



中外乳企上演巴氏奶攻防战 进口门槛不断抬高



■ 齐琳 阿茹汗

在韩国、日本等乳制品企业瞄准国内巴氏奶市场空白欲发力抢占时,国内相关部门日前抬高了巴氏奶进口质检门槛,此外更有业内人士透露,国家扶持巴氏奶的政策或将出台,这给原本就不具地缘优势的国外乳企泼了一盆冷水。乳业专家称,在此情况下,还未受到外资冲击的巴氏奶市场最有可能成为国内乳企相互角逐的战场。

巴氏奶进口异军突起之势

继婴幼儿配方乳粉和常温奶大举抢滩中国市场后,采用巴氏保鲜工艺的巴氏奶也正在冲破保质期短、冷藏条件高等障碍抢食中国客户。不过与此同时,中国对于巴氏乳制品的质量检测门槛也正在逐步提高。就在上月,国家质检总局发布了2015年的第三号公文,即《质检总局关于调整(进出口乳品检验检疫监

督管理办法)实施要求的公告》,针对巴氏奶的进出口标准做出了进一步细化。其中一项内容为,除了已公布的生乳、生乳制品、巴氏杀菌乳外,在需要办理进境检疫审批手续的进口乳品类中,又增加了以巴氏杀菌工艺生产加工的调制乳。规定要求,从2月1日起报检进口的以巴氏杀菌工艺生产加工的调制乳,必须提交《检疫许可证》。

此外,该政策还在巴氏杀菌乳、灭菌乳、调制乳、发酵乳的检测项目中增加了铅、汞、砷、铬4种重金属检测项目,以提高对于进口巴氏乳制品的质量检测标准。

针对此次调整,多位业内人士向记者表示,我国进口乳制品数量一直呈现较高增长的态势,同时进境乳制品因为路途遥远、温度不可控等多重原因屡次被曝出质量问题,尤其是在国外普及率较高的巴氏奶并非完全符合国人的体质,因此提高乳制品的进境门槛,也是为了保证国人乳制品消费的安全。

另外,在婴幼儿配方乳粉以及常温奶成为国内乳制品消费市场中最主要的进口品类后,巴氏奶也呈现异军突起之势,所以在业内人士看来,抬高巴氏奶的进境门槛,也是为巴氏奶集中来袭提前做好准备。

进口乳企的下一个蓝海?

据悉,国内消费者所熟悉的常温奶通常采用135℃以上的超高温灭菌工艺,可以保证长期储存,与之不同,巴氏奶最大的特点就是采用巴氏保鲜工艺,可以最大限度地保留新鲜牛奶的活性生命物质和天然营养。该工艺要求巴氏奶必须在2℃至6℃冷藏,保

质期仅有5天至7天,需要全程冷链运输,销售半径也只有三五百公里,并不适合长距离的进出口。

但是这也并不能阻碍一些国外乳制品企业抢滩中国市场的决心,近年来,日本、韩国已经向中国大量出口巴氏鲜奶,新西兰、澳大利亚也从去年开始试水该领域,进口巴氏奶价格通常是本地冷鲜奶的三四倍。“目前巴氏奶的进口量在整体乳制品的进口量中只占据很小一部分,但是在国内部分企业和进口商的推动下,国内巴氏奶的销售额增长已明显提速。”乳业专家宋亮如是介绍。

根据AC尼尔森的数据,2014年一季度全国巴氏鲜奶销售额增长率达到了24.3%,远远大于常温奶的增速。

虽然增速较快,但是公开统计数据 displays,在国内液态奶的产量中仅有30%为巴氏奶,且多以三元、光明、广东燕塘等区域品牌为主。但在美国、英国、澳大利亚等发达国家,巴氏奶的消费占整个乳品消费的90%以上。

