

行业观察

# 奶牛养殖企业面临行业性危机

相比去年上半年24.4亿元的营收业绩,现代牧业近期发布的盈利警告显得颇为突兀。一直以来,作为目前国内最大的奶牛养殖企业,现代牧业的发展成为上游养殖转战下游市场颇为成功的一个案例,然而,近期其预计2016年上半年综合净亏损不少于4亿元的盈利警告,使奶牛养殖业发展现状再次成为行业焦点,这是不是预示着历经一年的发展,“倒奶杀牛”上游困境仍在继续?

## 多家奶牛养殖企业深陷困境

值得注意的是,现代牧业并不是唯一一家营收告急的奶牛养殖企业。据了解,A股上市的多家以原奶生产为主的企业也都进入了经营困境。西部牧业在今年一季度营收下跌12.10%,亏损超过1300

万,上半年业绩亏损预警达2200万~2500万,新农开发在今年一季度也同样陷入亏损。去年,中地乳业、现代牧业和原生态乳业三家乳企营收净利均同比下降,而这三家企业也均以奶牛养殖为主业。

“当前,畜牧养殖企业面临亏损甚至倒闭的困境,这是事实。牧场规模越大,投入资金越多,市场价格又不能支撑牧场运营成本,亏损也会越大。”工信部消费品工业司食品处处长张军表示,目前,进口大包粉的到岸价格约每吨1.5万,而国内牧场生鲜乳喷成粉后的价格几乎贵一倍,与国际原料奶价格相比,国内原奶生产企业仍不具优势,生存面临极大挑战。

## 市场价格联动 逼国内牧场

中国奶业协会发布的中国奶业形势报告(6月)显示,今年1-5月份,中国累计进口大包奶粉365727吨,比去年同期增加了51683吨,增幅16.5%。1-5月份大包奶粉进口平均价格(CIF)为2388美元/吨,折合人民币15582元/吨。从单月5月份看,中国进口大包奶粉45978吨,同比增加2986吨,增幅6.9%,而该月大包奶粉进口平均价格(CIF)为2415美元/吨,比上月下跌了119美元,环比下跌4.7%,同比下跌达12.0%。

据了解,2013年的奶荒迫使很多企业用奶粉作为原料,这促使国内生鲜乳与国际生鲜乳价格形成联动。乳业分析师宋亮表示,“国际生鲜乳供过于求的状况持续近三年,国际生鲜乳价格下降,国内的价格也同样走低,这对国内大型牧场造

成了不可估量的影响。”

以国内重要的奶源基地黑龙江为例,目前,黑龙江省平均收奶价已由2013年的3.76元/公斤下降到2015年的3.27元/公斤,降幅13%;规模牧场收奶价格由5.5元/公斤下降到2015年的4元/公斤,散户甚至不足3元/公斤,全省奶农因此年减收28亿元。而最能直观体现原奶市场销售情况的奶站数量也由3062个减少为1040个,降幅达66%。

## 三线城市以下地区消费低迷

中国奶业协会会长高鸿宾在第七届中国奶业大会上曾表示,国内市场乳制品销售困难的原因之一就是消费低迷,增速放缓。根据国家统计局数据显示,2015年全国液态奶销售总量2738.9万吨,比上年增长了3.6%。但与“十二五”期间每年平均增长5.1%、“十一五”期间每年平均增长11.1%相比,增幅明显偏低。

乳业分析师宋亮认为,从全国目前情况来看,造成国内从2015年杀牛倒奶,从小牧场亏损逐渐演变为大型牧场亏损,最根本的原因是供求失衡,特别是三线城市以下的乳制品消费情况不容忽视。

宋亮解释,“从近五年来乳制品的消费情况来看,量的增长主要来自三线城市以下地区的需求,由于该地区消费者没有形成稳定的乳品消费习惯,福利消费、节日消费、送礼馈赠等方式成为其消费主要动力。但是2014年以来,随着收入水平下降,加之我国对“三公”消费、福利消费收缩,限制了乳制品的增量消费。”此外,

乳制品和饮料之间的替代关系增强,也是乳制品消费放缓的主要原因之一。

## 调整产业结构 呼吁政策扶持

对于现代牧业的困境,一位不愿透露姓名的业内人士认为,除了外部市场环境恶劣,现代牧业亏损也存在自身经营方面的问题,比如在消费终端上,现代牧业主打高端奶,但是当前高端奶市场已经饱和,在供需不平衡的情况下,如果单品独大,企业的抗风险能力也会较弱。一些大型乳企之所以能够抵抗风险,在于他们产品线丰富,且企业在经营配合、内部调节方面机制顺畅。

