

配方奶粉“香精”调查：国产乳企拒绝添加 外资品牌仍见香兰素

■本报记者 夏芳

近日，有关婴幼儿配方奶粉中添加香精一事，成为行业关注的焦点话题。据《证券日报》记者了解，国内诸多奶粉企业已经打出“拒绝添加香精”的口号并展开行动。但是，“香精”二字仍出现在一些国际品牌婴幼儿奶粉配方表中。

那么，在婴幼儿配方奶粉中添加香精对婴幼儿到底会产生怎样的影响？添加与不添加香精对企业又意味着怎样的“商机”？

国内企业拒绝添加香兰素

据《证券日报》记者了解，在婴幼儿配方奶粉中添加的香精，指的就是香兰素。

资料显示，香兰素是一种合成功香剂，通常分为甲基香兰素和乙基香兰素，具有香蕉香气及浓郁的奶香，乙基香兰素香气较甲基香兰素更浓。是国家允许添加的食品添加剂，按国标添加不会对身体造成伤害。不过，长期食用香精奶粉，存在着诸多不利影响，因此，国际组织和国内外专家都在呼吁奶粉企业全面拒绝香精。

“奶粉添加香精，宝宝必然会喜欢喝，奶粉的延续性也会非常好。”圣元集团微博分公司总经理杨春艳在2019年中国乳业高峰论坛暨“拒绝香精奶粉在行动”启动仪式上表示，行业人士非常清楚香精奶粉对于宝宝意味着什么，所以圣元集团决定在奶粉中不添加香精，“这既是企业价值观的选择，也是奶粉从业者的坚守。”

中国优生科学协会小儿营养专业委员会常务副主任委员、婴幼儿保健专家蒋竞雄博士指出，就配方奶粉来讲，安全、消化吸收、营养成分好以及不添加香精是好奶粉的一个基本原则。

蒋竞雄认为，奶粉应该坚持“该有的要有，不该有的最好不要有”的原则，包括香精在内的各种各样的添加剂最好不要有。从健康的角度来讲，孩子在出生的时候舌头上的味蕾就相对比较发达，我们强调的是要保护孩子比较自然的口味。

作为一名在儿科领域从业30多年的工作者，蒋竞雄一直倡导的观点是，让孩子有限的胃容量里装对他们健康最好的食物。

蒋竞雄表示，刚刚出生的孩子的胃容量只有一颗葡萄大小，再长大以后孩子的胃容量只有自己的拳头大小。所以消费者要学会看食品标签，给孩子有限的胃容量里装对他的健康最好的食物。

而在君乐宝奶粉研发总监刘建光看来，奶粉添加香精以后，口感会更浓，所以更容易让宝宝接受，这可能还是出于抢占市场的考虑，比如吃了香精奶粉之后，宝宝不容易转奶。

飞鹤乳业质量管理总监张亮则直言，香精的最大作用是掩盖异味，比如说奶粉里面会添加一些来自鱼油的DHA，它本身就有腥味。如果质量控制不好的话，可能就需要通过香精去掩盖奶粉的异味和腥味，或者储藏不当等因素，也会对于



天然奶香味有损失，只能借助香精去弥补。

江西美庐集团总裁周晓法在接受《证券日报》记者采访时表示，部分进口奶粉中还添加香兰素，这是由于欧洲标准和国家标准存在不同。欧洲的标准是可以添加香兰素的，他们有法律和临床试验的依据。而美庐在很多年前就提出不添加香精及蔗糖，这是一家奶粉企业的从业原则和守则。

那么，添加香精在奶粉成本中占多大的比重呢？添加与不添加对产品销售有何影响呢？

乳业专家宋亮接受《证券日报》记者采访时表示，香兰素就是调剂口感的，自然萃取的香兰素会贵一些，人工合成的则便宜，在一罐奶粉中的成本大概是2元。

在宋亮看来，奶粉中添加香兰素对成本增加不大，添加与不添加对企业产品销售带来的影响，则要看消费者对品牌的选择和认知。

同样，在2012年就提出拒绝添加香精的知名奶粉从业者对《证券日报》记者表示，奶粉中的香精价格不高，因为添加的都是化学香精。毕竟，天然香精不便存放。

在上述人士看来，奶粉中添加香精，不是为了卖高价，而是为了改善干法工艺奶粉的口感，让宝宝更爱喝。相对而言，相当于干法工艺和添加香精，奶粉企业养殖奶牛的成本更高。所以，干法模式也直接影响奶牛养殖行业。