“目前国内婴幼儿配方乳粉进口量和常温奶已初具规模且国内同品类竞争已十分激烈,无论是对于国外企业还是国内企业而言,市场空间已十分有限,这也激发了国外乳制品企业将下一个目标锁定在巴氏奶市场。”乳业专家王丁棉如是表示。

不过,在国家质检总局的新规下,巴氏奶进口中国的要求越来越高,另外巴氏奶本身就具有配送范围不宜超过200公里的要求,这也将对进口巴氏奶形成一定障碍。宋亮表示:“目前国内消费者对于巴氏奶的了解不够,如果具备了消费习惯和常识,会自然分辨出巴氏奶的优劣。这样一来,经过长途跋涉进入国门的进口巴氏奶会进一步失去竞争优势。”

国内乳企的反击

乳业专家普遍认为,巴氏奶进口质量标准的严苛

正在从侧面对国内乳制品企业发展巴氏奶形成鼓励。“随着进境乳制品门槛的提高、国内民众消费回归理性,国内乳制品企业也将受益。”中国食品商务研究院研究员朱丹蓬如此认为。更有业内人士向记者透露,国家鼓励发展巴氏奶的政策将于近期出台,这不仅会对国外乳企的进入形成打击,更重要的是会从根本上扭转国内生鲜乳供大于求的局面。

从今年年初至今,国内生鲜乳供应一直未能得到有效消化,从而引发了倒奶现象。王丁棉指出,除了进口乳制品过快增长及国内乳制品企业对国外原料粉的依赖较大外,国内乳企重视常温奶、轻视巴氏奶也同样导致了奶源过剩。“国内常温奶多使用进口乳粉,而巴氏奶以生鲜乳为原料,且营养保留程度最高,所以只有大力发展巴氏奶才能消化过剩奶源。”王丁棉说。

不仅如此,由于巴氏奶最大限度地保留了牛奶的天然营养,巴氏奶也正在成为具有奶源优势乳企跃跃欲试的领域,此前就有现代牧业、中鼎牧业等企业纷纷透露了进军巴氏奶的想法。宋亮指出:“巴氏奶对于冷链的要求高于低温奶产品,因此最可靠的配送范围为200公里以内,就这一点而言,国内乳企就有先天优势,留给进口产品的市场空间并不大。”业内人士就此判断,在婴幼儿配方乳粉和常温奶深受进口冲击之时,具有地缘优势的巴氏奶或将成为反击进口乳制品的制高点。

但是中鼎牧业总裁孙国强日前向记者表示,目前也有众多因素在制约企业的积极性。巴氏奶最重要的是冷链物流和配送,这一项的成本就多达几亿元,这是多数企业无法承担得起的。

此外,近距离且高品质的奶源以及消费者的饮用习惯也需要企业 and 市场逐渐建立和培养。“上述3个难题需要政策层面的协调和扶持,企业才能有更大的底气发力巴氏奶。”另一位不愿具名的企业人士向记者坦言。

亚洲天然气价格暴跌 中国能源巨头大举扫货

■ 李参

美媒称,近期油价的一蹶不振正在促使全球能源市场出现另一大变化:亚洲液化天然气价格的崩盘。这给生产国和消费国均造成了巨大影响,甚至还可能会间接影响俄罗斯把更多的能源业务转向东方的计划。

美国《外交政策》网站2月19日发表题为《亚洲天然气价格下跌的赢家和输家》的文章称,多年以来,亚洲国家(如日本和韩国)一直是满载液化天然气的运输船的最大进口地,因此,该地区支付的价格总是要比世界其他地区的

高。去年年初,由于油价的上涨以及天然气需求的增加,这种所谓“亚洲溢价”变得如此之大,以至于日本等国所支付的费用竟是美国的5倍。

现在,这种“溢价”正在消失,导致供应亚洲大买家的天然气价格更低——对于美国和澳大利亚等天然气出口国来说,未来的前景要暗淡得多。2014年3月,日本的液化天然气交割价格达到每百万英热单位20美元,是欧洲价格的两倍。一年后,亚洲的液化天然气价格暴跌至7美元——还略低于欧洲的价格。

