

洋奶粉涨价真相调查

叶檀说,这是一个简单的市场规则,洋奶粉价格上涨,并非成品上升或者利润下降,而是在收获信用溢价,试探中国消费者愿意为信用支出多少。只有信用食品获得了高额溢价,中国的企业才愿意付出成本打造信用体系,如果信用一文不值,企业就会视信用如敝屣,从这个角度说,洋奶粉涨价刺激国内企业,未必不是好事。

■ 本报记者 王敏/文

“我们并没有涨价的打算。”雀巢(中国)媒体发言人何彤5月18日在接受本报记者采访时表示。

就在12天之前,国家发改委召集雀巢、美赞臣、澳优、雅培、多美滋、惠氏6家奶粉企业,举行了一次例行会议。

业内人士透露,国家发改委此次例会的重点,是向这些洋奶粉企业了解奶粉价格问题。

一边称无涨价计划 一边是价格普涨

本报记者走访调查发现,雅培、美赞臣、惠氏等洋奶粉品牌在终端市场上的价格都有不同程度的上涨。

“孩子一个月要喝一两千块钱的奶粉,最近去买奶粉,发现又涨价了,奶粉简直成了奢侈品。”刘先生告诉本报记者。

“可孩子又不得不喝,也不知道这奶粉涨价啥时候是个头?”刘先生摇摇头说。

尽管何彤对产品涨价一口否认,但根据本报记者调查了解,今年初以来雀巢系列奶粉价格已经在全线上涨。

其中一款1—3岁400克盒装奶粉,已由每盒64元涨到66.6元;现在市场上常见的金色“雀巢金牌成长”奶粉,则是由旧包装改头换面而成;其400克袋装“雀巢成长”也由每袋38元涨到41元。

同样是400克雀巢奶粉,盒装跟袋装为何差这么多钱?据介绍,主要是因为配料成分有变。

本报记者比较了一下,雀巢盒装400克1—3岁雀巢幼儿配方奶粉相比袋装而言,能量低了,利于身体发育的蛋白质和利于脑部发育的DHA含量都增加了。在其推荐说明中也特意强调了“更高含量从瑞士进口的DHA+ARA,受到抗氧化保护,有益于幼儿脑部及视力的发育”与配料同时变化的还有包装。

但雀巢400克袋装奶粉配料和包装都没有变化,价格也在不断上涨。

5月19日,在接受本报记者采访时,美赞臣公共事务部杨韵同样表示:“近期并没有涨价的计划。”

杨韵同时表示,近半年来美赞臣奶粉价格都没有变化。雅培中国北区媒体发言人张雪5月19日上午告诉本报记者:“雅培近一段并没有涨价,至少公司没有收到任何涨价的正式通知。经销商和零售商是否加价,公司没有强制约束,不过公司会给出建议零售价。”

本报记者走访调查发现,雅培、美赞臣、惠氏等洋奶粉品牌在终端市场上的价格都有不同程度的上涨。

在红孩子网站首页,雅培、惠氏、雀巢、多美滋的促销广告格外显眼。本报记者致电该网站,被告知雀巢1—3岁400克盒装奶粉已涨至每盒69元,涨价就发生在近一周之内。

专家称“成本说”不靠谱

王丁棉表示,事实上,奶粉的利润是非常大的,有的品牌毛利高达60%,在这种情况下,即使有原材料、运营成本等因素影响,也不足以导致必然提价。

在接受本报记者采访时,各奶粉品牌发言人一边否认“涨价”,一边声称“原材料、劳动力成本”都有不同程度上升。其涨价理由不外乎是产品更新、包装更新或原材料成本上涨等因素。

