

## 三年销售额从30亿元增长到200亿元

# 羊奶产业迎来发展机遇期

“中国乳品业界流传着这样一句话,‘全球羊奶看中国,中国羊奶看陕西’,这话一点没错。”近日,在陕西富平举办的“探讨中国羊乳发展之路,做大做强中国羊乳品牌”研讨会上,中国乳品工业协会常务理事郑子国表示,陕西羊乳资源优势明显,是我国奶山羊养殖和羊奶加工业最集中的省份,近年来陕西奶山羊产业发展迅速,市场规模不断扩大,羊乳生产企业的装备水平、产品规模已经走到世界前列。

数据显示,目前陕西奶山羊存栏220多万只,每年生产羊奶46万多吨,生产羊奶粉6万吨,羊奶粉的市场销售额达30多亿元。“国内羊乳市场规模已从2014年的30亿元攀升到2016年的近200亿元,产业发展正处于快速增长期。”陕西成长性企业引导基金管理有限公司总经理望志刚介绍,当前我国羊乳产能占据了全世界的“半壁江山”,同

时陕西省奶山羊存栏数和羊乳产量均为全国第一,去年陕西省为适应产业发展提出了“千亿羊奶产业计划”目标。

“羊奶中含有200多种营养物质和生物活性因子,以其营养丰富、易于吸收等优点被视为乳品中的精品,是世界上公认的最接近人奶的乳品。”陕西红星乳业有限公司董事长王宝印介绍,羊奶的含钙量高、吸收率高,母乳吸收率达到92%,羊乳吸收率达到89%。随着羊奶知识普及、二胎放开、消费升级等积极因素影响,羊奶产业也迎来了发展的机遇期。

近年来,我国羊奶制品品质逐年增强,做到了原辅料来源可追溯、产品质量可追踪、安全责任可追究,产品研发水平、检验检测水平都得到了快速提升。以红星美羚为例,该公司不仅拥有蒸汽直喷杀菌、羊奶闪蒸脱膻等4项国际先进技术,以及适合全链纯鲜羊奶生产的湿法加工



工艺,其自产的脱盐羊乳清粉使国产的婴幼儿配方羊奶粉不再依赖进口乳清粉,填补了国内的技术空白。“红星美羚已经做好了一、二、三产业融合的准备,从饲草饲料到良种杂交繁育,再到羊奶产品多元化,积极布局全产业链。”王宝印说。

值得注意的是,国内羊奶产业经过一轮快速发展,也不可避

免地遭遇了成长瓶颈,如何成功突围将决定行业的未来。“羊奶产业急需从多方面入手,不断升级。”望志刚指出,在产品方面,羊乳制品需要走出以乳粉为主的产品局限,在液态奶、奶酪等领域完善产品线。同时,还要保护性地发展奶源,发展标准化养殖,建立标准化养殖模板,探索一定比例的规模化养殖。此外,

要解决陕西奶山羊种群的衰退问题,引入良种,实现种群替换,从奶山羊产业的源头着手,促进整个行业的健康可持续发展。

“富平作为全国最大的奶山羊基地,也将继续探索国内羊奶产业的发展路径。”富平县市场监管局局长赵胜利介绍,目前国家质检总局已批准富平开展“奶山羊产业知名品牌创建示范区”建设,通过创建活动,富平将建立健全良种繁育、规模化养殖、饲草饲料、疫病防治、奶源质量安全、产品综合加工6大体系,打造羊乳知名品牌。“富平被命名为‘奶山羊之乡’‘中国羊乳之都’,但这两块金字招牌并没有被完全开发利用,在品牌建设方面可开发的潜力巨大。”郑子国建议,羊乳产业急需实施品牌战略,增强包装和宣传意识,提升消费者认知度和市场认可度,把资源优势做成产业优势,把品牌做成名牌,把小众产品做到大众喜爱。 (新华网)

## 雀巢推高端产品 布局有机奶粉市场

**本报讯** 近日,雀巢在中国市场推出能恩系列高端产品——卓淳能恩,并在京东商城首发,欲借电商渠道抢占市场份额。

本次雀巢推出的卓淳能恩奶粉分为1段、2段、3段,重量均为800克,在京东商城上的定价分别为416元/罐、406元/罐和358元/罐,与雀巢能恩系列普通产品相比,定价高出不少。对此,雀巢相关负责人表示,雀巢卓淳能恩3严格按照中国、欧盟和瑞士的有机标准进行生产;奶牛全年至少有270天散养在阿尔卑斯的有机牧场,自然产奶,以确保奶源的品质和纯净;在生产过程中,卓淳能恩3保留了自然营养的原始形态,口味清淡易于溶解。