对此,宋亮认为,“中国并不适合发展万头牧场,最大的问题在于规模不经济,表现为成本高,成本下降空间小,难度大,这样的模式不具备国际竞争力,这是整个畜牧养殖业应该注意的问题。”现代牧业转型应重新规划,拆分大型牧场,提倡适度规模化、规范化,种植业养殖业相结合的养殖方式。

针对畜牧养殖业面临的困境,业内人士呼吁,当前,应大力打击复原乳的使用,严格进口奶的优质程度,提高我国生鲜乳标准的同时,对收购生鲜乳的企业进行补贴。除此之外,土地流转问题也将成为畜牧养殖业转型升级,乃至农业实现现代化的关键因素。

宋亮预计,未来两到三年,市场情况仍没有任何变化的话,国内大型牧场将会陆续陷入绝境,不排除个别大型牧场会倒闭。(新华网)

## 行业动态

### 进口酒类市场继续保持增长



2016年1-5月,进口酒类市场继续保持增长,其中葡萄酒和啤酒的进口数量和金额均大幅提升,烈酒则继续下降。

葡萄酒中,除了葡萄酒继续下降以外,瓶装酒和散装酒均有不错的表现。其中瓶装酒占据了葡萄酒进口总额的93.9%,取得了44%的高增长,进口瓶装葡萄酒市场继续看好。

原瓶装葡萄酒进口情况是,2016年1-5月的数据显示,法国和澳大利亚的市场占比合计超过

了70%,日益占据主导地位。同时,不断浮动的各来源地进口均价也说明国内的进口葡萄酒消费市场日趋多元化,市场整体的细分和个性化需求日渐突出。从进口企业方面看,瓶装葡萄酒进口市场的赫芬达尔-赫希曼指数(HHI指数)是衡量市场垄断/竞争程度的指数,数值区间在

10000 $\geq$ HHI $>$ 0之间。一般该指数数值越低则市场竞争程度越高,通常分为6个档次)为1031,为中度竞争市场。啤酒进口情况是,2016年1-5月,进口啤酒继续保持增长,德国、荷兰、西班牙暂列前三位。葡萄酒啤酒表现最为突出,前5个月进口额同比增速高达393.09%。从进口企业方面看,啤酒进口市场的赫芬达尔-赫希曼指数为157,属于高度竞争市场。

(中国网)

## 资讯

### 王老吉走单品多元化路线

本报讯 王晓梦 近日,王老吉正式宣布推出两款凉茶新品,打破了此前的单品路线,开始将产品升级,并且走单品多元化路线。

据了解,新品在坚持原配方的情况下,以代糖取代蔗糖,令整体含糖量、热量有所下降。与此同时,包装上也放弃了经典的红罐包装,在颜色上与原来的产品进行了区隔。

据悉,凉茶行业从前年开始已经进入增速放缓期,之前的两位数增长正成为过去。有业

内人士称,2009-2012年凉茶品类保持了16%~18%的高速增长,2012-2013年,加多宝和王老吉的争斗又迅速做大了凉茶蛋糕,去年由于饮料整体消费疲软,加之饮料品类增多、竞争加剧,凉茶品类增速预计不及上年。而随着人们健康饮食观念的深入,企业除了在营销方面下功夫外,更多地开始从产品的热量等入手,创新产品,生产多元化的产品,迎合消费者多层次的消费需求。

### 皇台酒业上半年亏近2000万

本报讯 王晓梦 近日,\*ST皇台发布业绩预告称,今年1-6月预计亏损约1700万元。公司将亏损原因归结为,报告期公司净利润亏损额度比去年同期大幅增加,一方面系本报告期内酒类主营业务收入比去年同期下降;另一方面系本报告期内番茄制品受出口市场影响,价格下降所致。

据\*ST皇台的一季度报显示,营业收入3040万元,同比增长66.19%;净利润亏损375万元,同比下降31.33%。这意味着,\*ST皇台二季度亏损约1300万元,亏损面进一步扩大。此外,\*ST皇台目前诉讼缠身,自去年6月以来,

皇台酒业对外公告的合同纠纷、债务纠纷便有多起,诉讼标的金额高达3亿多元。原告中不仅有过去的合作对象,还包括皇台酒业的二股东北京皇台商贸有限责任公司,及后者的控股股东甘肃皇台酿造(集团)有限责任公司。

白酒营销专家肖竹青表示,从内部看,\*ST皇台股权更迭频繁,股东之间互相拆台,人才流失严重,从外部来看,酒业调整期,二三线酒企竞争极为激烈,皇台的市场份额受到挤压,在政府关系层面上,皇台也得不到政府有效支持,这都增加了其摘帽难度,不排除有退市风险。