本报记者了解到,雀巢在中国内



洋奶粉涨声一片,本土奶粉企业节节败退。由于关于婴幼儿食品安全,奶粉价格的决定性因素已不是成本,而是品牌与诚信。 本报记者 林瑞泉/摄

地有其自己的奶源基地,大部分位于黑龙江省哈尔滨市的双城市。雅培在中国市场上的产品都是新加坡工厂生产的,其奶源是从新西兰进口。惠氏则从新西兰原装进口。

据英国《金融时报》报道,雀巢近日在中国奶制品市场上探索“奶农—工厂”供应链模式,试图同时解决质量和供应两个问题。真是这样的话,成本只有降低,涨价便不能以此为由。

雅培也在尝试直供模式。本报记者了解到,5月12日,雅培与乐友孕婴童签署了直供协议。协议约定,双方全年的合作订单金额将超过1亿元。乐友孕婴童CEO胡超对本报记者表示,直供模式省去了多个中间环节,不仅降低了流通成本,而且在乐友渠道内,消费者可比从前的代理模式更早买到雅培的系列产品。

本报记者在雅培官方网站上看到,今年2月,雅培中国宣布,为中国的早产儿和低收入体重(LBW)推出全新喜康宝早产儿配方创新系列,新配方几乎成为奶粉涨价的“一致”说辞。业内人士表示,一桶奶粉换装后一般会涨10—30元左右,不过这些新成分是由什么生产的、价值多少、在奶粉中的占比多少,一般人很难搞清楚,由此引起的成本上涨成了一本糊涂账。

本报记者致电各奶粉品牌企业,要求提供价格及成本构成表,其媒体发言人都以公司商业机密为由拒绝提供。

此前,惠氏中国公共关系相关负责人表示:“目前供应中国市场的惠氏婴幼儿配方奶粉主要由惠氏新加坡工厂生产。随着国内需求增长,新加坡工厂产能已不能满足供应,因此将部分产能转移到欧洲和澳大利亚工厂生产,由此造成生产成本、运输成本、人力成本上升和关税上涨,导致价格调整。”

乳业专家王丁棉表示,这种说法并不可信,事实上,国际奶粉价格一直走低,在中国即使有关税和运输成本因素,也不足以使其频繁涨价到目前的程度。

而且,据本报记者从海关了解,奶粉进口关税不是在上涨,而是在降低。

目前,新西兰奶粉进入中国市场平均支付不到10%的关税。

关税成本因素说攻不破。而恒天然表示,2010年,全球乳品产量增幅为1.8%,低于2009年的2%。这也是导致奶粉涨价的因素之一。

王丁棉表示,事实上,奶粉的利润是非常大的,有的品牌毛利高达60%,在这种情况下,即使有原材料、运营成本等因素影响,也不足以导致必然提价。

本土奶粉全线败退

叶檀更公开表示,洋奶粉顶风涨价,根本原因在于国内消费者对食品安全的极度恐慌。大陆消费者到香港扫货,是这种奶粉恐慌到了极致的表现。

据本报记者了解,今年3月,海关总署对目前国内洋奶粉市场进行了摸底,其中一份调查报告显示,目前洋奶粉已垄断一线城市市场,美赞臣、雀巢、雅培、惠氏等洋品牌已占据国内高端婴幼儿配方奶粉市场80%以上的份额。

国内奶源售价比国际上便宜一半,国内奶源和本土乳品企业有大的原料成本优势,表现在价格上更是低廉,为什么竞争不过洋奶粉?

“三聚氰胺事件对国产奶粉的打击实在是太大了。”5月18日,在接受本报记者采访时,浙江海通食品集团股份有限公司研发中心主任孙金才说。

2008年9月12日,三鹿奶粉被查出含有三聚氰胺,而摄入三聚氰胺是导致部分婴儿患肾结石的罪魁祸首。9月16日,中央电视台《新闻联播》报道,22家491批次婴幼儿奶粉检出三聚氰胺,三鹿奶粉事件正式升级为乳品行业的“三聚氰胺事件”。

农业部奶业管理办公室副主任马莹告诉本报记者,在2008年三聚氰胺事件发生后,国产奶粉的市场占有率达60%,而到2010年,进口奶粉已经与国产奶粉平分秋色。

国产奶粉主要是因为奶源和人工成本占据很大的优势,价格低廉了很多。当时的业内专家在接受记者采访

时甚至表示,“不用担心洋奶粉品牌会对国内品牌构成威胁。”