部分外资品牌可见添加香兰素

《证券日报》记者走访北京某大型商超发现，在婴幼儿配方奶粉货架上，有国产品牌飞鹤、贝因美，也有外资品牌惠氏、雅培、美赞臣、美素佳儿、爱他美等。

通过查阅上述奶粉品牌的配料表可见，一段婴幼儿配方奶粉中均未找到香兰素、麦芽糊精等。但是，一些外资品牌的2段、3段、4段奶粉中依然有香兰素。

具体来看，国产品牌飞鹤、贝因美两大品牌的婴幼儿配方奶粉中，不管是1段还是2段3段奶粉，配料表中均未添加香兰素。但是，在惠

氏S-26铂臻4段奶粉中有添加乙基香兰素。同样，在其3段奶粉的配料表中添加香兰素。不过，在惠氏启赋的2段配方奶粉中则不添加香兰素。另外，雅培铂优恩美力2段配方奶粉中也添加了香兰素。同样，来自荷兰皇家美素佳儿原装进口4段奶粉中和Friso美素佳儿3段奶粉中也有添加香兰素。

值得一提的是，上述奶粉在该商场都在打折促销，飞鹤星飞帆除1段外，其他配方奶粉八六折销售；雅培菁挚欧萃2段、3段婴幼儿配方奶粉八三折销售；雀巢3段、4段婴幼儿配方奶粉进行八三折销售；贝因美婴幼儿配方奶粉（除1段外），七七折销售；美素佳儿妈妈粉买一送一。

据记者了解，目前，根据国标规定，在华销售的1段配方奶粉禁止添加香精，但是，2段和3段配方奶粉并不禁止添加香精。不过，长期食用香精奶粉，对于宝宝来说，存在着诸多不利影响。因此，国际组织和国内外专家都在呼吁奶粉企业全面拒绝香精。

采访中，对于配方奶粉中添加香兰素的目的，行业内人士均指向了“为了口感”，但在儿童营养学家和行业从业人员看来，不添加任何香精对孩子营养健康是有好处的。

“食物中增加任何东西都是需要成本的，有需要才添加，很明显，香料并不是必须添加的”，乳业资深王丁楠表示，因为香料并非营养素，只是改变风味口感而已。小孩子如果从小就食用未添加香料的奶粉，那么他不会拒绝其他任何品牌产品；可是如果一旦吃了含有香料的奶粉，他就可能对该产品产生依赖，“添香”只不过是企业诱导性消费的一种方式。建议消费者还是选择未添加香精香料的产品。”

维爱佳相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，奶粉的配料表是由各种原料名称组成，别以为各种原料的排列顺序是随机的，各种配料的排列顺序隐藏着另一个信息：原料的添加量。《食品安全国家标准预包装食品标签通则》规定：“配料表中各种配料应按制造或加工食品时加入量的递减顺序一一排列，加入量不超过2%的配料可以

不按照递减顺序排列。”上述负责人表示，蛋白质、脂肪、碳水化合物三大功能营养素是婴幼儿配方奶粉中的必需成分。另外，还有13种维生素和12种矿物质也是都必须成分。而胆碱、牛磺酸、DHA、ARA、乳铁蛋白等都是可选择成分。既然一罐奶粉中添加香兰素的成本在2元左右，国产奶粉都提出不添加，那么，为什么外资品牌仍在添加呢？

对此，宋亮表示，外资奶粉品牌中仍添加香兰素的，都是一些老配方品牌。新配方品牌会在工艺上进行创新，同样可以生产出宝宝喜欢的口感的奶粉，但不必添加香兰素。高品质是赢得未来的砝码

值得一提的是，中国婴幼儿配方奶粉市场一直是国内外奶粉巨头看好的市场，在过去的十年中，外资奶粉品牌占据较大的份额。在经历2018年洗牌之后，大量杂牌、贴牌和假外资品牌都已经退出市场，行业格局基本稳固。从近两年的数据来看，拒绝添加香精的国产品牌品质赢得市场，实现较大的增幅。

数据显示，2018年中国婴幼儿奶粉市场销售额达到2221亿元，同比增长18.6%，预计至2020年，中国婴幼儿奶粉市场规模将继续扩张至2955.1亿元。

不过，2019年，对于国内外奶粉企业来说，都是一个“日子难熬”的年份，“肉搏战”已经悄然开始。“坦白地讲，其实在配方奶粉注册制度实施之后，我觉得竞争是加剧的，这应该是更加充分的竞争。”杨春艳称，由于竞争压力加剧，无论是国产品牌，还是外资品牌，都在把精力花在做品牌营销、配方研发和母乳研究上，这是一件好事。

