以后再来洋浦，唐文鑫最直观的感受是“顺序反了”。过去船到引航点附近才开始逐份填材料、等查验；现在从钦州离港起，洋浦进港信息就通过国际贸易“单一窗口”预申报，船舶抵港前完成预审，引水登轮直接进泊。洋浦海事封关首月国际航行船舶手续“不见面审批”+7×24小时服务，线上办理率100%；边检对重点船实行“一船一策”“证件联办、同场查验”，整体通关时间压缩约30%。

“船还没到港，手续已经办完。”他说。航线网络也在加速织密。海南中远海运集装箱运输有限公司公布的数据显示，封关运作前后，洋浦港已相继开通4条重点国际航线：2025年10月的WSA3

远东一南美西航线，实现海南自贸港与秘鲁钱凯港直航；2026年1月同步开通洋浦至美西北/加拿大CPV航线、海南—海防JCV航线；2026年6月，SEI2首航，联动洋浦、钦州，辐射华南、北部湾、东南亚及南亚。

效率高了，航线密了，货物自然就聚过来。唐文鑫看不到每票货的详情，但他有感知——以前的洋浦，装卸的大多是本地货；现在舱单里，常有从北部湾过来的货物，经这里中转去东南亚、南亚。

他的判断与数据吻合。海南中远海运集装箱运输有限公司有关负责人介绍，封关后洋浦港国内中转货量同比增长5.6倍，大量中西部内陆货物集聚洋浦出海；国际中转业务同比增长7.4倍，形成“境外集货、洋浦中转、全球分拨”的新格局。

对“新太仓”这种4250标箱级的船舶来说，这条航线的意义很直接：一个35天的SEI2往返，如果只靠本地货，很难装满；叠加北部湾、东南亚的集货和返程中转，舱位利用率才能真正提上来。“船跑得值不值，不看单港装多少，要看全程有没有连续货流。”唐文鑫说。

发货企业也在算账。以洋浦化工产业为例，部分液体化工品改用液袋集装箱后，减少了槽车倒装、岸罐周转和多次短驳；叠加SEI2直挂海防、新加坡、蒙德拉，省去过去“洋浦—国内大港—东南亚/南亚”的两段中转，单票货物的装卸、堆存、滞期和货损成本大幅下降。封关后，洋浦海关对符合条件的货物实行“径予放行”“分批出岛、集中申报”，边检、海事前置预审，整体链路进一步缩短。对部分化工客户来说，综合物流成本最高可降低约30%。

当天下午3点，唐文鑫交完班，拎着旅行包走下舷梯。妻子和孩子已飞抵三亚等他，这次他不赶着转港，准备一家人在海南好好待几天。

“洋浦以前就是海图上的一个靠点。现在不一样了，靠的外籍船多了，码头上印着英文的集装箱也多了，一看就知道这是个国际港了。”他走到舷梯口，回头看了一眼“新太仓”轮，“以前觉得洋浦是个中转站，现在它像总开关——北部湾的货、东南亚的货、海南的货，都在这儿重新分一遍。”