不料威胁转眼来到。“三聚氰胺事件”发生后,国内乳品销量直线下滑。如今,在接受本报记者采访时,多数受访者表示:“宁愿承受洋奶粉的高价,也不愿让孩子喝国产奶粉,因为冒不起这个险。”

有些受访者说得更直白:“洋奶粉价格高的最重要原因是安全。拿钱买个放心,也觉得值。”“洋奶粉贵在诚信和品质。”“供求关系决定了洋奶粉的高价,三聚氰胺事件导致国产品牌的信誉丧失殆尽。”

家中并不宽裕的李先生在接受本报记者采访时表示:“我儿子吃洋奶粉,手头不宽裕,对奶粉涨价没办法,但对自己的其他支出有办法,自己少吃点也不能让他吃国产的。”

孙金才说,三聚氰胺事件后,洋奶粉在国内市场的话语权和定价权得到进一步提高,其提价频率也逐渐增加。

恒天然总裁Andrew Ferrier在接受记者采访时表示,是中国乳品的需求推动了乳制品价格的不断上涨。本报记者了解到,今年2月份,新西兰恒天然将每千克乳固形物农户预期收购价提高了0.6纽元,达到每千克乳固形物8纽元的高位。

经济评论家叶檀认为,洋奶粉涨价的根本原由在于市场供求及其品质,要怪只能怪自己品牌不争气。

叶檀更公开表示,洋奶粉顶风涨价,根本原因在于国内消费者对食品安全的极度恐慌。大陆消费者到香港扫货,是这种奶粉恐慌到了极致的表现。

长期从事煤炭买卖的陈军告诉本报记者,煤炭从坑口在发电企业的堆场,每个环节都需要打点费用,而且随着市场煤炭价格的上涨而上涨。

“现在做煤炭生意,最关键的是搞到车皮,由于电煤供应紧张,煤炭价格上涨,运输费用也跟着上涨了,原来每吨65元的运费,涨到现在的100元甚至200元。”陈军说。

有数据显示,中间环节占到了煤价的36%左右。而合同煤与市场煤的剪刀差,使得“合同履约率比较低,且合同煤的煤质较差”。五大电力集团之一的一位内部人士证实:“市场煤的煤质相对较好,很大一部分我们也是通过中间商购买。”

据悉,今年虽然国家发改委规定了3.8亿吨电煤合同,但与我国火电厂12.5亿吨标准煤的需求量相比还有8.7亿吨的缺口,占需求总量的69.6%。巨大的缺口只有从市场上弥补,据透露,五大电力集团每年购进市场煤的比例至少在60%以上。

“优质煤都走市了。”陈军告诉本报记者,目前合同煤与市场煤每吨差价在200元以上。巨大的剪刀差意味着巨大寻租空间,让一些合同煤进入市场进行交易。

“因为合同煤配有车皮计划,加上价格上的优势,往往成为‘抢手货’。”陈军说,合同煤一般都要有很好的人脉关系才能搞到。

“这类企业从银行申请贷款时,一般会声称用作流动资金或项目投资,从信贷审查的角度来看是合理的。但在贷款发放之后,银行就很难掌握资金的流向,因为企业可以说借款是用于正常的资金周转,而发放委托贷款的资金是其自有资金。”上述风险管理部负责人说。

高息转贷的做法已经开始暴露出风险。一个案例是:上海一家房地产企业通过股权质押的方式,从另一家企业获得1.5亿元贷款资金,年息为12%。其后,借款企业由于资金链出现问题,无法偿还贷款,律师则以高利转贷为由不承认之前企业间的借款协议。

电荒来袭: 火电企业大面积亏损

如果煤电矛盾得不到根本解决,整体发电行业经营将十分困难,部分发电厂已经资不抵债,无钱买煤的范围可能继续扩大,这些因素均给迎峰度夏电力供应保障带来很大风险。

■ 本报记者 刘凌林/文

5月28日,华电所属的一家大型火电厂库存煤只够烧7天,这已经是该电厂非常好的记录了。自今年初以来,这种紧张状况就没有得到过缓解。随着夏季用电高峰的临近以及旱情的影响,电煤的紧张状况还将加剧。