不过,这场灾难至少在短期内对天然气的进口国来说是个好消息。由于液化天然气进口价格

更低,1月份日本贸易赤字较一年前减少了60%。

天然气价格下降对于中国和印度等国也可能是好消息,它们正考虑如何在电力系统中减少煤炭的用量以降低空气污染程度。中国能源巨头如中石油、中石化和中海油都在抢购售价便宜的、今春交割的液化天然气。

但价格暴跌也造就了一大批输家。美国、加拿大和澳大利亚等国曾把耗资数十亿美元的天然气出口项目的希望寄托在亚洲市场上。随着亚洲溢价的消失,许多项目的经济效益是达不到了。这对于东非尚未开发的天然气出口项目来说也是一样。

出口企业吐槽全球汇率波动 为避险少接订单

■ 徐燕燕

全球经济增长乏力,需求不足,国内人民币对美元持续多年的升值,使得中国出口型外贸企业这些年的日子并不好过。海关总署近期发布的2014年中国进出口数据显示,外贸出口先导指数连续第三个月下滑。特别是2014年12月,该指标跌至2013年12月份以来的最低点。这预示着,2015年第一季度出口仍然面临很大压力。

而来自全球和本国人民币的汇率波动,对于国内外贸企业尤其是出口企业来说,无疑是雪上加霜。2015年,来自全球汇率波动的风险仍将是横亘在出口企业面前的一道坎。

锁定汇率效果有限

李先生是长三角一家出口企业的老板,他的公司主要出口轻工业产品,一年的交易额在几千万美元,出口地区比较分散,美国、日本、欧洲、非洲等国家和地区均有他的贸易伙伴。

他告诉记者,在过去的若干年中,人民币汇率持续单边升值,出口型外贸企业利润越来越薄,生意越来越难做。为了规避汇率风险,通常情况下,他选择远期结汇来锁定远期汇率,固定成本。

但实际上,锁定汇率对于风险规避的作用比较有限。一方面,锁定汇率是在全球汇率都相对稳定的情况下,相对有效的方式。“汇率锁定是建立在你也好,我也好,大家都有钱赚的基础之上。汇率波动大,双方都没有把握,这种单子很难签。”李先生对本报记者说。

另一方面,锁定汇率只是固定了企业自己的成本,却锁定不了客户的成本。随着全球各

国货币争相贬值,通过这种方式锁定成本所占的权重非常小。“锁来锁去,1美元就少了几毛钱,甚至几分钱,跟国外货币对美元的疯狂贬值相比,简直微不足道。”

李先生对记者表示,买卖一条龙,汇率风险绝对不是单边的,仅考虑人民币对美元贬值意义不大,现在国外货币对美元的大幅贬值造成的风险,才是中国外贸企业面临的最大的风险。

最近两年多的时间,日元对人民币贬值约60%。2014年,卢布对美元汇率累计下跌近50%,成为全球跌幅最大的货币之一。全球市场再掀货币贬值的风暴。进入2015年,紧随欧洲央行激进的货币宽松之后,加拿大、瑞士、丹麦、印度、新加坡等经济体,先后跟风降息。仅1月份,至少有9家央行放松了货币政策。

尽管2014年以来,人民币结束了2005年汇改以来单边升值的趋势,开始贬值,全年即期汇率累计下跌2.42%。但如果跟其他贸易伙伴国家动辄20%、30%的贬值幅度相比,实际反而升值。

目前各界人士达成的共识是,2015年人民币大幅贬值的可能性不大,但随着央行逐步退出对人民币汇率的常态化干预,大幅度波动将是常态。

“我们盼着要么大幅贬值,要么稳定,汇率波动将让外贸企业承受的压力越来越大。”李先生说。

不接订单就是最大的避险

李先生对记者称,去年年底一批发往俄罗斯的货物,抵达目的地之后,被客户拒收。3个月前签订合同订单时,对方仅仅是支付了少量的定金。“其实这也可以理解,对客户来说,货一到手,成本就亏了