基于此，国内外奶粉企业都在走“差异化”路线，比如羊奶粉、有机奶粉、乳铁蛋白奶粉、OPO奶粉、益生菌奶粉。

“奶粉行业竞争加剧，意味着门槛提高了，大家面临的都是旗鼓相当的竞争对手，都具备一定实力。”刘建光认为，如今奶粉的品质完全可以放心，现在奶粉企业的竞争正

在从市场驱动转向技术驱动。

事实上，从飞鹤乳业打造“更适应中国宝宝体质的奶粉”确立了其在国产阵营老大的地位，到君乐宝旗帜奶粉实现“2小时快速成粉，最大化保留了原奶中的免疫活性物质”的加工创新，借此仅用五年时间便跻身中国奶粉行业一线阵营，再到圣元坚持“仿生配方，世界资源助力中国宝宝成长”的经营理念，迅速让圣元优博成为中国奶粉市场的超级大单品，不难看出，配方奶粉的竞争时代已经全面到来。

业界人士表示，由于消费意识的觉醒和奶粉知识的普及，消费者格外重视奶粉配方，因此，本土奶粉企业投入大量的人力、物力和财力进行配方研发，从而初步扭转了洋奶粉垄断市场的状况，并大幅提振了国产奶粉在消费者心中的信心。

张亮指出，如今的竞争对手旗鼓相当，在同一环境下做出不同的产品，就倒逼奶粉企业练内功、去深挖，然后，才能有更多创新。尼尔森公布的《2018年中国婴幼儿配方奶粉市场环境洞察》报告显示，2018年国货奶粉市场份额从2017年的40.7%上升至43.7%，销售额增速从2017年的14.5%上升至21.1%。

据京东集团副总裁、消费品事业部总裁冯轶介绍，自2016年起，国产婴幼儿配方奶粉在京超市连续4年实现销售高倍速增长，增速超100%。

iMedia Research（艾媒咨询）调研数据显示，目前有19.7%中国消费者更倾向于购买国产奶粉，并且三、四线城市消费者对于国产奶粉信心更强，购买国产奶粉意愿比例分别为28.1%和28.9%。

业界有一种共识，在品质、奶源和工艺上，国产奶粉都完全不输于进口奶粉，因此，在配方竞争时代，国产奶粉还能继续占据更多的市场份额。

“现在的90后、以及五年后的00后的妈妈们，他们会掌握更多的育儿知识和儿童营养健康知识，他们更注重产品品质和食品安全。”周晓法表示，过去靠“买赠”赢得消费者购买的时代已经过去，企业要想实现更好发展，品质是前提，其次要与消费者建立深层次的互动。

同样，维爱佳上述负责人也表示，“接下来我们将努力打造整条产业链上垂直整合，打造完整的自有供应链体系。包括向上游领域延伸，改造升级喷粉塔、入股或收购农场，与周边奶农联合开发有机农场等；同时也会向下游延伸，培养和组建销售团队，进军深层的市场领域甚至零售渠道等，持续为全球的消费者提供安全、营养、高品质产品。”

而据记者了解，维爱佳作为行业中的生力军，通过近几年的市场运作，目前在中国的各个省份均有非常可观的销量。与此同时，VIPLU也在积极开拓其他海外市场，目前产品也同时销往越南、柬埔寨、马来西亚、巴巴亚新几内亚、以及中东国家和地区。并在2017年通过了中国婴幼儿配方奶粉新政审核，包含婴幼儿羊奶粉、牛奶粉三个系列九个配方，罐体均有国食注字号。

形成了一系列课题成果和技术秘密等知识产权，成为国内高纯气冷堆唯一炭素材料供货商。“超超功率石墨电极研制”项目获甘肃省科技进步二等奖，“Φ700mm超超功率石墨电极”获甘肃省优秀工业新产品三等奖。

不仅核能和石墨电极研制方面有所突破，公司还在2018年积极推动石墨新材料领域的研发项目。

2018年12月份，全资子公司成都炭素出资1500万元，参股30%设立四川铭源石墨科技有限公司，谈及公司参股石墨科技公司，董事长党锡江向记者表示：“石墨科技公司成立则是对进一步推进了公司在新能源、新材料领域的研发及应用的融合。”