该公司一位负责人告诉本报记者,为了“抢”到煤,燃料采购部门的人都被派往山西、内蒙古、河南等产煤区长久蹲守。不过,当前发电企业最担心的并不是电煤供应不足,而是煤炭价格一路走高。由于煤炭价格的上涨,一些火力发电企业的利润空间已经被“榨干”,发电企业陷入“发电越多亏损越大”的境地。

火电企业困局:大面积亏损和检修

“虽然电厂还有库存煤,但煤质太差了,优质煤由于价格太高,企业无力购买。为了保证发电只能到市场上购买质量差的煤,即使这样,发电亏损的数额还在扩大。”上述电厂负责人说,“实际上,很多电力企业都不愿意买煤发电。”

“目前发电企业面临的困难比国际金融危机刚爆发时还大。”在他看来,“计划电,市场煤”是发电企业亏损的最大祸根。

今年以来,电荒以前所未有之势席卷而来,一些地区由于缺电不得不实行“开三停一”、“开五停二”等限电措施。

国家电网截至5月20日的数据显示,各地最大电力缺口,江苏为624万千瓦,浙江为386万千瓦,安徽为204万千瓦,江西为124万千瓦,重庆为91万千瓦。

与此同时,火力发电企业却陷入亏损泥潭,走进“发电越多亏损越大”的怪圈。

受煤炭价格持续上涨等因素影响,电力企业销售净利润率甚微,甚至出现大面积亏损。

根据中电联的行业统计调查,今年1—4月份,华能、大唐、华电、国电、中电投五大发电集团火电亏损合计105.7亿元,比上年同期增亏72.9亿元。

4月份,国家上调部分省份上网电价,但是由于个别省份没有实施,再加上同期煤价持续上涨,火电企业亏损情况没有好转。4月份,五大集团火电业务仍然亏损17.1亿元。

如果煤电矛盾得不到根本解决,整体发电行业经营将十分困难,部分发电厂已经资不抵债,无钱买煤的范围可能继续扩大,这些因素均给迎峰度夏电力供应保障带来很大风险。

据了解,在“电荒”蔓延,各地出现拉闸限电的同时,许多地方的火电机组却是产能闲置、处于检修状态。

数据显示,湖南全省1417万千瓦统调火电机组中,仅有700万千瓦的机组在运转,相当一部分火电机组处于检修状态;河南超过5000万千瓦的火电机组中,有1200多万千瓦的机组也在检修状态。山西、贵州等煤电资源省份则出现因缺煤被迫停机的情况。

对这一现象,上述电厂负责人解释说:“电厂停机检修也是迫不得已而为之,因为满负荷发电就意味着死得更快。”

“煤电联动”老话重提

中电联认为,造成火电企业亏损的根本原因是煤价上涨。国家电网公司在分析目前出现的电荒原因时认为,煤炭价格大幅度上涨,远高于电价调整幅度,造成火电企业“发电越多亏损越大”,发电意愿不断下降,甚至出现煤电基地宁愿卖煤不愿发电的怪象。

据悉,与往年相比,五大发电集团公司平均到场标煤单价普遍上涨超过80元/吨,涨幅同比均超过10%。

数据显示,今年以来,市场煤价持续高位运行,特别是4月份以来持续上涨,目前秦皇岛5500大卡煤炭价格已经高于2008年最高点,东南沿海以及华中地区煤炭到岸(厂)的标煤价普遍超过1000元/吨,而这一价格还在逐渐上涨。

煤炭价格上涨的因素很多,除了市场因素外,流通环节的各种额外费用也在上涨。

长期从事煤炭买卖的陈军告诉本报记者,煤炭从坑口在发电企业的堆场,每个环节都需要打点费用,而且随着市场煤炭价格的上涨而上涨。

“现在做煤炭生意,最关键的是搞到车皮,由于电煤供应紧张,煤炭价格上涨,运输费用也跟着上涨了,原来每吨65元的运费,涨到现在的100元甚至200元。”陈军说。

有数据显示,中间环节占到了煤价的36%左右。而合同煤与市场煤的剪刀差,使得“合同履约率比较低,且合同煤的煤质较差”。五大电力集团之一的一位内部人士证实:“市场煤的煤质相对较好,很大一部分我们也是通过中间商购买。”