雀巢大中华区婴儿营养业务单元高级副总裁严可斌表示,卓淳能恩幼儿配方奶粉作为雀巢旗下能恩系列最高端产品,顺应妈妈的自然育儿需求,以纯净安全的有机奶粉,提供给妈妈更接近自然的选择。

根据雀巢、京东联手母婴社区以及市场调研机构发布的调查数据显示,70%~80%的母亲对有机奶粉“质量监管严格、安全无污染”等特点持肯定态度,而在崇尚母乳喂养的母亲中,近84%会优先选择有机奶粉。

## 卫岗乳业加速布局全球供应链

**本报讯** 南京卫岗乳业有限公司日前宣布,将以创新和国际化“双驱动”加速布局全球供应链,以全球视角积极整合优质奶源资源,持续加强国际合作力度,大力探索奶业发展新模式。

卫岗乳业董事长白元龙表示,近年来,卫岗乳业先后在苏皖地区兴建了21个生态科技牧场,饲养及管控4万余头纯种荷斯坦奶牛。同时,公司积极践行种养结合的循环农业生产方式,探索资源节约型、环境友好型的可持续发展模式。“未来我们将积极按照乡村振兴战略要求,探索一、二、三产业深度融合发展的新路径,带动全产业链共享、共融、共赢。”白元龙说。

## 普洱茶市场:毛茶价格飞升 厂家持币观望

普洱茶春茶采摘刚刚启动,毛茶价格已普涨三四成。有业内人士透露,目前云南勐海产区的毛茶价格混乱,影响茶厂的生产计划,大部分大厂家暂停对毛茶的收购,只有部分游客买家少量进货。去年该地区的毛茶价格与前年比亦上涨了四五成,今年继续攀升,市场人士认为可能会进一步推高部分普洱茶新茶与中期茶价格倒挂的现象。



### 部分新茶与中期茶价格出现倒挂

“今年毛茶价格上升很厉害,价格又混乱,很多大的茶厂都不敢动手,想观望看看情况怎么样,导致市场真正的成交很少。”一位在云南勐海“坐镇”的茶商说,不少村寨都开内部会议统一价格,要求茶农不到价格不许出手,目前只有少数游客买家购买少量毛茶,“只买一两公斤的量就不会太在乎价格的高低了。”据了解,普遍毛茶的价格涨幅达到30%~40%,个别涨幅在40%~50%之间。

合和昌茶业董事长钟广林表示,去年的毛茶涨价比前年已经上涨了40%~50%,主要原因是去年的气候影响导致毛茶普遍性减产,幅度在30%以上,个别品种减产50%左右。今年3月初春茶采摘之前,不少业内人士认为今年天气比较正常,市场相对疲软,预期价格波动不会太大,没想到采摘季节刚到,毛茶价格还是出现了明显的增幅。

有市场人士透露,从去年年底开始,部分中期茶(即大致成品于2000-2006年之间的普洱茶)价格快速上涨,与毛茶价格不断推高有一定关系。不过,有行家观察到,部分新茶与中期茶的价格已经出现了倒挂:“这固然是不太合理的现象,但是目前毛茶价格还在上涨,短期内很难解决价格倒挂问题。”

### 行业创新:去掉繁琐的冲泡环节

除此之外,茶行业的生产成本也普遍增加。钟广林透露,目前加工费有10%~20%的涨幅,包装价格升幅更大,有的竟然达到100%:“虽然包装成本大概只占总成本的5%~6%,但是多种成本叠加上涨,还是加重了厂家的压力。”

厂家和商家都同样承受日益增长的压力。有芳村的商家表示,2007年时,不少人持币进场,基本都进驻了广州芳村茶叶市场,而如今芳村市场相对淡静不

少。在2016年时,芳村茶叶市场有不少店铺“关门大吉”,不过令业内人士心存希望的是,依然还是有不少新人入场:“市场的流转还是挺正常的。”也有观点认为,主要是因为现在芳村市场没有“一家独大”,茶叶的厂家、经销商已遍布全国。

不过,整体行业冷清是业内的共识,只有个别企业仍能在现在行情里继续稳中有升。钟广林认为,市场从混乱回复理性,需要较长时间去自行修复。普洱茶行业能否继续发展下去?有商家认为,熬一熬总能“守得云开见月明”,毕竟普洱茶有收藏价值,“货多不压身”。据了解,近年“异军突起”的白茶普通毛料达到300~400元/公斤,这“刺激”了普洱茶商家继续寻找新的模式和新的发展方向。钟广林称,年轻人是普洱茶企业全力“争取”的消费对象。“去掉传统普洱茶繁琐的冲泡环节,是普洱茶企业顺应市场新需求做出的创新。”

(中经网)