“把研发放在成都，主要是为了吸引人，成都的环境好，能够留住人才。”安民进一步表示。

亿利洁能重组两大主业 转型生态产业服务商

■本报记者 李春莲

在成为节能环保领军企业多年后，亿利洁能正在开启新一轮转型。

5月6日，亿利洁能发布公告称，收购集团旗下另一个战略板块“生态股份”100%股权。此次收购之后，生态修复业务和节能环保业务将双双集中于上市公司平台。

看似一次简单的架构重组，背后却是亿利洁能的战略转型：由“生态修复、节能环保”双核驱动整合提升为生态产业服务商。

转型生态产业服务商

从北京出发，沿京藏高速公路两小时可直达京张冬奥廊道。5月份的山坡绿意盎然，深色的光伏板错落有致。这里是前往冬奥场馆的必经之路，光伏廊道的建设已经成为当地重要的绿色风景线。

时间回到五年前。2014年3月14日，张家口市人民政府与亿利生态股份签订“崇礼申奥绿化工程”合作框架协议。重点修复北山、尚义、崇礼等地的废弃矿山，以及通过3万亩造林，实现对废弃矿山的整体绿化和景观更好。

两年后，作为国家可再生能源示范城市，张家口市出台了《京张奥运迎宾廊道光伏规划》，在G6高速张家口85千米范围内生态修复场地的基础上，规划装机容量1550MW光伏项目。

其中，亿利中标240MW，项目采用“宜林则林、宜草则草”的形式，在生态修复基础上，将其建设成为富有魅力的景观廊道。按照规划，京张奥运廊道是一个集生态修复、生态景观、清洁能源“多位一体”的生态+光伏项目。

亿利集团相关负责人向《证券日报》记者表示：“这些年，亿利给人的印象是生态修复企业，实际上我们更多是平台型企业，亿利的优势主要在于生态修复的基础上实现土地增值和产业导入。随着亿利‘生态修复与绿色产业融合发展’的战略目标逐步成型，未来，将有更多类似的项目得到复制。”

与传统污水处理、固废处置不同。生态产业服务是跨产业、跨领域、跨地域的综合性新兴产业。

近些年，可以说，亿利旗下两大主业“亿利洁能”、“亿利生态”双轮驱动。2017年，亿利洁能收购荷兰弗家园，获得了全球水土修复的领先技术。亿利生态与挪威ScanWater签约，生态规划的能力成倍提升。但如何更好实现业务协同，系统化修复、拓展生态修复更下游的市场，是近年来首要考虑的问题。

有券商研究员向《证券日报》记者表示：“两大主业合二为一，生态产业上下游被打通，有利于客户资源实现共享，技术优势实现互补。”

值得一提的是，在5月14日，亿利洁能发布公告约两周后，MSCI发布公告称，将把现有A股的纳入因子提高一倍，在三千多家样本中选取了二百多家样本，亿利洁能等18家业绩高成长个股入围中国中盘股指数，成为新进的“中国概念”。

对此，上述分析师认为，虽为民企，但亿利无论从技术还是商业模式上已赢得产业的信赖和尊重；生态修复产业趋于成熟，市场份额争夺也随即告别丛林时代，资本市场正在关注新的价值；此外，亿利生态产业服务商的战略蓝图已然成型，随着两大主业的重组，一个更大的行业头部企业正在崛起。

深耕细作布局全产业链

“30年来，亿利转型过许多次。”一名在亿利集团工作超过25年的高管告诉《证券日报》记者：“前十年，治沙只是为了保住盐厂生命；第二个十年，治沙产生了利益的空间；第三个十年，亿利获取了全球的技术、金融、人才的支持，真正实现了生态修复与产业的融合。可以说，亿利每一次转型，都让生态和产业有了更紧密联系，现在，我们正向着世界领先的生态产业服务商迈进。”

据了解，生态企业的发展路径主要有两类：一是迅速扩张做大市值；二是深耕细作布局全产业链。亿利选择了后者，以技术积累和协同的商业模式，致力于生态修复和绿色生态产业的融合发展，实现战略转型。

亿利集团董事长王文彪表示，生态产业服务模式，就是在亿利30年发展经验上提炼而成，即通过规模化生态修复，实现农业土地、工业土地、城市土地的增值，导入包括节能环保产业、文化旅游产业、生态康养产业、农、牧体验产业等绿色产业，实现多重生态产业收益，这也是生态产业服务的蓝图和造血模式。

需要一提的是，近些年，随着城市土地增值空间扩大，在政策与市场的双重利好推动下，亿利从沙漠走向城市，斩获许多生态修复订单。生态修复也因此成为了生态产业服务商盈利模式的前沿阵地。