据悉,今年虽然国家发改委规定了3.8亿吨电煤合同,但与我国火电厂12.5亿吨标准煤的需求量相比还有8.7亿吨的缺口,占需求总量的69.6%。巨大的缺口只有从市场上弥补,据透露,五大电力集团每年购进市场煤的比例至少在60%以上。

“优质煤都走市了。”陈军告诉本报记者,目前合同煤与市场煤每吨差价在200元以上。巨大的剪刀差意味着巨大寻租空间,让一些合同煤进入市场进行交易。

“因为合同煤配有车皮计划,加上价格上的优势,往往成为‘抢手货’。”陈军说,合同煤一般都要有很好的人脉关系才能搞到。

“这类企业从银行申请贷款时,一般会声称用作流动资金或项目投资,从信贷审查的角度来看是合理的。但在贷款发放之后,银行就很难掌握资金的流向,因为企业可以说借款是用于正常的资金周转,而发放委托贷款的资金是其自有资金。”上述风险管理部负责人说。

高息转贷的做法已经开始暴露出风险。一个案例是:上海一家房地产企业通过股权质押的方式,从另一家企业获得1.5亿元贷款资金,年息为12%。其后,借款企业由于资金链出现问题,无法偿还贷款,律师则以高利转贷为由不承认之前企业间的借款协议。

实际上,面对不断上涨的煤炭价格,业内普遍认为,解决煤电矛盾的办法便是上调电价,实行煤电联动。

有媒体称,近期有望重启煤电联动,不过,国家发改委对此说法给予否定。

一位不愿透露姓名的业内人士表示,只有理顺煤电价格关系,实现电煤价格、上网电价和销售电价联动,才能充分发挥价格信号的市场传导作用,使电价真正反映电力资源的稀缺程度,提高电力利用效率。

(上接第一版)

银行信贷资金被高息转贷

与上述操作让大量热钱绕道进入内地房地产市场相比,从银行借贷出来的资金被高息转贷似乎更应该引起警惕。

按照《贷款通则》等文件要求,一般贷款如果明示资金将用于委托贷款,就不会获得银行的审批。

即便是发行企业债,资金用途也受到限制:“发行人不得将募集资金用于委托理财、质押或抵押贷款,对外委托贷款或其他变相改变募集资金用途的投资。禁止其他组织及其关联方占用募集资金。”

但是,企业的做法已经突破了上述监管规则。

“我们银行的规矩是,如果企业向我们借款,那么就不能在本行做委托贷款,如果他通过其他银行操作,我们也管不了那么多。”章华介绍说。

章华表示,此前碰到的贸易类、物流类企业借款后再对外发放委托贷款的情况不少,但涉及金额一般不大。从去年下半年开始,以房地产企业为借款人的委托贷款兴起,不仅金额突然放大,而且利率猛涨。

本报记者综合统计上市公司委托贷款时发现,上市公司发放给参股公司的委托贷款,此前大多按照同期银行贷款基准利率计息,上浮幅度一般不超过10%。现在,即便是借给参股的房地产企业,如钱江生信借给平湖诚泰房地产有限公司的一笔2年

期委托贷款,年利率仍高达12%。

房地产企业委托贷款活跃的原因,一方面是其能承受高利率,另一方面是普遍可提供房产或土地作为抵押物,对于贷款人而言觉得“心里有底”。

根据美银美林对2010年1月以来75个公开的交易数据统计,中国对外公布的委托贷款有40%借给了房地产开发商。

本报记者在采访中还发现,从银行借出贷款后转贷的,多为大中型企业或银行信用优良的企业,它们正是借用自身的银行信用额度,实现了信贷资金的收益最大化。

北京一家股份制银行风险管理部负责人告诉本报记者,如果是由这些企业的子公司等关联企业直接操作对外委托贷款,一借一贷之间,利