30%。”他说,想要解决,要么涨价,要么亏损,要么赖账,可是大部分客户都选择了“赖账”。

“赖账方式分为两种,一种是货到了码头就不提了。贸易一般是先付一部分定金,等货到了再支付剩下的。第二种情况是,跟你谈,或是要求降价,或是要求把货给他,他卖了再给你结账。”李先生表示,不论哪一种方式,对于供应商来说,都是非常被动的。

他说,类似的事情2014年以来在他的圈子里屡见不鲜,他觉得2015年会有更多的坏账出现。在这样情况之下,最大的避险措施就是索性少接,甚至不接订单。

“很多出口生产型企业上半年都不开工了,开工就要给工人开保底工资,不开工就是节约成本了。”李先生说。

“接下来,我们将重点开发美国的客人,目前只有对中美贸易来说,出口是利好的。但同理,美国市场重点采购的中心不仅仅是中国,而是广泛的东南亚地区,比如越南、马来西亚、柬埔寨等国。这些国家一方面和美国有好的政治关系;另一方面,当地劳动力和原材料成本更加低廉。”李先生向记者表示,出口越来越难做,他也在苦苦寻找各种避险的办法,甚至打算出口改进口。

“变相来看人民币是贬值最少的,那干脆用进口的方式对冲。”他打算从非洲进口一些木材、矿产等原材料,可问题是国内经济不景气,原材料进来之后,销路又成了问题。

他还想过,直接去国外设立销售网点。“很多生产企业都已经外迁,采取直销的方式,这种方式能够把风险降到最低,可是如果我纯做贸易,没有自己的生产厂子,也很难做。”李先生说。

汇丰业绩受“逃税门”影响大跌

深陷逃税丑闻的汇丰银行2月23日公布的业绩报告显示,2014年汇丰银行税前利润大幅下挫17%。当天,汇丰银行在伦敦股市的股价开盘大幅下挫5%。

业绩报告显示,2014年汇丰银行税前利润降至186.8亿美元,低于2013年的225.65亿美元。汇丰银行表示,业务下滑、重大支出等原因影响了该行业绩,这些重大支出包括罚款、客户赔偿等。

2014年11月,汇丰银行因存在操纵全球外汇交易市场行为,被英国金融行为监管局和美国商品期货交易委员会共处以6.18亿美元的罚款。

时隔3个月,汇丰银行因协助客户逃税再次陷入丑闻泥潭。由于逃税储户涉及多名英国政要,汇丰“逃税门”还引发了英国政党之间的“口水大战”,使该行处于舆论的风口浪尖。

微点评:健全的机制、透明的监督、对社会和国家的责任心等,真的至关重要!

今年全球第3家航运商破产

据路透社报道,韩国航运商Daebo International Shipping Co Ltd已向法院递交破产申请。一位该公司的官员称,导致公司破产的主要原因是国际航运市场不景气。

来自中国的航运需求持续下降,同时国际运力过剩,导致波罗的海干散货指数本月一直处于低位,这表明航运费率很低。这一指数在过去15个月内已下跌22%。

上述官员通过电话向路透社表示,不景气的航运市场让公司无能为力:“目前干散货航运市场非常不景气,让公司受挫。尽管我们很努力,但仍无法避免破产。”

根据该公司网站的内容,这家韩国公司主要运输铁矿石、煤炭、谷物和钢铁制品。

这已经是今年以来第三个航运商走上破产之路。1月12日,中国大连威兰德航运公司(Winland Ocean Shipping Corp)正式申请破产保护。丹麦航运商Copenship也于2月初申请破产。这些公司均表示,破产是行业不景气所导致的。

微点评:航运业集体过冬,希望春天不会太远!
(本报综合报道)