目前，生态修复的模式以EPC、PPP为主，是亿利的短期收益来源，其主要客户群体在于政府。但以EPC为主的盈利局限性很明显。

E20研究院执行院长薛涛认为，EPC模式回款快，现金流短，是主流生态修复模式，但项目结束后其现金流收益停止。

实际上，随着库布其沙漠生态修复的规模化成效，亿利逐步引进了神华、华谊、万达、泛海、正泰、法液空等国、民营和外资企业，共同建设了库布其沙漠生态工业园区和达拉特能源循环经济园区，实现了长期“造血”。

王文彪还指出，生态修复仅仅是亿利盈利的切入口，更重要的收益在于土地增值。即经过修复后的土地，可变成工业用地、城市用地和农业良田。这个阶段，土地生态通过生态工程技术服务，修复土地增值，土地开发变现，股权分红、土地招商分成等，从而获得中期现金流。绿色产业导入及运营盈利，成为亿利长期的收益来源。这种模式在“库布其沙漠亿利生态示范区”已形成落地。



本版主编 袁元 责任编辑 刘斯会 制作 王敬涛 E-mail: zmxz@zqrb.net.cn 电话 010-83251785

以量补价效益优先 方大炭素做强做大主业

■本报见习记者 刘欢

近日，方大炭素在甘肃兰州市红古区海石湾镇召开2018年年度股东大会。该公司董事长党锡江率领军董监高团队出席股东大会，此次股东大会还吸引了包括投资者、媒体记者在内的众多人士参与。

2018年，方大炭素实现归属于上市公司股东的净利润55.93亿元，董事长党锡江表示：“目前，公司的炭素制品产能达到了亚洲第一、世界第二。未来公司将围绕打造世界第一强、第一大炭素强企的目标，继续做优做强做精石墨电极、炭砖和炭素新材料三大拳头产品，同时加快炭材料新产品的研发，在核用炭材料研发、石墨烯积累研究等领域取得突破。”

以量补价争取效益最大化

年报数据显示，方大炭素2018

年实现营业收入116.5亿元，同比增长39.52%；实现归母净利润55.93亿元，同比增长54.48%；经营净现金流为57.14亿元，创历史新高，同比增长65.2%；年末资产负债率为16.02%，同比下降10.92个百分点；生产石墨炭素制品18万吨，实现营业收入113.8亿元，同比增长46.06%。在多项财务指标表现靓丽的情况下，公司2018选择向全体股东每10股转增4.9股，不送红股。

对此，有投资者提出：“2018年公司不进行现金分红的原因是什么？”方大炭素董事会秘书安民向记者表示：“公司最近三年实现的年均可分配利润为30.94亿元，最近三年以现金方式累计分配的利润为34.37亿元，占最近三年实现的年均可分配利润的111.09%，达到并已超过规定的现金分配比例要求，所以今年不进行现金分红。”

有投资者提出，公司在未来能否为股东们带来实实在在的回报。安民

表示：“在中国炭素市场饱和和的情况下，公司分别在兰州和眉山投资建设生产线，显示出我们对炭素生产经营管理的自信，我们有自信向世界第一大炭素企业前进，也有自信能给股东带来实实在在的回报。”

财报显示，公司2019年一季度实现营业收入18.01亿元；实现归母净利润7.13亿元。

光大证券研报认为，展望未来，由于石墨电极产能逐步释放，供给呈现增长态势，预计石墨电极价格整体将呈现震荡下行的趋势。

对此，方大炭素董事长党锡江表示：“在市场价格呈下跌的情况下，方大炭素提出的发展思路是‘以量补价’，用提高产量来弥补价格下跌带来的影响，争取公司效益最大化。”

持续做大主导产品

据《证券日报》记者了解，公

司拥有石墨电极产能16万吨，目前与宝钢合作的“宝方项目”在兰州红古区投资建设年产10万吨超超功率石墨电极项目，计划总投资额为27亿元，建设周期两年。公司控股子公司成都蓉光炭素及其全资子公司眉山方大蓉光炭素在眉山工业园区投资建设年产5万吨超超功率石墨电极及特种石墨项目，项目投资概算总额为14亿元。建成后总产能将达到31万吨，行业龙头地位进一步巩固。

党锡江表示：“方大炭素作为行业的领军企业，还得继续把主导产品做强做大。根据中国钢铁高质量发展的趋势，方大炭素与宝钢合作建立的‘宝方项目’，主要做超超功率石墨电极产品。同时我们在眉山投资的项目，也是为了改善产品质量和产品结构。”

值得一提的是，2018年，方大炭素核电重大“炭堆内构件制造技术研究”通过国家能源局的正式验收，